

# Regionalne porozumienia handlowe w świetle regulacji Światowej Organizacji Handlu

---

Justyna Wieloch\*

## Wprowadzenie

Bloki integracyjne, rozumiane jako preferencyjne porozumienia handlowe, tworzone są po to, by znacząco zmniejszyć lub usunąć bariery handlowe wewnątrz ugrupowania. Najistotniejszy cel ugrupowań integracyjnych, nie tylko regionalnych, to redukcja lub całkowite zniesienie wewnętrznych barier handlowych. Ponieważ liberalizacja przepływów handlowych odnosi się tylko do krajów członkowskich, następuje pogorszenie pozycji krajów trzecich; ugrupowanie ma charakter dyskryminacyjny wobec pozostałych krajów.

Celem artykułu jest przedstawienie ewolucji regionalizmu oraz przepisów Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO) regulujących powstawanie i funkcjonowanie porozumień handlowych. Artykuł został podzielony na trzy części. W pierwszej omówiono ewolucję regionalizmu oraz jego cechy charakterystyczne, w drugiej zaprezentowano przepisy WTO regulujące powstawanie regionalnych porozumień handlowych, w trzeciej przedstawiono sposób, w jaki obowiązujące przepisy wpływają na rozwój regionalizmu.

Dominującą metodą badawczą jest krytyczny przegląd literatury naukowej oraz przepisów WTO. W opracowaniu zaprezentowano również pochodzące z raportu WTO (2011) dane statystyczne dotyczące regionalizmu, które nie są aktualizowane przez organizację, dlatego przedstawione w artykule badanie obejmuje lata 1950–2010.

## Ewolucja regionalizmu

Regionalizm handlowy to zbiór działań podejmowanych przez rządy w celu liberalizacji lub ułatwienia handlu w regionie (Goode 2003). Współpraca może mieć

---

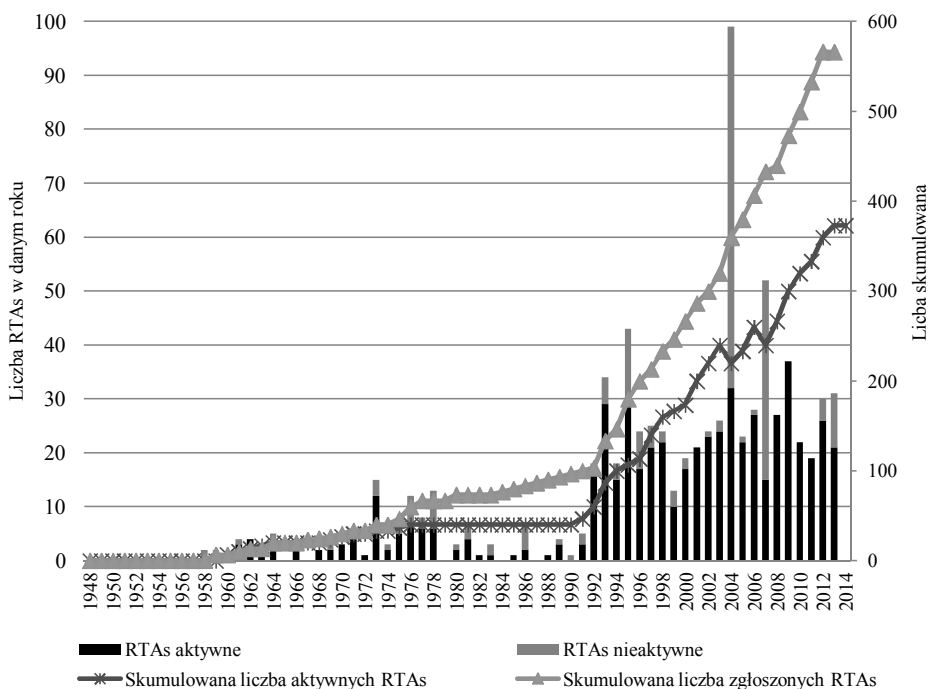
\* Justyna Wieloch – mgr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Wymiany Międzynarodowej.

charakter wewnątrzregionalny lub międzyregionalny i nazywana jest regionalizmem niezależnie od tego, czy jest to uzasadnione geograficzną bliskością uczestników porozumienia (Bilal 2001, s. 1). Zawierane umowy nazywane są regionalnymi bądź preferencyjnymi umowami (porozumieniami) handlowymi<sup>1</sup> i polegają na jednostronnym lub podejmowanym w wyniku negocjacji przyznaniu preferencji w handlu towarami lub usługami (Bhagwati 1999).

Pierwsza fala rozwoju preferencyjnych porozumień handlowych miała miejsce w latach 30. XX wieku i doprowadziła do podziału świata na bloki handlowe. Natężenie regionalizmu było również związane z regionalnymi inicjatywami angażującymi kraje rozwijające się w latach 50. i 60. XX w. (Bhagwati, Panagariya 1996, s. 82–87). Druga fala regionalizmu (*new regionalism*) pojawiła się pod koniec lat 80. i została zapoczątkowana przez utworzenie wspólnego rynku w Europie.

Rysunek 1 przedstawia liczbę regionalnych porozumień handlowych w latach 1948–2014 z uwzględnieniem tych nieaktywnych. Dane przedstawione na rysunku potwierdzają powstanie tzw. drugiej fali regionalizmu pod koniec lat 80. XX w.

**Rysunek 1.** Regionalne porozumienia handlowe zgłoszone do GATT/WTO w latach 1948–2014, według roku wejścia w życie



Źródło: opracowanie własne na podstawie Pal 2004.

<sup>1</sup> W artykule autorka używa określeń: regionalne porozumienia handlowe, preferencyjne porozumienia handlowe oraz ugrupowanie integracyjne synonimicznie, mając świadomość istnienia różnic między tymi formami współpracy.

Druga fala regionalizmu ma pewne cechy, które – choć nie wyczerpują całkowicie atrybutów wspólnych dla ugrupowań powstających w tamtym okresie – w różnym stopniu odnoszą się do większości porozumień regionalnych (Ethier 1998b, s. 1150–1151).

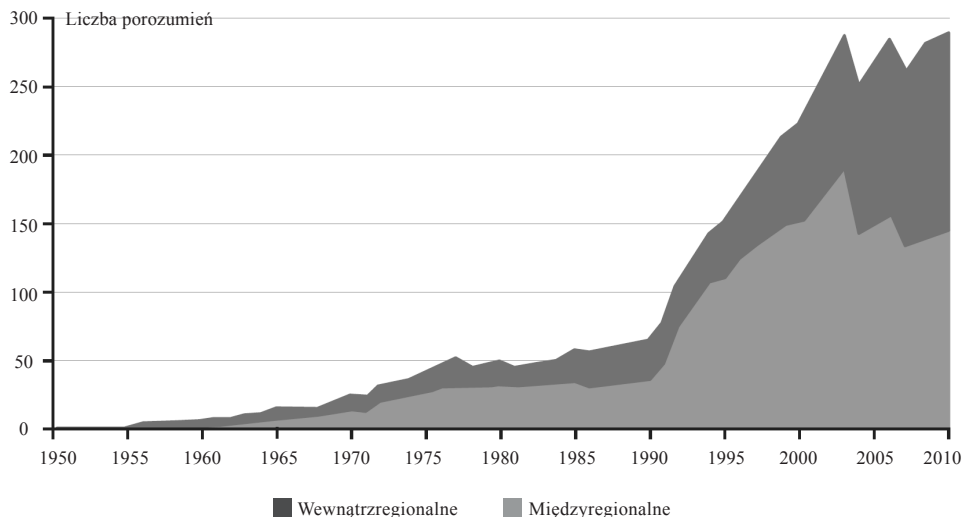
Przed wszystkim ugrupowania integracyjne angażują jeden mały pod względem gospodarczym kraj bądź więcej takich krajów, które zawierają porozumienie z relatywnie dużym partnerem. Przykładem może być NAFTA – w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi Kanada i Meksyk są niewielkimi gospodarkami.

Kolejna cecha współczesnego regionalizmu to przeprowadzanie jednostronnych reform przez małe kraje. Celem zmian jest zwykle liberalizacja przepływów towarowych lub dostosowanie regulacji prawnych i handlowych do standardów międzynarodowych. Przykładem są kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w których obalono komunizm. Z jednej strony porozumienia regionalne przeważnie nie polegają jedynie na liberalizacji handlu, tylko są związane z głębszą integracją i towarzyszą istotnym reformom gospodarczym. Z drugiej strony skala znieszenia barier handlowych jest zwykle dosyć niewielka, ponieważ obowiązujące stawki celne często są niskie jeszcze przed zawarciem porozumienia, a wrażliwe sektory gospodarki nadal pozostają chronione. W przypadku niektórych ugrupowań skala likwidowanych ograniczeń w handlu bywa mniejsza niż jednostronnych działań. Przykładem może być MERCOSUR, w przypadku którego wewnętrzna liberalizacja jest stosunkowo niewielka w porównaniu z zewnętrznymi reformami przeprowadzanymi przez uczestników bloku.

Wyniki analiza współczesnych ugrupowań typu Północ – Południe wskazują, że poszczególne kraje w różnym stopniu znosiły bariery w wymianie towarowej. Przykładem takiej asymetrii może być NAFTA, w przypadku której Kanada i Meksyk udzieliły większych preferencji Stanom Zjednoczonym. Ethier (Ethier 1998b, s. 1216–1218) tłumaczy to tym, że w Meksyku i Kanadzie jeszcze przed powstaniem ugrupowania obowiązywały niższe bariery handlowe. W przypadku innego ugrupowania, MERCOSUR, nie ma takich dysproporcji, co może być wynikiem tego, że Brazylia, choć jest największym uczestnikiem ugrupowania, należy do grupy krajów reformatorów. Należy również zaznaczyć, że w przypadku integracji krajów o zróżnicowanych potencjałach gospodarczych kraje rozwijające się nie są włączone do ochrony gwarantowanej przez prawo antydumpingowe czy inne zabezpieczenia.

Jak zaznaczono na wstępie, porozumienia handlowe mogą mieć charakter międzyregionalny lub wewnątrzregionalny. Rysunek 2 przedstawia skumulowaną liczbę międzyregionalnych oraz wewnątrzregionalnych porozumień handlowych w latach 1950–2010.

**Rysunek 2.** Skumulowana liczba międzyregionalnych i wewnątrzregionalnych porozumień handlowych w latach 1950–2010



Źródło: WTO 2011, s. 58.

W analizowanym okresie znaczenie regionalnych porozumień handlowych wzrastało. Od lat 70. do lat 90. XX w. preferencyjnych wewnątrzregionalnych porozumień handlowych było ponad dwukrotnie więcej niż międzyregionalnych. Kolejna dekada przyniosła znaczny wzrost liczby preferencyjnych porozumień handlowych, zarówno regionalnych, jak i międzyregionalnych. W pierwszej dekadzie XXI w. nastąpił znaczny wzrost liczby RTAs przy jednoczesnym spadku liczby ugrupowań międzyregionalnych.

W tabeli 1 przedstawiono informacje dotyczące geograficznego rozmieszczenia wewnątrzregionalnych oraz międzyregionalnych porozumień handlowych w latach 1950–2010, rozwijając w ten sposób dane zaprezentowane na rysunku 2.

**Tabela 1.** Geograficzne rozmieszczenie wewnątrzregionalnych i międzyregionalnych porozumień handlowych w latach 1950–2010

Charakter ugrupowania*	1950–1959		1960–1969		1970–1979		1980–1989		1990–1999		2000–2010	
	W	M	W	M	W	M	W	M	W	M	W	M
Afryka	2	0	1	0	1	2	5	1	12	11	3	17
Wspólnota Niepodległych Państw	0	0	0	0	0	0	0	0	25	1	4	3
Europa	2	0	1	0	5	3	1	1	10	12	17	26
Ameryka Południowa	0	0	0	0	0	3	1	11	9	10	3	28

Ameryka Środkowa	0	0	1	0	1	1	0	9	0	8	5	16
Karaiby	0	0	0	0	0	2	0	4	0	3	0	10
Azja Zachodnia	0	0	0	0	0	2	0	1	2	1	5	10
Azja Środkowa	0	0	0	0	0	2	0	2	2	14	5	12
Oceania	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	1	9
Azja Wschodnia	0	0	0	0	0	2	0	1	2	0	15	31
Ameryka Północna	0	0	0	0	0	2	0	6	1	8	0	21

\*W – wewnątrzregionalne, M – międzyregionalne.

Źródło: WTO 2011, s. 59.

W całym okresie badawczym najwięcej preferencyjnych porozumień handlowych zawarto w Europie oraz Ameryce Południowej, najmniej w Oceanii, regionie Karaibów oraz Azji Zachodniej. Największą aktywność w tworzeniu ugrupowań międzyregionalnych wykazują Ameryka Południowa i Europa, a najmniejszą Wspólnota Niepodległych Państw. Jeśli chodzi o ugrupowania wewnątrzregionalne, to najwięcej powstało ich w Europie, a najmniej na Karaibach oraz w Ameryce Północnej (z powodu małej liczby krajów leżących na kontynencie, które tworzą wspólnie jedno ugrupowanie – NAFTA).

## Regionalne porozumienia handlowe a przepisy GATT/WTO

Handel międzynarodowy regulowany jest nie tylko za pomocą ustaleń w ramach regionalnych porozumień integracyjnych, ale także przez Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*). Został on podpisany w 1947 r. i był punktem wyjścia do utworzenia w 1994 r. WTO. Podstawą funkcjonowania organizacji jest określona w art. I GATT zasada najwyższego uprzywilejowania (KNU) ([www.wto.org](http://www.wto.org); *Article I: General Most-Favoured-Nation Treatment*), zgodnie z którą członek WTO udzielający przywilejów, pierwszeństwa czy immunitetu jednemu partnerowi musi ich udzielić wszystkim podmiotom należącym do organizacji. Zapis ten został wprowadzony po to, by nie dopuścić do dyskryminacji któregokolwiek z członków. Wobec tego zawieranie preferencyjnych porozumień handlowych jest sprzeczne z art. I GATT i należy w jego przypadku spełnić dodatkowe warunki. Przyczyną sformułowania przepisów, które pod pewnymi rygorami zezwalają na tworzenie porozumień handlowych, jest fakt, że jeszcze przed utworzeniem GATT obowiązywały umowy liberalizujące handel i najprawdopodobniej, niezależnie od treści układu, nadal by istniały.

Wśród przepisów regulujących tworzenie preferencji handlowych wyróżnia się art. XXIV GATT ([www.wto.org](http://www.wto.org); *Article XXIV: Territorial Application –*

*Frontier Traffic – Customs Unions and Free-trade Areas*), na podstawie którego każdych dwóch lub więcej członków WTO może utworzyć strefę wolnego handlu lub unię celną. Jedynie na mocy art. XXIV kraje rozwinięte mogą być beneficjentami preferencji handlowych, co jest szczególnie istotne, jeśli weźmie się pod uwagę ich udział w światowym handlu czy globalnym PKB. Kluczowym założeniem integracji na mocy przepisów WTO jest pełna wymiana preferencji, a więc taka, która odnosi się do „całego handlu”, do wszystkich produktów pochodzących z krajów członkowskich. Jeśli partnerzy zdecydują się na utworzenie strefy wolnego handlu, zewnętrzne stawki celne nie mogą zostać podniesione, a w przypadku powołania unii celnej wspólna, zewnętrzna taryfa celna nie może być wyższa niż stawki obowiązujące w poszczególnych krajach przed utworzeniem unii. Ponieważ do dziś nie ma zgody co do definicji pojęcia „cały handel”, partnerzy mają podstawę do nakładania ograniczeń w handlu płodami rolnymi (Panagariya 1999, s. 4–6). Na mocy tego przepisu utworzono między innymi NAFTA.

Kolejnym zapisem regulującym współpracę krajów na różnym poziomie rozwoju jest podjęta podczas Rundy Tokijskiej decyzja w sprawie zróżnicowanego i bardziej uprzywilejowanego wzajemnego traktowania oraz pełniejszego uczestnictwa krajów rozwijających się (www.wto.org; Decision of 28 November 1979, L/4903, *Differential and More Favourable Treatment Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*), potocznie nazywana Klauzulą Przyzwolenia (*Enabling Clause*). Stanowi ona podstawę Ogólnego Systemu Preferencji GSP (*General System of Preferences*), stworzonego do promowania eksportu z krajów rozwijających się do rozwiniętych. Klauzula zezwala na zawieranie preferencyjnych umów handlowych pomiędzy partnerami rozwijającymi się i ma na celu wspieranie handlu między nimi. Zgodnie z tą zasadą znoszone bariery nie muszą prowadzić do całkowicie wolnego handlu, dopuszczalne jest udzielanie częściowych preferencji w przypadku poszczególnych grup towarów.

Klauzula Przyzwolenia umożliwia krajom rozwijającym się odstępianie od przepisów art. I GATT ws. KNU. Oznacza to, że kraje rozwijające się mogą przyznawać sobie nawzajem preferencje, którymi nie są objęci pozostali członkowie WTO. §3 Klauzuli Przyzwolenia zawiera postanowienia, na mocy których wszelkie preferencyjne inicjatywy handlowe powinny ułatwiać i promować handel krajów rozwijających się, a nie tworzyć i zwiększać bariery oraz trudności w handlu między stronami. W przypadku współpracy krajów rozwiniętych z rozwijającymi się te pierwsze nie powinny oczekiwać wzajemności w redukcji lub zniesieniu cel oraz innych barier handlowych. Ponadto kraje rozwinięte nie powinny oczekiwać od rozwijających się tego, by poczyniły one ustępstwa niezgodne z ich potrzebami finansowymi i handlowymi.

Na podstawie GSP kraje rozwinięte mogą udzielać jednostronnych preferencji, takich jak zerowe lub niskie cła importowe na dobra pochodzące z krajów rozwijających się. Strona udzielająca preferencji samodzielnie wskazuje, który partner oraz jaka grupa produktów objęte są takim działaniem. Na podstawie

tej klauzuli powołano takie porozumienia między krajami rozwijającymi się jak MERCOSUR czy ASEAN.

## Rola systemu wielostronnego w rozwoju regionalizmu

Tradycyjne analizy regionalnych porozumień handlowych nie tłumaczą, dlaczego w latach 90. XX w. nastąpił tak znaczny wzrost liczby porozumień. Krugman (Krugman 1993, s. 72–75) jednej z głównych przyczyn upatruje w niezadowoleniu z wielostronnego systemu handlu. Wyróżnia on kilka powodów, dla których kraje wybierają integrację regionalną zamiast współpracy w ramach WTO.

Pierwszą przyczyną jest zaangażowanie w negocjacje wielostronne zbyt wielu podmiotów. Początkowo negocjacje w ramach WTO obejmowały mało krajów, przez co ich przedstawiciele mogli prowadzić równocześnie negocjacje dwustronne, jednak coraz większy zasięg systemu ograniczył efektywność rozmów z większą liczbą partnerów. Nowoczesne narzędzia protekcjonizmu oraz subsydiowanie określonych sektorów spowodowały, że negocjacje stały się bardziej skomplikowane, podobnie jak monitorowanie przestrzegania przyjętych ustaleń (Zhou 2010, s. 2).

Hoekman i Kostecki (Hoekman, Kostecki 2011, s. 507) wskazują, że integracja regionalna oferuje lepszy niż WTO dostęp do rynku gospodarek współuczestniczących w bloku integracyjnym. Uzyskiwane preferencje przynoszą tym większe korzyści, im większy jest rynek partnera oraz im większe bariery w handlu obowiązują kraje będące poza ugrupowaniem. Opisywany mechanizm odróżnia regionalne porozumienia handlowe od regulacji handlu w ramach WTO, która oferuje jednakowe korzyści dla wszystkich członków organizacji. Ponadto porozumienia preferencyjne mogą oferować stronom instrumenty lepsze niż oferowane przez WTO, skłaniające rządy do ewaluacji polityki segmentacji rynku, która ogranicza korzyści z pełnego zniesienia taryf. Bloki integracyjne pozwalają również na negocjowanie ustaleń w tych sektorach gospodarki, które nie są domeną WTO.

Jako kolejną przyczynę osłabienia współpracy w ramach WTO Krugman wskazuje różnice regulacyjne dzielące większość członków systemu. Przykładowo, jeśli kraj A, w którym panują zasady wolnego rynku, obniża bariery handlowe, to zmiana polityki przekłada się na rzeczywiste otwarcie jego rynków. Jeśli natomiast w kraju B rynek kształtowany jest przez nieformalne porozumienia i kartele, to zmniejszenie barier tylko w małym stopniu wpłynie na otwarcie rynków. Negocjacje nie zakończą fiaskiem tylko wtedy, kiedy B przedstawi dodatkową ofertę. W tym przypadku A mogłoby również jednostronnie ograniczać bariery handlowe. Jednak problem polega na tym, że polityka handlowa jest krótkookresowa, zależy od bieżącej sytuacji i ma służyć rozwiązaniu aktualnych problemów, nie zaś maksymalizować dobrobyt narodowy.

Istniejące porozumienia handlowe nie regulują istotnych, nowych problemów i konfliktów powstających w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-polityczno-gospodarczej, co skłania kraje do tworzenia nowych ugrupowań integracyjnych. Kooperacja w ramach ugrupowań regionalnych wydaje się bardziej efektywna, gdyż porozumienia zrzeszające mniejszą liczbę krajów mogą szybciej reagować na zmieniające się warunki handlu, np. podejmować działania mające na celu walkę z kryzysem gospodarczym.

Krugman (Krugman 1993, s. 72–75) wskazuje, że przyczyny osłabienia współpracy w ramach WTO można również analizować w odniesieniu do teorii hegemonicznej stabilności. Jej autorem jest politolog Keohane, a sama doktryna zakłada, że zmiany w międzynarodowym rozkładzie sił wynikają ze zmian w gospodarce światowej. Istnienie ekonomicznego, politycznego i militarnego mocarstwa zapewnia stabilność, ład, obowiązywanie liberalnych zasad handlu oraz bezpieczeństwo międzynarodowe. Hegemon powinien zatem egzekwować zasady współdziałania, które zapewnią pokój oraz korzystne warunki handlu (Lasoń, 2010, s. 42). Można zatem uznać, że do zmniejszenia efektywności współpracy w ramach WTO przyczyniło się osłabienie mocarstwowej pozycji Stanów Zjednoczonych oraz zmiana roli Stanów Zjednoczonych – z przywódcy wielostronnego systemu handlu na partnera we współpracy regionalnej (Bhangwati 1993, s. 29), który angażuje się w dwustronne porozumienia integracyjne z gospodarkami rozwijającymi się.

Kraje o niższym poziomie rozwoju uczestniczące w ugrupowaniu chcą zapewnić sobie obecność na rynku bardziej rozwiniętego gospodarczo partnera. Jeśli kraj rozwijający się nie należy do ugrupowania, może zainicjować tworzenie nowego porozumienia zrzeszającego inne wykluczone gospodarki. Dzięki takiej polityce poprawia się ich konkurencyjność oraz siła w walce o rynek zbytu rozwiniętego partnera. Ten mechanizm powoduje, że kolejne kraje przystępują do ugrupowania, a członkostwo jednego jest motywacją do integracji dla następnego (Pal 2004, s. 9). Opisany schemat nosi nazwę efektu domina i dotyczy gospodarek zarówno małych, jak i dużych. W przypadku krajów o niewielkim potencjale gospodarczym głównym argumentem jest utrata możliwości konkurowania z sąsiadami, którzy będą należeć do bloków integracyjnych. W przypadku krajów dużych pod względem potencjału gospodarczego nieobecność w ugrupowaniu może pogorszyć ich pozycję w konkurowaniu z liderami gospodarki światowej (Pangestu, Scollay 2001, s. 4).

Pal (Pal 2004, s. 7) wskazuje, że po zakończeniu Rundy Urugwajskiej kraje rozwijające się zgłaszały obawy o przyszłość wielostronnego systemu handlu, ponieważ postępy w rozszerzaniu handlu światowego nie przekładały się na realne działania. Dla tej grupy szczególnie istotne było planowane rozszerzenie handlu w takich obszarach jak rolnictwo czy przemysł włókienniczy. Niedostateczna liberalizacja handlu w tych sektorach, a także pojawiający się wśród krajów rozwiniętych protekcjonizm oraz brak chęci do zapewnienia dostępu do swoich rynków na wielostronnych zasadach spowodowały, że kraje rozwijające się za-



częły poszukiwać alternatywy w regionalnych porozumieniach handlowych. Innym motywem skłaniającym kraje rozwijające się do nawiązywania współpracy poza multilateralnym systemem handlu jest podział na kraje Północy i Południa. Obawy dotyczące perspektyw rozwoju handlu w ramach WTO związane z tym podziałem powodują, że kraje rozwijające się wprowadzają alternatywną politykę integracyjną.

Gospodarka światowa stale ewoluje. Część uczestników systemu globalnego rozwija się, umacniając swoją pozycję na arenie międzynarodowej, zajmując niekiedy pozycję dominującą bądź w obrębie całego systemu, bądź w jego częściach. Pozostali uczestnicy zmniejszają swój udział, niekiedy ustępując miejsca peryferyjnym dotychczas podmiotom. Walka pomiędzy tymi grupami może polegać na eliminacji, wypychaniu czy włączaniu słabszych podmiotów do silniejszych, a także ich ekspansji czy wzmacnianiu pozycji. Oprócz walki o dominującą rolę w gospodarce światowej, niektóre podmioty podejmują próby dostosowania się do nowego otoczenia oraz ochrony swojego statusu w międzynarodowym układzie sił. Prowadzone działania mogą być podejmowane w celu eliminacji elementu zagrażającego pozycji w systemie bądź jej bezwzględного poprawienia. Ewolucja gospodarki światowej polega nie tylko na zmianie układu sił, ale także na rozwoju współzależności międzynarodowych. Jednym ze sposobów ochrony pozycji jest integracja regionalna służąca maksymalizacji korzyści i jednocześnie minimalizacji ryzyka wynikającego z rozwoju systemu gospodarki światowej (Sporek 2011, s. 263–275).

## Podsumowanie

Dwie najważniejsze podstawy, na których opiera się międzynarodowa współpraca handlowa, to regulacje Światowej Organizacji Handlu oraz regionalne porozumienia handlowe. Przedstawiona analiza wskazuje, że nowa fala regionalizmu, zapoczątkowana w latach 80. XX w. utworzeniem w Europie wspólnego rynku, ma pewne cechy odróżniające ją od poprzedniego trendu. Do najważniejszych cech nowego regionalizmu należy zaangażowanie do współpracy krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, któremu towarzyszą głębsze reformy przeprowadzane w gospodarkach o niższym poziomie rozwoju. Ponadto współczesne porozumienia handlowe charakteryzują się asymetrią liberalizacji wymiany handlowej.

Do najważniejszych przepisów GATT/WTO regulujących działanie regionalnych porozumień handlowych należy art. XXIV GATT, na podstawie którego każdego dwóch lub więcej członków WTO może, pod pewnymi warunkami, utworzyć strefę wolnego handlu lub unię celną. Współpracę krajów na różnym poziomie rozwoju reguluje również Klauzula Przyzwolenia, która stanowi podstawę Ogólnego Systemu Preferencji (GSP) służącego promowaniu eksportu z krajów rozwijających się do rozwiniętych.

Popularność nowej fali regionalizmu wynika również z rozczarowania współpracą w ramach globalnego systemu handlu, ponieważ umowy regionalne oferują lepszy dostęp do rynku partnerów współpracujących w porozumieniu handlowym. Do spadku efektywności współpracy wielostronnej przyczyniły się także zmiany w gospodarce światowej polegające m.in. na osłabieniu roli Stanów Zjednoczonych jako światowego lidera. Ostatnią przyczyną rozwoju regionalnych porozumień handlowych kosztem współpracy w ramach WTO są różnice regulacyjne dzielące większość członków systemu.

## Bibliografia

- Bhagwati J., Panagariya A. (1996), *The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends*, "American Economic Review", vol. 86, San Francisco.
- Bhagwati J. (1993), *Regionalism and Multilateralism: An Overview* [w:] J. Melo and A. Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bhagwati J. (1999), *Regionalism and Multilateralism: An Overview* [w:] P. Bhagwati, P. Krishna, A. Panagariya, *Trading Blocks. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, The MIT Press, Cambridge MA.
- Bilal s. (2001), *Trade blocs* [w:] Jones R., *Routledge Encyclopedia of International Political Economy*, Routledge.
- Ethier W. J. (1998a), *Regionalism in a Multilateral World*, University of Pennsylvania, *Journal of Political Economy*, vol. 106, No. 6, Chicago.
- Ethier W. J. (1998b), *The New Regionalism*, *The Economic Journal*, vol. 108, No. 449.
- Goode W. (2003), *Dictionary of trade Policy Terms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hoekman B., Kostecki M. (2011), *Ekonomia światowego systemu handlu, WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Krugman P. (1993), *Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes* [w:] Melo J., Panagariya A., *New Dimensions in Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research, Cambridge.
- Lasoń M. (2010), *Polska misja w Iraku*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.
- Pal A. (2004), *Regional Trade Agreements in a Multilateral Trade Regime: An Overview* za: [www.networkideas.org/feathm/may2004/survey\\_paper\\_RT.pdf](http://www.networkideas.org/feathm/may2004/survey_paper_RT.pdf) (data dostępu: 03.03.2014).
- Panagariya A. (1999), *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*, University of Maryland, Department of Economics, Maryland.

- Pangestu M., Scollay R. (2001), *Regional Trading Arrangements: Stocktake and Next Steps*, Pacific Economic Cooperation Council Trade Forum, Bangkok.
- Regional Trade Agreements: Facts and Figures*, [www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm) (data dostępu: 03.03.2014).
- Sporek T. (red.) (2011), *Integracja i globalizacja w wybranych dziedzinach współczesnego życia gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Zhou J. (2010), *The Role and Impact of the New Global Protectionism in Recent U.S. – CHINA Trade Relations with Illustrations from China's Toy and Tire Industries*, School of Business, Auckland University of Technology.
- [www.wto.org](http://www.wto.org) (data dostępu: 05.09.2015).
- WTO (2011), *World Trade Report: The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*.

## Streszczenie

Integracja gospodarcza jest bez wątpienia jednym z najbardziej powszechnych zjawisk we współczesnej gospodarce światowej. Świadczy o tym fakt, że trudno wskazać kraj nienależący do co najmniej jednego ugrupowania integracyjnego. W artykule przedstawiono sposób, w jaki ewoluował regionalizm handlowy w kontekście regulacji Światowej Organizacji Handlu (WTO), oraz rolę tej organizacji w rozwoju regionalnych porozumień handlowych.

**Słowa kluczowe:** regionalizm handlowy, regionalne porozumienia handlowe, integracja gospodarcza, wielostronny system handlu, Światowa Organizacja Handlu

## Summary

Regional trading agreements in the context of World Trade Organization regulations

Economic integration is one of the most common trends in the contemporary world economy. The spread of this phenomenon is proved by the fact that it is difficult to identify one country which would not be a member of at least one integration group. The article shows the evolution of regionalism and World Trade Organization legislation regulating the formation and functioning of trade agreements.

**Keywords:** economic regionalism, regional trade agreements, economic integration, multilateral trading system, World Trade Organization

**JEL:** F02, F15