

Część I. Polityka handlowa

Rozdział I. Istota handlu międzynarodowego

Odpowiedź na pytanie o sens handlu, czyli obrotu lub wymiany towarów, **1** zdaje się nie stwarzać kłopotów nawet dzieciom. W handlu uczestniczymy od lat najmłodszych, gdy wymieniamy zabawki lub dostajemy cukierki w zamian za posiadane przez nas jabłka. Trudność rodzi się wtedy, gdy napotykamy kogoś, kto ma wiele zabawek lepszych od naszych, lub kogoś, kto lubi cukierki, a nie jada posiadanych przez nas owoców. Nadal nasz handel nie jest wykluczony. Musimy zracjonalizować sens naszej wymiany, przykładowo, przekonać naszego partnera, że koleżeńskie stosunki wymagają ustępstw, że w zamian za lepszą zabawkę jesteśmy w stanie świadczyć dodatkowe usługi lub że jabłka są bardziej wartościowe dla zdrowia.

Podobnie jest z handlem międzynarodowym. Ludzie, plemiona, narody, państwa handlowali od zarania dziejów. Problem powstawał wraz z nierównością pozycji partnerów handlowych lub nierówną atrakcyjnością oferowanych przez nich produktów. Okazuje się jednak, że i w takiej sytuacji mogą istnieć bodźce do wymiany towarów. Podstawowy argument wypracowała tu znana klasyczna teoria kosztów komparatywnych czy komparatywnych korzyści (*theory of comparative advantage*). Teoria ta zakłada, że **handel międzynarodowy ma sens nawet między dwoma krajami, z których jeden produkuje wszystko taniej, a drugi wszystko drożej**. Jeżeli oba kraje wyspecjalizują się w produkcji poszczególnych towarów, ogólny koszt produkcji jest mniejszy, niż gdyby wszystkie towary były produkowane równocześnie w obu krajach. Na pierwszy rzut oka rozumowanie to wydaje się dziwaczne. Jeżeli kraj „A” produkuje, przykładowo, rowery i telewizory taniej niż kraj „B”, wydaje się, że kraj „A” nie ma żadnego interesu w handlowaniu z krajem „B”, którego towary są droższe. Prawo kosztów komparatywnych zaprzecza temu wnioskowi.

Spróbujmy założyć, że kraj „A” produkuje rower w cenie 100 USD i odbiornik telewizyjny po kosztach równych 200 USD. Łączny koszt produkcji

tych towarów wynosi 300 USD. Jeżeli produkcja roweru kosztuje kraj „B” 120 USD, a telewizora 360 USD, to ich łączny koszt produkcji wynosi w kraju „B” 480 USD. Koszt produkcji dwóch rowerów i dwóch telewizorów, wytwarzanych osobno w obu krajach, wynosi 780 USD (300 + 480). Gdyby kraj „B” produkował tylko rowery, koszt produkcji dwóch rowerów wyniósłby 240 USD. Gdyby kraj „A” produkował tylko telewizory, koszt dwóch odbiorników wyniósłby 400 USD. Razem globalny koszt wyniósłby 640 USD (240 + 400), a więc o 140 USD mniej niż w pierwszym wypadku, w którym oba kraje produkują i rowery i telewizory.

Problemem pozostaje, jak zainteresować specjalizacją w produkcji kraj produkujący taniej. Spróbujmy spojrzeć raz jeszcze na liczby:

	kraj „A”	kraj „B”
koszt produkcji roweru	100 USD	120 USD
koszt produkcji telewizora	200 USD	360 USD

Z powyższego zestawienia widać, że wyprodukowanie telewizora w kraju „A” wymaga dwukrotnie większego nakładu pracy, materiału, kapitału itp. niż wyprodukowanie roweru. Za koszt jednego telewizora można wyprodukować dwa rowery. Jeżeli więc kraj „B” zgodziłby się wymienić dwa odpowiedniej jakości rowery za jeden telewizor produkowany w kraju „A”, *status quo* w kraju „A” zostałyby zachowane. Kraj ten mógłby się specjalizować w produkcji telewizorów, które z czasem byłyby prawdopodobnie tańsze i lepsze. Dla kraju „B” transakcja ta wygląda bardzo korzystnie, gdyż w tym kraju produkcja telewizora kosztuje trzykrotnie więcej niż produkcja roweru. Importer w kraju „B” rozumie więc, że po otrzymaniu jednego telewizora z kraju „A” może za jego cenę kupić trzy rowery; dwa odesłać do kraju „A” jako ekwiwalent za otrzymany telewizor, a wartość trzeciego roweru zachować jako zysk, który ewentualnie może podzielić z eksporterem kraju „A”¹.

Naturalnie kalkulacja powyższa jest w wysokim stopniu akademicka. Nie uwzględnia ona kosztów transportu, ubezpieczenia, różnic w jakości produkcji, różnic podatkowych itp. Zakłada również dość wygodną dla końcowych wniosków różnicę w kosztach produkcji w obu krajach. Niemniej, choć w uproszczony sposób, przykład ten oddaje ideę kosztów komparatywnych, która w konkluzjach głosi, że handel pozbawiony niepotrzebnych barier dostarczy sam stymulatorów dla produkcji i wymiany dóbr.

¹ Dla szerszej argumentacji por. *Ch.P. Kindleberger*, *International Economics*, Homewood 1976, s. 17–21, 27, 33; fragmenty cyt. także przez *J.H. Jacksona* i *W.J. Davey*, *Legal Problems of International Economic Relations*, St. Paul 1986, s. 11–13.

Rozdział II. Wolny handel (*free trade*), handel zgodny z zasadami wolnorynkowymi (*fair trade*), protekcjonizm (*protectionism*)

Przeważająca część ekonomistów przyznaje, że mechanizmy wolnego handlu są korzystne dla większości partnerów handlowych¹. Wyjątkiem są kraje rozwijające się, które nie mają potencjału ekonomicznego potrzebnego do konkurowania na rynku międzynarodowym i szczególnie w okresie tworzenia swojej ekonomii wymagają wzmożonej ochrony przed działającymi brutalnie mechanizmami rynkowymi. W podobnej sytuacji są nowe działy przemysłu rozwijanego przez dany kraj, które również potrzebują okresu przejściowego do przystosowania się do mechanizmów konkurencji. Analogiczna może być sytuacja krajów przechodzących z systemu nierynkowego na system rynkowy, które wymagają czasu do dokonania reformy ekonomicznej. Długość owego okresu przejściowego, radykalność reform oraz stopień, w jakim szybkość wprowadzenia mechanizmów rynkowych może przyspieszyć lub zaszkodzić reformie, jest wysoce dyskusyjna i zależy od całego zespołu warunków, których rozważenie wymagałoby osobnego studium.

Dyskusja między zwolennikami wolnego handlu i protekcjonizmu jest wielopłaszczyznowa i nie możemy tu przytoczyć wszystkich używanych w niej argumentów. Spróbujmy jednak rozważyć ten problem z perspektywy przeciętnego robotnika zatrudnionego przy produkcji świeczek w amerykańskim stanie Michigan. Przyjmijmy, że zakład, w którym robotnik pracuje, jest zagrożony likwidacją na skutek konkurencji produktów importowanych przykładowo z Chin lub Kolumbii. Robotnik ten zdaje sobie sprawę, że ogólnie koszt siły roboczej w Stanach Zjednoczonych jest wysoki. Związki zawodowe przez dekady wywalczyły dla amerykańskich robotników szereg praw, o których nie

¹ Już w czerwcu 1953 r. Organizacja Gallupa skierowała do znaczącej grupy Amerykanów notowanych w „Who is Who in America” (Kto jest kim w Ameryce) pytanie: „czy jesteście za czy przeciw polityce obniżenia cel?”. Aż 67% pytanym odpowiedziało twierdząco, a jedynie 11% było przeciwnych. Chociaż podobnego sondażu nie prowadzono aktualnie, przyjmuje się, że zrozumienie dla korzyści polityki wolnorynkowej jest w Stanach silniejsze obecnie, niż było w okresie powojennym. *I.M. Destler, American Trade Politics, Washington 1992, s. 6.*

marzył do niedawna robotnik azjatycki. Czy w tej sytuacji, pyta pracownik amerykański, produkty z USA są w stanie konkurować z chińskimi lub południowoamerykańskimi bez naruszenia systemu świadczeń socjalnych posiadanych przez Amerykanów? Robotnik amerykański uważa, że bez opieki państwa, a więc protekcyjnych barier broniących amerykański przemysł, tysiące podobnych do niego pracowników może utracić pracę na skutek konkurencji produktów importowanych. Robotnik z Michigan uważa, nie bez słuszności, że działanie mechanizmów wolnego handlu może być nie tylko korzystne, ale i kosztowne. Nawet jeżeli przyznaje on, że w globalnym rozrachunku korzyści mogą być większe, to jest przekonany, że koszt owej operacji obciąża nierówno całe społeczeństwo. Robotnik ten ma za sobą wpływowe grupy nacisku swoich związków zawodowych w Waszyngtonie.

Na początku XXI w. swobodny przepływ towarów i usług przez granice państw zwiększył tendencje do przesuwania inwestycji do światowych regionów o największej opłacalności. Zjawisko to określane w terminologii handlowej jako *outsourcing* potencjału produkcyjnego powoduje objawy prawdziwej paniki wśród protekcyjnie nastawionych komentatorów trendów handlowych. Nagminne przygotowywanie drogą elektroniczną zeznań podatkowych rezydentów amerykańskich przez specjalistów z Indii lub Pakistanu stało się tu najbardziej alarmującym przykładem „przecieku” potencjału usługowego poza granice ekonomiczne najbardziej rozwiniętych państw. Pytania o celowość ochrony przed *outsourcingiem* stały się wątkiem przewodnim prasowych dyskusji handlowych.

- 4 Należy tu wszakże zauważyć, że eksperci handlowi, rozważając niebezpieczeństwa związane z rozwojem wolnego handlu, rozumują inaczej niż robotnik czy działacz związków zawodowych z powyższych przykładów. **Pytaniem podstawowym jest dla nich kwestia długofalowych skutków protekcyjizmu, a więc nie kwestia szkód wyrządzonych przez wolny handel, lecz potencjalne ich porównanie do strat spowodowanych przez nadmierną ochronę państwa.** Ich zdaniem, trend do poszukiwania najlepszych możliwości produkcyjno-usługowych jest powszechny i nieunikniony, a ilość agencji specjalizujących się w zaspokajaniu potrzeb klientów stale rośnie¹. Nałożenie barier celnych na konkurencyjny import nie rozwiązuje problemu. Brak konkurenta zagranicznego musi wpłynąć na obniżenie jakości produkcji krajowej i podwyższenie jej ceny. Jeżeli konkurent zagraniczny utrzyma się na rynku pomimo podwyższonych ceł, jego towary będą droższe. Jeżeli istnieje na nie po-

¹ Przykładowo por. Worldwide Call Centers, Inc.: <http://www.worldwidecallcenters.com/?OVRAW=outsourcing&OVKEY=outsourcing&OVMTc=standard&OVADID=560841521&OVKWID=2152139021>.

pyt, amerykański konsument musi ową nadwyżkę zapłacić. Być może robotnik w Michigan nie utraci pracy, ale zarówno on, jak i inny konsument amerykański będzie musiał zapłacić więcej zarówno za chronione towary krajowe, jak i importowane. Płacąc więcej za amerykański i chiński produkt, konsument nie kupi dodatkowego aparatu telefonicznego, książki lub nowego zegarka, co może w globalnym rozrachunku zaważyć na szansach uzyskania lub utrzymania pracy przez robotników zakładów produkujących te towary. Generalne obliczenia wskazują, że koszt polityki protekcyjnej jest wyższy niż straty poniesione na skutek otwartej polityki handlowej.

Dyskusja nad celowością polityki wolnorynkowej ma również inny aspekt. 5 Powstaje przecież bardziej ogólne pytanie, dlaczego redukcja cel jest taka istotna? Czy nie wystarczyłoby zrównanie cel na te same towary w obu handlujących krajach? Czy nie byłoby to zgodne z podstawową zasadą handlowej uczciwej gry (*fair play*), która zakłada wymianę równowartych przywilejów, towarów lub usług. Rozwiązanie takie, niejednokrotnie sugerowane przez zwolenników protekcyjizmu, byłoby jednak tylko pozornie satysfakcjonujące. Po pierwsze, równe cła ustalone przez obu partnerów na wysokim poziomie mogłyby całkowicie wyeliminować handel. Przykładowo, 25% cła na samochody japońskie i amerykańskie nakładane w obu krajach zredukowałoby niemal do zera handel w tej dziedzinie między oboma krajami. Kto kupowałby w Japonii samochody amerykańskie obłożone 25% cłem? Ilu zwolenników japońskich samochodów w Stanach Zjednoczonych zrezygnowałoby z ich kupna, gdyby cena ich była o 25% wyższa niż porównywalnych samochodów amerykańskich? Po drugie, niskie i zrównane cła dalej nie wzmacniają mechanizmów rynkowych. Zwolennicy wolnego handlu uważają, że każde cło jest ukrytą formą podatku, który odbiera konsumentowi możliwość inwestycji swoich pieniędzy. Pieniędźmi tymi obraca państwo zazwyczaj w sposób mniej produkcyjny niż indywidualny przedsiębiorca. Ich zdaniem, redukcja, a w wielu wypadkach eliminacja cel spowodowała eksplozję handlu międzynarodowego w ostatnich dziesięcioleciach XX w. i na początku XXI w. **Tak więc celem zdaje się być zarówno handel *fair*, czyli handel zgodny ze wspólnie przyjętymi zasadami obrotu rynkowego, jak i handel możliwie najbardziej wolny od ingerencji państwa w jego mechanizmy.**

Zwolennicy umiarkowanego protekcyjizmu kontrargumentują, że państwo 6 musi zebrać środki, które mogłyby pozwolić na wyrównanie kosztów wolnej konkurencji, a więc przykładowo na kompensację szkód poniesionych przez amerykańskiego robotnika z Michigan, który utracił pracę na skutek konkurencji towarów zagranicznych. Cła mogą środków takich dostarczyć.

Próby znalezienia drogi pośredniej między protekcjonizmem a polityką wolnego handlu są ponawiane od co najmniej trzech stuleci. Aktualnie ekonomiści popierają metodę tzw. pozytywnego przystosowania (*positive adjustment method*)¹. Zakłada ona, że państwo powinno pozwolić na likwidację tych zakładów, które nie mają szans przetrwania konkurencji. Zakłady, które szansę taką mają, powinny uzyskać pomoc państwa. Robotników, którzy tracą pracę na skutek konkurencji importowanych towarów, należy przenieść do innych rejonów kraju i resortów przemysłowych na koszt społeczny, który jest i tak niższy niż koszt protekcjonizmu. Wielu ekspertów uważa, że nawet w ramach regionalnych aranżacji wolnohandlowych należy utrzymać mikroskopijskie, symboliczne cła, które pozwoliłyby na tworzenie specjalnych funduszy zabezpieczających środki dla polityki pozytywnego przystosowania².

Pytanie o możliwość kompromisu między polityką wolnego handlu i protekcjonizmu jest nadal aktualne. Rozszerzający się od 2008 r. globalny kryzys ekonomiczny ponownie wskazał, że tendencje protekcjonistyczne są naturalną reakcją partnerów handlowych na ich wewnętrzne problemy gospodarcze. Zwycięstwo protekcjonizmu w Stanach Zjednoczonych w latach 30. XX w. doprowadziło do wieloletniej eskalacji handlowych konfliktów. Podobne tendencje obserwowane w polityce nowej amerykańskiej administracji prezydenta *Obamy* sprowokowały natychmiastową odwetową reakcją krajów azjatyckich, z Chinami na czele. Klauzule protekcjonistyczne wprowadzone do pakietów stymulujących ekonomię amerykańską i zapowiedź przez *Obamę* możliwej rewizji wielu wolnohandlowych traktatów, łącznie z NAFTA, zaalarmowały kraje Ameryki Łacińskiej³. Niepodważalne przez dekady walory wolnego handlu i wolnej konkurencji zostały raz jeszcze poddane pod dyskusję handlowych ekspertów⁴.

¹ G.R. Neumann, Adjustment Assistance for Trade-Displaced Workers, [w:] The New International Economic Order. A U.S. Response, New York 1979, s. 109–140.

² Zasady polityki amerykańskiej w zakresie pomocy państwa w przystosowaniu się korporacji do zagranicznej konkurencji (*adjustment assistance*) prezentował już tzw. Raport Komisji Williamsa z 1971 r. (U.S. Commission on International Trade and Investment Policy Report). Komentarz do tej polityki można znaleźć w: Richardson, Worker Adjustment to U.S. International Trade: Programs and Prospects, [w:] W.R. Cline (ed.), Trade Policy in the 1980s, 1983, s. 293 i n. (praca zawiera bibliografię); także P. Sorrentino, Trade Readjustment Assistance for Unemployed Workers, 14 Univ. of Toledo Law Review, 1983, s. 285 n.; H.A. Bratt, Issues in Worker Certification and Questions of Future Direction in the Trade Adjustment Assistance Program, Law & Policy in International Business 1982, No. 14, s. 819–823.

³ P. Cohn, Chairman Baucus: Finance Panel to Vote on Kirk Thursday, Congress DailyPM, 10.3.2009.

⁴ Por. D. Ikenson, A Protectionism Fling: Why Tariff Hikes and Other Trade Barriers Will be Short-Lived, Free Trade Bulletin, Center for Trade Policy Studies, No. 37, 12.3.2009 (tekst dostępny na stronie internetowej: <http://www.freetrade.org/pubs/FTBs/FTB-037.html>).

Rozdział III. Globalizacja i regionalizacja handlu światowego

Teoria nauki od dawna zwróciła uwagę na tendencję do kategoryzacji naszego opisu rzeczywistości. Sensowna analiza wykraczająca poza prosty opis faktów zdaje się być niemożliwa bez wyróżnienia klas, typów, rodzajów lub grup zjawisk. Filozofia nauki, a szczególnie jej odłam wywodzący się z kantyzmu, podkreślał naturalną skłonność rozsądku do łączenia wyobrażeń w kategorie, które zresztą, jak dowodzono, mogą zarówno porządkować, jak i wypaczać obraz świata.

Obok tradycyjnie przyjętych kategorii ułatwiających klasyfikowanie zjawisk, istnieją terminy, hasła, slogany wprowadzane do nauki poniekąd *ad hoc*, zgodnie z obiegową modą, potrzebą zakwalifikowania nowo odkrytego zjawiska lub w rezultacie prostej gimnastyki werbalnej. Niektóre z kategorii nabierają poniekąd własnego życia, choć kryjące się za nimi zjawiska utraciły dawno swoją adekwatność. W ten sposób, przykładowo, terminy „kapitalizm” i „socjalizm” są w dalszym ciągu nagminnie używane do opisu zjawisk społecznych, politycznych i ekonomicznych, chociaż w istocie proces konwergencji obu systemów został daleko zaawansowany i charakterystyka przemian społecznych z perspektywy dwóch walczących klas, obumierających elementów nadbudowy czy sprawiedliwości rozdzielczej została dawno zdezaktualizowana.

By użyć innego przykładu, w latach 70. XX w. przełomowe prace *G.A. Almonda*, *B. Verby*, *G. Powella*¹ i ich następców wprowadziły dość trwale do terminologii socjologicznej i politologicznej kategorie kultury politycznej. „Kulturyzm” w humanistyce stał się tendencją, modą, wynikiem potrzeby znalezienia nowych elementów opisu społeczeństwa, polityki, ekonomii. Bez dyskusji o kulturze prawnej, ekonomicznej, obywatelskiej, konstytucyjnej, kulturze słowa, kulturze jedzenia czy ubioru trudno było nawiązać kontakt na odpowiednim poziomie intelektualnym. Podobnie, choć ze znacznie mniej-

¹ *G.A. Almond, G. Powell, Comparative Politics. A Developmental Approach*, Boston 1966; *G.A. Almond, B. Verba, The Civic Culture*, Princeton 1963; por. także *J.A. Gierowski* (red.), *Dzieje kultury politycznej*, Warszawa 1970; *R.R. Ludwikowski*, *Polska kultura polityczna. Mity, tradycje i współczesność*, Kraków 1980.

szymi konsekwencjami, termin „paradygmat” zastąpił „wzór” czy „przykład” i brak używania go zdawał się trywializować wartość prac naukowych ostatnich kilku dziesięcioleci.

- 8 Teoretyk nauki i badacz języka naukowego znajdzie mnóstwo podobnych przykładów w terminologii wszystkich uprawianych dyscyplin. Każda epoka i każda dziedzina ma swoje modne i czasami adekwatne terminy. **W latach 80. XX w., w zakresie teorii handlu międzynarodowego, terminy „globalizm” i „regionalizm” zaczęły spełniać ową rolę przekaznika informacji o zmieniającej się strukturze świata biznesu.** Przedmiotem dyskusji jest w znacznie mniejszym stopniu niż w ubiegłych dziesięcioleciach świat obozów ideologicznych, świat składający się z narodów, grup etnicznych, klas, korporacji czy zatomizowany świat indywidualnych przedsiębiorców. „Nowy światowy porządek”, „świat regionów czy świat handlu globalnego”, „handel międzynarodowy czy handel globalny” to tematy orientujące dyskusje, konferencje i sympozja przelomu ubiegłego i obecnego wieku¹.

§ 1. Nowy „porządek światowy” czy „nowy układ globalny”?

- 9 **Koncepcja „globalizacji” prawa, ekonomii, polityki, rynków wyłoniła się na marginesie dyskusji na temat nowego porządku światowego (*new world order*)².** Dyskusja ta wynikała z identyfikacji potrzeby reorganizacji świata, który ukształtował się na skutek dezintegracji dualistycznego podziału wpływów między blok kapitalistyczny i socjalistyczny³. Uczestnicy tej dyskusji wskazywali na kilka znanych z historii stosunkowo stabilnych i opartych na równowadze sił „porządków światowych”, takich jak westfalska struktura polityczna, stworzona po wojnie trzydziestoletniej (1648 r.), porządek wiedeński

¹ Przykładem może tu być sympozjum na temat globalizacji prawa, polityki i rynków (*The Globalization of Law, Politics and Markets, Implications for Domestic Law Reform*). Artykuły zaprezentowane w ramach sympozjum zostały opublikowane w *Indiana Journal of Global Legal Studies* (dalej cyt. jako „*Indiana Journal*”), Vol. 1, Issue 1, Autumn 1993.

² Zob. *R.A. Falk, S.S. Kim, S.H. Mendlovitz* (eds.), *Toward a Just World Order*, Boulder 1982; także *R.A. Falk*, *A New Paradigm for International Legal Studies: Prospects and Proposals*, [w:] *R.A. Falk, F. Kratochwil, S. Mendlovitz*, *International Law: A Contemporary Perspective*, Princeton 1985, s. 651–690; *M. Gurtov*, *Global Politics in the Human Interest*, 1988; *R. Johansen*, *The National Interest and the Human Interest*, 1988; *S. Kim*, *The Quest for a Just World Order* Boulder, 1984; *M. McDougal, H. Laswell, L. Chen*, *Human Rights and World Public Order*, New Heaven 1980; *R. Walker*, *One World/Many Worlds*, Boulder 1988.

³ W literaturze polskiej por. *A. Munko, W. Rybowski*, *Współczesne tendencje w międzynarodowej polityce handlowej*, *Handel Zagraniczny* 1992, Nr 1–2, s. 26–29.

po okresie wojen napoleońskich (1815 r.), układ powersalski po I wojnie światowej (1919 r.), układ pojałtański tworzący równowagę sił po II wojnie światowej (1945 r.).

Koncepcja globalizacji zrodziła się z krytyki istniejącego porządku światowego, z obaw przed dominacją amerykańską, z rozczarowania słabością instytucji międzynarodowych z Organizacją Narodów Zjednoczonych i Międzynarodowym Trybunałem Sprawiedliwości na czele¹. Wskazywano, że po okresie dziewiętnastowiecznych ruchów narodowych i etnicznych, wiek XX przyniósł rozkwit prawa międzynarodowego. Prawo to było jednak w dalszym ciągu przedłużeniem ruchów narodowościowych i jako takie miało prowadzić do lepszego zaspokojenia potrzeb narodowych, do rozwoju współpracy między narodami. Celem organizacji międzynarodowych było stworzenie forum, na którym interesy poszczególnych państw członkowskich mogły być najlepiej wyartykułowane.

W ostatnich dwóch dekadach XX w. ukształtował się również nurt komplementarny, nastawiony nie na realizację partykularnych celów narodowych, lecz na identyfikację wartości wspólnych społeczeństwu światowemu. Takim celem stała się ochrona światowych dóbr kulturalnych, ochrona naturalnego środowiska, naturalnych światowych zasobów wody, czystego powietrza, minerałów, źródeł energii. Wspólnym interesem jest zabezpieczenie rezerw żywności, racjonalna gospodarka i eksploatacja oceanów, zapewnienie dostatecznych środków komunikacji, jednostkowego bezpieczeństwa. Identyfikacja i ochrona celów globalnych wymagała stworzenia globalnego systemu zasad prawnych, globalnego procesu wytwarzania dóbr i środków pozwalających realizować wspólne cele światowe i globalnego systemu zarządzania wspólnie wytworzonymi dobrami.

§ 2. Globalizacja czy amerykańizacja

Intelektualny ferment wokół globalizacji, obok entuzjazmu i wysiłków zmierzających do definicji samego terminu, przyniósł również wiele obaw i frustracji. **Poszukiwanie źródeł zjawiska globalizacji prowadziło nieustannie do ekspozycji szeregu inicjatyw sponsorowanych, kierowanych lub w znacznym stopniu penetrowanych przez Amerykanów.** Udział Ameryki w ukształtowaniu się powojennego układu politycznego, prawnego czy organizacji handlu światowego był niekwestionowany. Ze sponsorowanych przez

¹ Zob. wstęp do R.A. Falk, S.S. Kim, S.H. Mendlovitz (eds.), Toward a Just World Order, s. 1–9.

Stany Zjednoczone negocjacji i konferencji w Dumbarton Oaks i San Francisco rodziła się wizja Organizacji Narodów Zjednoczonych. Z serii konferencji w latach 1946–1948 powstawał nie bez trudności GATT; z rozmów między amerykańskim Sekretarzem Skarbu *H. Morgenthau* i brytyjskim ekonomistą, lordem *J.M. Keynesem* wyłaniał się tzw. system Bretton Woods, który przyniósł stworzenie Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Projekt Światowej Deklaracji Praw Człowieka, przygotowany przy współpracy szeregu amerykańskich prawników, przez *E. Roosevelta*, pierwszą przewodniczącą Komisji Praw Człowieka, wzorował się na amerykańskiej koncepcji katalogu praw człowieka. Przykłady te można mnożyć i bez nadmiernej potrzeby pomniejszania kontrybucji innych narodów można zaakceptować tezę o amerykańskiej dominacji procesu tworzenia powojennego porządku prawnego¹.

- 13 Wpływ Ameryki na proces globalizacji prawa utrzymał się przez cały okres zimnej wojny. Amerykańscy konstytucjonaliści z miernym sukcesem starali się narzucić amerykańskie wzory konstytucyjne państwom postkolonialnym. Generalnie przyznać tu znowu należy, że koncepcja samego aktu konstytucyjnego, choć mająca źródło w doświadczeniach brytyjskich i kontynentalnych państw europejskich, rodziła się w Stanach Zjednoczonych. Kraj ten był również kolebką sądownictwa konstytucyjnego i choć Europa przyjęła w większości swoje własne wzory sądowej egzekucji prawa, Amerykanie są prekursorami w tej dziedzinie².

Amerykanizacja innych dziedzin prawa, takich jak prawo handlowe, administracyjne, koncepcje transakcji biznesowych jest równie niewątpliwa. W dziedzinie prawa kontraktowego amerykańscy prawnicy narzucili skutecznie swoją wizję niezmiernie sformalizowanych umów opatrzonych niekończącymi się klauzulami. Oni też tworzyli własny styl agresywnych negocjacji biznesowych opartych na specjalnych studiach psychologicznych i socjologicznych. Amerykanie z absolutnym przekonaniem o wyższości własnego systemu edukacji prawniczej starają się przekazać swój tzw. sokratejski model kształcenia wszystkim krajom pragnącym reformować system szkół wyższych. Amerykańska kultura życia codziennego jest oparta na konkurencji i kontrowersjach, których rozwiązanie wymaga mnożenia procesów sądowych. Idąca za tym inflacja prawników stała się plagą Ameryki i nie najlepszym wzorem do naśladowania dla szeregu krajów budujących własną kulturę prawną.

- 14 **Handel międzynarodowy jest dziedzina, w której globalizacja w epoce powojennej kojarzyła się zawsze z amerykanizacją.** Amerykanie przygoto-

¹ *M. Shapiro*, *The Globalization of Law*, [w:] *Indiana Journal*, s. 37–64.

² *A.P. Blaustein*, *The Influence of the United States Constitution Abroad*, Washington 1986.

wali zasady, które legły u podstaw niefortunnej Międzynarodowej Organizacji Handlowej (*International Trade Organization* – ITO) i działającego skutecznie Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT). Koncepcje liberalizacji i globalizacji handlu, handlu zgodnego z zasadami wolnokonkurencyjnymi (*fair trade*), idee niedyskryminacji kryjące się za zasadą największego uprzywilejowania, system wielostronnych negocjacji umów handlowych – to tylko nieliczne przykłady inicjatyw, które miały przyspieszyć proces globalizacji rynku światowego, otwartego dla towarów amerykańskich.

Z jednej strony Amerykanie budowali system ochronny własnego przemysłu, kryjący się za różnymi koncepcjami tzw. proceduralnych ucieczek (*escape clause procedures*), z drugiej – konstruowali najbardziej rygorystyczny na świecie model kontroli importu i eksportu. Amerykańskie regulacje antydumpingowe nakładały na Ministerstwo Handlu obowiązek bezwzględnego stosowania kar w wypadku wykrycia szkody i dumpingu. Decyzje amerykańskich agencji handlowych identyfikowały coraz to nowe przykłady ukrytych form subsydiowania handlu i omijania międzynarodowych przepisów GATT. Sławna klauzula „301” (z Ustawy Handlowej z 1974 r.) nakładała najpierw na Prezydenta, a potem na Reprezentanta do Spraw Handlu obowiązek nałożenia sankcji na partnerów handlowych niewywiązujących się z umownych zobowiązań wobec Stanów Zjednoczonych¹.

§ 3. Amerykańska jednostronna wizja świata (*american unilateralism*)

Krytycy procesu globalizacji handlu omawiają często zjawisko „amerykańskiego unilateralizmu” (*american unilateralism*), czyli próby narzucenia innym krajom jednokierunkowej amerykańskiej wizji świata. Skargi na skłonność Amerykanów do uznania swojej listy wartości za listę akceptowalną globalnie wzmogły się w okresie powojennym. W rozdziałach poświęconych praktykom dumpingowym, subsydiom, zabezpieczeniom handlowym oraz amerykańskim środkom odwetowym stosowanym wobec państw naruszających amerykańskie standardy handlu *fair*, przedyskutujemy najnowsze przykłady sporów dotyczących amerykańskiego unilateralizmu. W tym rozdziale spróbujemy rozwa-

¹ Tzw. „specjalna klauzula 301”, stanowiąca szczególne źródło kontrowersji i krytyki, nakłada na rząd amerykański obowiązek identyfikacji i penalizacji krajów, w których brak równowagi między importem i eksportem ze Stanami Zjednoczonymi jest szczególnie rażąco. Zob. szerzej w tej kwestii część V, rozdział V.

żyć kilka przykładów ilustrujących rozwój wspomnianej tendencji w latach 80. i 90. ubiegłego wieku.

- 16 Do najszerzej komentowanych należał spór dotyczący interpretacji **porozumienia między Stanami Zjednoczonymi i Japonią w sprawie produkcji podzespołów komputerowych**. Zgodnie z porozumieniem Japonia zgodziła się zaprzestać eksportu podzespołów po cenach dumpingowych zarówno do USA, jak i do innych krajów. Dumping, który omówimy w dalszych rozdziałach, polega na eksportowaniu towarów po cenach niższych niż oferowane na rynku wewnętrznym eksportera. Już w tym miejscu możemy stwierdzić, że jest on uznany za praktykę handlową nie *fair*; ceny dumpingowe są uznawane za niższe niż ceny *fair* (czyli towar jest sprzedawany po tzw. *less than fair price*). Ponieważ Japonia nie przestrzegала ugody, Stany Zjednoczone podwyższyły cło o 100% na japońskie komputery i odbiorniki telewizyjne. Zorganizowana w 1988 r. z inicjatywy Wspólnoty Europejskiej komisja GATT wydała opinię, że porozumienie japońsko-amerykańskie było niezgodne z zasadami GATT, gdyż m.in. eksporter nie może sam przyjąć na siebie ograniczeń antydumpingowych, bez inicjatywy importera. Niektóre kraje Wspólnoty Europejskiej, które nie produkowały komputerów, nie były zainteresowane podwyższeniem cen sprzętu japońskiego. Zainteresowane były oczywiście Stany Zjednoczone, które sprzedając swoje produkty po cenie *fair*, traciły rynek europejski na rzecz Japończyków oferujących swoje towary poniżej ich rynkowej wartości. Komisja GATT stwierdziła jednak, że przepisy antydumpingowe dają prawo do podjęcia akcji przeciwdumpingowej przez kraj importujący, nie zaś kraj eksportujący. Tak więc Stany Zjednoczone nie mogły skłonić eksportera – Japonię do wywarcia na japońskich producentów presji, zmuszającej ich do oferowania towarów po wyższych cenach na rynkach europejskich, bez inicjatywy importujących krajów Wspólnoty.

- 17 Szereg innych decyzji komisji GATT w latach 80. XX w. również potwierdziło niezgodność amerykańskiej polityki handlowej z zasadami GATT. Przykładowo, w 1989 r. komisja stwierdziła, że ograniczenia nałożone przez USA na import cukru są niezgodne z art. XII GATT. Podobnie, inna decyzja, ze stycznia 1989 r., ustaliła, że niektóre sformułowania § 337 Ustawy Celnej z 1930 r. (z poprawkami z 1988 r.), dotyczące eliminacji procesu weryfikacji szkody poniesionej przez amerykańskie kompanie w sprawach patentowych, są niezgodne z art. III GATT.

W ostatnich dwóch dekadach dwudziestego stulecia ze szczególnie silną krytyką spotkały się próby jednoznacznego narzucenia innym krajom amerykańskich standardów ochrony środowiska. Najszerzej komentowane były spr-

wy dotyczące ograniczeń eksportowych tuńczyka na łowiskach Oceanu Spokojnego przy wybrzeżach Ameryki Północnej i Środkowej.

Spór między Kanadą i Stanami Zjednoczonymi¹ rozpoczął się w 1982 r. 18 od zatrzymania przez Kanadę 19 amerykańskich statków rybackich łowiących w obszarze pasa 200 mil, uznawanego za strefę kanadyjskiej „wyłączności ekonomicznej”. W odpowiedzi Stany Zjednoczone nałożyły zakaz importu na kanadyjskiego tuńczyka, powołując się na art. XX (g) GATT uzasadniający restrykcje handlowe ochroną będących na wyczerpaniu światowych zasobów naturalnych. Komisja GATT, do której zwróciła się Kanada, stwierdziła, że zakazu amerykańskiego nie można uzasadnić przepisami GATT, gdyż, po pierwsze, Stany Zjednoczone nie podjęły żadnych kroków dla ograniczenia wewnętrznej konsumpcji tuńczyka, po drugie, zakaz amerykański objął wszystkie, a nie tylko zagrożone rodzaje tuńczyka.

Spór między Kanadą i Stanami Zjednoczonymi w 1988 r.² został ponownie 19 przedstawiony Komisji GATT. Problem wyniknął tym razem z kanadyjskiego zakazu eksportu nieprzetworzonego lokalnie tuńczyka. Zakaz, który w swojej intencji miał chronić interesy lokalnych przetwórców rybnych w Kanadzie, został zaskarżony przez Stany Zjednoczone w GATT jako niezgodny z art. XI (1), który zabrania nakładania ograniczeń na swobodny przepływ towarów do innego kraju. Kanada powołała się na dwa wyjątki wynikające z art. XI (2b) i XX (g), które pozwalają na wprowadzenie limitacji do celów utrzymania odpowiedniej jakości towarów i ochrony zasobów naturalnych. Komisja GATT wydała opinię przeciwko Kanadzie, twierdząc, że zakaz nie był połączony ani ze szczególną promocją jakości towarów kanadyjskich, ani z ograniczeniami miejscowej produkcji i konsumpcji. Zakaz kanadyjski był więc ukrytą formą protekcji własnych producentów. Kanada przyjęła orzeczenie komisji i wycofała zakaz, który *nota bene* został wkrótce zastąpiony innymi ograniczeniami eksportowymi. Amerykański unilateralizm okazał się tym razem skuteczny.

Spór między Meksykiem i Stanami Zjednoczonymi z 1991 r.³ dotyczący po- 20 łowów tuńczyka i delfina wyniknął z regulacji Amerykańskiego aktu o ochronie morskich ssaków z 1972 r. Akt ten wymaga, by rząd Stanów Zjednoczonych przedsięwziął kroki zmierzające do ograniczenia wypadków zabijania ssaków morskich. Chodziło tu głównie o ochronę delfinów, które pływają w pobliżu ławic tuńczyka, dostawały się do zarzucanych sieci i ginęły na skutek uduszenia. Specjalna instrukcja zmusza amerykańskiego Sekretarza do Spraw Handlu do nałożenia zakazu importu tuńczyka z krajów, w których stopień stosowa-

¹ Komentarz za: D.C. Esty, *Greening the GATT*, Washington 1994, s. 266.

² Tamże, s. 267.

³ Tamże, s. 268.

nia wyżej opisanej praktyki przekracza dopuszczalne normy, tzn. pewną, uznaną przez Amerykanów przeciętną ilość zabitych delfinów na sieć. W rezultacie tej polityki, wydany przez Stany Zjednoczone zakaz importu meksykańskiego tuńczyka, został zaskarżony w komisji GATT. Meksyk podnosił tam, że zakaz amerykański był niezgodny z przepisami Ogólnej Umowy, bo przyjmował za standard praktykę amerykańską i dodatkowo stosował amerykańskie limity mierząc je wstecz; przeciętna dopuszczalna ilość zabitych delfinów była mierzona według rocznej ilości podobnych wypadków na ławicach amerykańskich. Uniemożliwiało to zagranicznym rybakom porównanie swoich danych, aż do otrzymania podobnych rezultatów z USA pod koniec roku. Zakaz, dowodziła meksykańska delegacja, był niezgodny również z art. III GATT, który zakazuje ograniczenia importu w celu ochrony własnej produkcji. Komisja wydała opinię niekorzystną dla Stanów Zjednoczonych, podkreślając dodatkowo, że amerykańska polityka ochrony środowiska nie może być narzucana na inne strony konwencji jednostronnie i że Stany Zjednoczone nie mają ekstraterytorialnej jurysdykcji do wymuszania swoich standardów produkcyjnych na terenie Meksyku. Opinia Komisji nie została przyjęta przez Radę GATT, w której nie używano koniecznego do jej ratyfikacji konsensusu.

- 21 Sprawa ochrony delfinów została ponownie przedłożona komisji GATT w 1994 r. przez Unię Europejską¹ (*Tuna Delphin II* – maj 1994 r.), która została objęta „wtórnym embargo” Stanów Zjednoczonych, zwróconym przeciw krajom importującym tuńczyka z Meksyku. Podobnie jak w pierwszej sprawie komisja wydała opinię niekorzystną dla Stanów Zjednoczonych.
- 22 Kilka innych spraw dotyczących standardów ochrony środowiska zostało również przedłożonych komisjom GATT. Dwie z nich (*CAFE Standards* i *Gas Guzzler*) dotyczyły amerykańskich opłat nałożonych na producentów samochodów energetycznie mało ekonomicznych. Na podstawie Aktu o polityce energetycznej i ochronie z 1975 r. i Aktu Stanów Zjednoczonych o podatku od energii z 1978 r. Stany Zjednoczone uznały, że samochody spalające więcej benzyny, niż przewidują amerykańskie limity (22,5 mili z galona)², będą dodatkowo opodatkowane w wysokości od 1000 do 7000 USD; wysokość podatku zależy od stopnia odstępstwa od uznanego limitu. Standardy amerykańskie nie dotyczą bagażówek i lekkich ciężarówek. Amerykańskie regulacje uzasadniane były koniecznością ograniczenia zanieczyszczenia środowiska ilością spalanej ben-

¹ Dla pełniejszego komentarza na temat różnic w stanowiskach w interpretacji przepisów GATT, w polskiej literaturze, por. Z.W. Puslecki, Rywalizacja między Stanami Zjednoczonymi a Wspólnotą Europejską – rokowania handlowe w ramach GATT, Przegląd Zachodni 1993, Nr 2, s. 83–99.

² Wynosi to w przybliżeniu 4,5 litra benzyny na 36,2 km. W przeliczeniu 1 galon = 4,546 litra; 1 mila = 1,609 km.

zyny. Skierowane były one przeciw wszystkim producentom samochodów, niemniej najbardziej dotkliwie dotknęły europejskich producentów luksusowych pojazdów. Amerykańska polityka energetyczna została zaskarżona przed GATT przez Unię Europejską jako arbitralna i nieproporcjonalnie obciążająca zagranicznych konkurentów amerykańskich firm samochodowych¹.

W trzecim sporze z zakresu ochrony środowiska (*Venezuelan Reformulated Gasoline* – 1994) Wenezuela poddała ostrej krytyce amerykański Akt o czystym powietrzu z 1990 r., na podstawie którego Stany Zjednoczone zażądały, by zagraniczne rafinerie zredukowały ilość substancji zanieczyszczających środowisko i dostosowały się do amerykańskich standardów. Wobec perspektywy następnego sporu w GATT administracja prezydenta *B. Clintona* zgodziła się na kompromis, pozwalając Wenezueli na eksport benzyny do Stanów Zjednoczonych, której stopień zanieczyszczenia został obliczony według metod z 1990 r. W odpowiedzi skarga wenezuelska do GATT została wycofana.

Generalnie przyznać trzeba, że amerykańskie koncepcje globalizacji prawa, polityki i handlu spotkały się zarówno w innych krajach, jak i w samych Stanach Zjednoczonych z równą dozą entuzjazmu i sceptycyzmu. Ekspersi podkreślają konieczność zarówno sprawiedliwej oceny amerykańskiego wkładu w proces tworzenia i ochrony wspólnych dóbr światowych, jak i niezbędność ostrożnej ewaluacji amerykańskiego potencjału ekonomicznego i handlowego oraz amerykańskich prób monopolizacji procesu „globalizacji”.

Zdaniem sceptyków, wpływ Stanów Zjednoczonych jest aktualnie niewspółmierny do potęgi tego kraju w zakresie handlu międzynarodowego². Dodatkowo, globalizacja sterowana przez amerykański biznes przynosi ze sobą stereotypy zachowań, przysłowiową kulturę jedzenia w McDonald’s i kupowania w wielkich supermarketach³. Ekspersi, broniący interesów amerykańskich, od-

¹ *D. Esty*, *Greening the GATT*, Washington 1994, s. 269–270.

² Stany Zjednoczone są nadal najpotężniejszym ekonomicznie państwem na świecie, niemniej dominacja w handlu z tradycyjnymi partnerami USA się kurczy. Przykładowo, statystyki z 2004 r. wykazały, że Chiny wyprzedziły Stany Zjednoczone na liście najpotężniejszych handlowych partnerów Japonii. Eksport i import pomiędzy Japonią a Chinami w 2004 r. był wartości 213 mld USD, co stanowiło 20,1% całego handlu Japonii, podczas gdy wartość handlu między Japonią a Stanami Zjednoczonymi w tym samym okresie wyniosła 197 mld USD, co stanowi 19% wartości japońskiego eksportu i importu. *P. Blustein*, *China Passes U.S.* in Trade with Japan, *Washington Post*, 27.1.2005, Sekcja E. Na początku 2011 r. Chiny wyprzedziły Japonię jako drugą (po Stanach Zjednoczonych) światową potęgą ekonomiczną, posiadającą potencjał wysunięcia się na pierwsze miejsce między 2020 i 2030 rokiem: *J. McCurry i J. Kollwe*, *China overtakes Japan as world’s second-largest economy*, 14.2.2011, strona internetowa: <http://www.guardian.co.uk/business/2011/feb/14/china-second-largest-economy>.

³ *A. Lam*, *Globalization vs. Americanization*, *AlertNet* 6.4.2004, <http://www.alternet.org/story/18336>.

powiadają, że nabywcy dóbr amerykańskiej popkultury głosują sami poprzez własne wybory; to oni decydują, czy korzystać z McDonald's lub słuchać amerykańskiej muzyki. Antyglobaliści lub „antyamerykanoglobaliści” utrzymują, że globalną pop-kulturę konsumuje się razem z jedzeniem kanapki z McDonald's.

Obrońcy prawa Stanów Zjednoczonych do dalszego sterowania procesami globalizacyjnymi podkreślają, że amerykańskie imperium handlowe jest nadal najpotężniejsze na świecie, co oddaje porównanie przeciętnych przychodów na głowę mieszkańca w USA i w krajach będących tradycyjnie głównymi amerykańskimi konkurentami handlowymi.

Statystyki nie potwierdzają w pełni tych obserwacji. Wskazują one, że w 1960 r. przeciętny przychód na mieszkańca we Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Japonii wyniósł od 30% do 68% przychodu obywatela amerykańskiego; w 1979 r. cyfry te lokowały się między 64% i 86%¹. Przewidywania, że poziom wzrostu ekonomicznego w Japonii i w Niemczech na przełomie XX i XXI w., mierzony przychodem na mieszkańca, będzie wyższy niż w Stanach Zjednoczonych, nie sprawdziły się²; niemniej Stany utraciły pozycję bezwzględnego lidera na światowej liście krajów o najwyższej stopie życiowej. W istocie, w 2007 r., USA, z przychodem narodowym mierzonym na głowę mieszkańca równym 46 000 USD, lokowały się na 9. miejscu listy za kilkanaście małych państw, takimi jak Luksemburg, wykazującym niemal dwukrotnie wyższy przychód na mieszkańca, Katar, Bermudy czy Kuwejt, ale nadal wyprzedzały Japonię i Niemcy, wykazujące przychód na mieszkańca odpowiednio 33 800 USD i 34 400 USD³.

Ogólnoswiatowy kryzys ekonomiczny przyniósł dalsze przetasowania na liście najbogatszych (w sensie przychodu na głowę mieszkańca) krajów świata. Szukając najważniejszych zmian, odnotować należy fakt, że w 2010 r. Stany Zjednoczone spadły na miejsce 11, Niemcy na pozycję 28, a Japonia 37. Z grupy najbogatszych państw wypadła Irlandia, spadając z 10 na 23 miejsce. Do pierwszej dziesiątki dołączyły Lichtenstein i Brunei.

Czy daje to w dalszym ciągu Stanom Zjednoczonym legitymację do sterowania procesami globalizacji? Szukając uzasadnienia dla odpowiedzi twier-

¹ I.B. Kravis, A. Heston, R. Summers, *World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product*, Baltimore 1982, s. 15.

² Przewidywano, że w Stanach Zjednoczonych przychód roczny na mieszkańca wzrośnie do 2000 r. o 21% (do 17 252 USD), w Japonii o 40% (do 18 055 USD), w Niemczech o 33% (do 18 025 USD), a w pozostałych (poza Niemcami) krajach EWG o 27% (do 15 162 USD). R.R. Ludwikowski, *Ameryka*, s. 21–22; także I.M. Destler, *American Trade Politics*, Washington 1992, s. 47–48.

³ Central Intelligence Agency. *The Fact Book*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html>.

dzącej, należy zauważyć, że przychód roczny na głowę mieszkańca decyduje o zamożności społeczeństwa, ale nie o pozycji państwa w zakresie handlu czy biznesu międzynarodowego. W grupie pierwszych 20 państw wyodrębnionych przez powyższe kryterium Stany Zjednoczone są nadal jedynym ludnościowo dużym krajem i jedyną potęgą ekonomiczną. Powyższe pytanie należałoby więc zmodyfikować i zapytać nie o potencjał pozwalający Stanom na sterowanie procesami globalizacyjnymi, ale zastanowić się, czy globalizacja nadal jest dla tego kraju równie atrakcyjna jak na początku globalizacyjnej euforii.

§ 4. Globalizacja, antyglobalizm, relatywizm kulturowy

Na przełomie XX i XXI w. zaczęła się organizować opozycja przeciw globalizmowi. Komentatorzy podkreślali, że z jednej strony sam ruch antyglobalistyczny przybiera „globalny” charakter, z drugiej przyznawali, że inkorporuje on rozmaite anarchistyczne elementy, dla których antyglobalizm dostarcza platformy do protestu przeciwko wszelkim formom zorganizowanego porządku¹. Konferencje globalnych instytucji, takich jak Światowa Organizacja Handlu, Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, w Seattle, Pradze, Waszyngtonie, Filadelfii czy Los Angeles, były coraz częściej paraliżowane przez gwałtowne demonstracje i protesty aktywistów antyglobalizmu².

Dyskusje dotyczące perspektyw handlu światowego koncentrowały się wokół kilku kwestii. Wielu ekspertów handlowych wskazywało, że globalizacja jest nieuchronna, a protesty antyglobalistów wynikają z ignorancji ekonomicznej, niezrozumienia interesów krajów trzeciego świata i z błędnego założenia, że globalizacja wyrządza im największe szkody.

Jako przykład podawano problem subsydiów rolniczych, najdrażliwszy dla polityki handlowej krajów najmniej rozwiniętych. Zgodnie z argumentami zwolenników globalizmu, eliminacja subsydiów rolnych w USA oraz Unii Europejskiej oznaczałaby zmniejszenie produkcji rolnej w tych krajach. Przyniosłoby to wzrost popytu na towary rolnicze z krajów średnio rozwiniętych. Powstałe luki na rynkach światowych zostałyby zapełnione przez kraje takie jak Brazylia czy Argentyna. Redukcja produkcji superpotęg rolniczych oznaczałaby wzrost cen towarów rolnych, a w rezultacie katastrofę dla najuboższych krajów importujących żywność³.

¹ Zob. *T. Straus*, The Antiglobalization Movements Gets Global, Alert Net, 3.10.2000, s. 1, <http://www.alternet.org/story/9889>.

² Tamże, s. 2–4.

³ *S. Mallaby*, More Than Free Trade, Washington Post, 18.4.2005, A 17.