

Handel międzynarodowy

Rett R. Ludwikowski

*Professor of Law
The Catholic University of America*



WYDAWNICTWO C. H. BECK
WARSZAWA 2006

Spis treści

	Str.	Nb.
Wprowadzenie	XI	
Wykaz ważniejszych skrótów	XIX	
Część I. Polityka handlowa	1	1
Rozdział I. Istota handlu międzynarodowego	1	1
Rozdział II. Wolny handel (<i>free trade</i>), handel zgodny z zasadami wolno- rynkowymi (<i>fair trade</i>), protekcjonizm (<i>protectionism</i>)	3	2
Rozdział III. Globalizacja i regionalizacja handlu światowego	7	7
§ 1. Nowy „porządek światowy” czy „nowy układ globalny”?	8	9
§ 2. Globalizacja czy amerykanizacja	9	12
§ 3. Amerykańska jednostronna wizja świata (<i>american unilateralism</i>)	11	15
§ 4. Globalizacja, antyglobalizm, relatywizm kulturowy	17	25
§ 5. Globalizacja czy regionalizacja	18	28
§ 6. Glokalizacja (<i>Glocalization</i>)	22	37
§ 7. Handel globalny czy handel strategiczny?	22	40
Część II. Podstawowe mechanizmy kontroli handlu zagranicznego	25	42
Rozdział I. Cła i taryfy celne	25	42
Rozdział II. Nie-celne bariery importowe. Kwoty lub limity importowe.....	29	46
Rozdział III. Umowy handlowe jako instrument regulacji handlu międzyna- rodowego	31	50
§ 8. Ustawodawstwo celne i umowy handlowe	31	50
I. Nieefektywność ustawodawstwa handlowego	31	50
II. Konflikty handlowe. Akt Celny Smoot-Hawleya.....	32	51
III. Zmiana amerykańskiego stosunku do umów handlowych. Współczesne limitacje prerogatyw handlowych prezydenta Stanów Zjednoczonych	33	52
§ 9. Miejsce umów handlowych w strukturze prawa traktatowego	35	55
I. Pojęcie traktatu w Konwencji wiedeńskiej.....	35	55
II. Pojęcie traktatu w prawie amerykańskim. Amerykańskie umowy wykonawcze	36	56
III. Strony umowy. Umowy wielostronne, dwustronne i jedno- stronne	38	58
IV. Umowy między państwami i prywatnymi stronami.....	39	59
§ 10. Umowa handlowa jako źródło prawa międzynarodowego	40	60
I. Umowy prawotwórcze i umowy-kontrakty	40	60
II. Spór o kontraktowy lub prawotwórczy charakter GATT	42	62

	Str.	Nb.
§ 11. Umowy handlowe jako źródło wewnętrznego prawa państwa	43	63
I. Kontrowersje wokół procesu inkorporacji umowy do prawa państwowego	43	63
II. Umowy samowykonawcze i wymagające inkorporacji w drodze akcji ustawodawczej	44	64
III. Spór o status samowykonawczy GATT/WTO i RTA (<i>Regional Trade Arrangements</i> – Regionalnych Porozumień Handlowych)	46	66
Część III. Struktury handlu światowego	49	69
Rozdział I. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy	49	69
§ 12. Przesłanki Wykształcenia się Systemu Bretton Woods	49	69
I. Plan <i>White'a</i> i Plan <i>Keynesa</i>	51	70
II. Konferencja w Bretton Woods	55	78
§ 13. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW)	58	88
I. Cele i struktury organizacyjne	58	88
II. Członkostwo, fundusze i głosowanie w Banku Światowym i Międzynarodowym Funduszu Walutowym	60	92
1. Bank Światowy	60	93
2. Międzynarodowy Fundusz Walutowy	61	95
II. Polityka pożyczkowa	63	99
§ 14. Międzynarodowe Centrum do Rozwiązywania Sporów Inwestycyjnych	67	106
I. Zasada wyczerpania środków lokalnych i problem narodowości korporacji	69	108
Rozdział II. Ogólny Układ o Cłach i Handlu (GATT) i Światowej Organizacji Handlowej (WTO)	72	111
§ 15. Historia GATT i Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO) ...	72	111
§ 16. Podstawowe Zasady GATT	75	113
§ 17. Konsekwencje nieprzestrzegania zasady „niedyskryminacji” i możliwość modyfikacji „koncesji”	79	124
§ 18. Negocjacje Rundy Urugwajskiej	81	129
§ 19. GATT i „Nowy” GATT	86	136
§ 20. Struktura i członkostwo Światowej Organizacji Handlowej – WTO	87	137
§ 21. Proces decyzyjny w GATT i WTO	89	141
§ 22. Znaczenie prawa międzynarodowego w procesie stanowienia i stosowania reguł WTO	91	144
§ 23. Zasady rozwiązywania sporów handlowych. „Uzgodnienie w Sprawie Zasad i Procedur Rozwiązywania Sporów” (<i>Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes</i>)	94	146
§ 24. Ogólna Umowa o Handlu Usługami (GATS – <i>General Agreement on Trade in Services</i>)	98	151
§ 25. Umowa dotycząca handlowych aspektów praw do własności intelektualnej (TRIPS – <i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)	99	157

	Str.	Nb.
§ 26. Umowa o zakupach rządowych (<i>Agreement on Government Procurement</i>)	102	165
§ 27. Porozumienie w sprawie środków sanitarnych i fitosanitarnych	103	166
§ 28. WTO na początku XXI wieku	104	168
§ 29. Negocjacje Rundy Doha	105	170
Część IV. Struktury handlu regionalnego	109	179
Rozdział I. Międzynarodowe Bloki Handlowe. Unie Celne i Strefy Wolnego Handlu.	109	179
Rozdział II. Unia Celna Wspólnoty Europejskiej	111	183
§ 30. Wstępne etapy procesu integracji Unii (Wspólnoty) Europejskiej	111	184
§ 31. Koncepcja „większej” Wspólnoty	113	187
§ 32. Koncepcja „głębiej zintegrowanej” Wspólnoty	116	190
§ 33. Traktaty z Maastricht i Amsterdamu. Wspólna polityka monetarna dojrzałej Wspólnoty	121	194
§ 34. Traktat Nicejski i Traktat Konstytucyjny	125	200
§ 35. Unia Europejska i GATT	130	216
§ 36. Unia celna czy federacja? Konstytucja i proces federalizacji Unii	133	222
Rozdział III. Północnoamerykańska Umowa o Wolnym Handlu (NAFTA – <i>North American Free Trade Agreement</i>)	136	227
§ 37. CUS-FTA. Amerykańsko-Kanadyjskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>Canada-US Free Trade Agreement</i>)	136	227
§ 38. NAFTA – Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>North American Free Trade Agreement</i>)	140	230
§ 39. Układ Wolnohandlowy Ameryki Centralnej (CAFTA – <i>Central American Free Trade Agreement</i>)	146	236
Rozdział IV. Inne ważniejsze regionalne porozumienia handlowe	149	238
§ 40. Porozumienia wolnohandlowe w Ameryce Środkowej i Południowej	150	239
§ 41. Porozumienia wolnohandlowe wybrzeża Pacyfiku (<i>Pacific Rim Arrangements</i>)	152	240
I. Perspektywy amerykańsko-japońskiego układu handlowego	152	240
II. Tygrysy Azjatyckie w roli alternatywnych partnerów handlowych	156	241
III. ASEAN i NAFTA-bis. Amerykańska penetracja regionu Pacyfiku	158	242
IV. Chiński „smok” handlowy	159	243
§ 42. Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu – CEFTA	162	244
Rozdział V. Regionalne instytucje wspierające handel międzynarodowy	166	245
§ 43. Zamorska Prywatna Korporacja Inwestycyjna (OPIC – <i>Overseas Private Investment Corporation</i>)	166	245
§ 44. Bank Stanów Zjednoczonych Export-Import (Eximbank – <i>The Export-Import Bank of the United States</i>)	168	246
§ 45. Regionalne Banki Rozwoju (<i>Regional Development Banks</i>)	169	247

	Str.	Nb.
Część V. Regulacja importu i eksportu	173	249
Rozdział I. Klauzule ucieczki od skutków importu zgodnego z zasadami wolnej konkurencji	173	249
§ 46. Pozytywne i negatywne następstwa wolnej konkurencji.....	173	249
§ 47. Klauzule ucieczki i metody pozytywnego przystosowania do konkurencji	174	250
I. Klauzula ucieczki w rozumieniu GATT z 1947 r.	175	251
II. Reakcja konsumentów na stosowanie zabezpieczeń. Umowy samoograniczające.....	176	252
III. Wzrost roli zabezpieczeń w erze globalizacji.....	178	253
IV. Warunki niezbędne do udzielenia zabezpieczeń (<i>safeguards</i>)	180	254
§ 48. Zabezpieczenia w przepisach handlowych Stanów Zjednoczonych	184	255
§ 49. Zabezpieczenia w prawie Wspólnoty Europejskiej	187	256
§ 50. Przeszkody rynkowe (<i>market disruptions</i>).....	190	257
§ 51. Zasada paralelizmu. Amerykańskie zabezpieczenia dla przemysłu stalowego.....	192	258
Rozdział II. Handel niezgodny z zasadami konkurencji (<i>unfair trade</i>). Praktyki dumpingowe	195	259
§ 52. Koncepcja dumpingu.....	195	259
I. Spory wokół definicji dumpingu	195	259
II. Istota dumpingu jako handlowej praktyki „ <i>unfair</i> ”	197	260
III. Dumping na rynku wewnętrznym	199	261
IV. Dumping w aspekcie porównawczym.....	199	262
I. Modelowe reakcje państw w stosunku do praktyk dumpingowych	199	262
§ 53. Przepisy antydumpingowe GATT	206	263
§ 54. Prawo antydumpingowe Unii Europejskiej.....	207	264
§ 55. Prawo antydumpingowe Stanów Zjednoczonych	212	266
§ 56. Prawo antydumpingowe Kanady i Australii w konfrontacji z systemem UE i USA.....	215	267
§ 57. Postępowanie antydumpingowe	218	268
I. Cena poniżej odpowiedniej wartości (<i>less than fair price</i>)	218	268
II. Cena eksportowa (<i>export price</i>) i „konstruktywna” cena eksportowa (<i>constructive export price</i>).....	220	269
III. Czynniki korygujące różnice między „ceną eksportu” i „normalną wartością” towaru eksportowanego.....	220	270
IV. Szkoda materialna.....	223	271
V. Poparcie lokalnego przemysłu dla wniosku dumpingowego	224	272
VI. Okresowa rewizja ceł antydumpingowych (<i>sunset reviews</i>).....	227	273
§ 58. Główne motywy sporów antydumpingowych.....	229	274
I. Próby obejścia przepisów antydumpingowych	229	274
II. Amerykańska Ustawa Antydumpingowa z 1916 r.	230	275
§ 59. Poprawka Byrda (<i>The Byrd Amendment</i>).....	232	276
§ 60. <i>Zeroing</i>	235	277
Rozdział III. Handel subsydiowany i cła ochronne (<i>countervailing duties</i>)....	238	278
§ 61. Pojęcie subsydium (<i>subsidy</i>)	238	278
§ 62. Dumping i handel subsydiowany	239	279

	Str.	Nb.
§ 63. Specyficzność subsydium. Subsydia i pomoc państwa.....	241	280
§ 64. Kategorie subsydiów	242	281
I. Zabronione subsydia eksportowe	245	282
II. Subsydia w gospodarce krajów rozwijających się i państw będących w okresie rynkowej transformacji	246	283
§ 65. Regulacje handlu subsydiowanego w Stanach Zjednoczonych	247	284
§ 66. Subsydia w polityce gospodarczej krajów nierynkowych	251	285
§ 67. Regulacja handlu subsydiowanego przez Unię Europejską.....	254	286
§ 68. Główne spory dotyczące handlu subsydiowanego.....	256	287
I. Subsydia Stanów Zjednoczonych dla zagranicznych korporacji eksportowych (<i>Foreign Sales Corporations</i>)	256	287
II. Subsydia dla prywatyzowanych korporacji – Sprawa Brytyjskiej Korporacji Stalowej w Apelacji w WTO.....	259	288
III. Subsydia dla przemysłu tekstylnego. Brazylia przeciw Stanom Zjednoczonym w WTO	261	289
IV. „Korzyść” jako podstawowy element subsydium. Istota sporu między Boeingiem i Airbusem	263	289
Rozdział IV. Kontrola eksportu	268	290
§ 69. COCOM i jego polityka eksportowa.....	270	291
§ 70. Układ z Wassenaar	272	292
§ 71. Racjonalizm i realizm w polityce eksportowej	273	293
§ 72. Ograniczenia eksportowe w handlu z krajami bloku socjalistycz- nego	275	294
§ 73. Eksterytorialność przepisów eksportowych	277	295
§ 74. Ożywienie handlowe między Zachodem i krajami socjalistyczny- mi w końcu XX wieku.....	278	296
§ 75. Polityka eksportowa Stanów Zjednoczonych	279	297
I. Ograniczenia eksportowe amerykańskiego „ <i>Export Administra- tion Act</i> ” (EAA)	281	298
II. Amerykańska regulacja wykroczeń eksportowych	283	299
§ 76. Regulacje eksportowe Unii Europejskiej	286	300
Rozdział V. Środki odwetowe za nieprzestrzeganie reguł handlowych	291	301
§ 77. Procedura amerykańskiej „Sekcji 301” i tzw. klauzula „Super” i „Special 301”	292	302
§ 78. Odwetowe regulacje handlowe Wspólnoty Europejskiej.....	295	303
§ 79. Europejsko-amerykańska wojna na słowa. Akt <i>Helmsa-Burtona</i> i rozporządzenie Rady (WE) Nr 2271/96	296	304
§ 80. Zmasowany atak na amerykańską Klauzulę 301	298	305
§ 81. Wojna bananowa i wojna o wołowinę. Procedura karuzeli celnej	301	308

Wybór źródeł

Agreement Establishing the World Trade Organization	309
The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947).....	323
Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994	347
Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	358
Agreement on Safeguards	376

	Str.	Nb.
The Articles of Agreement of the International Monetary Fund (As Amended)	383	
United States: Tariff Act of 1930	396	
United States: Trade Act of 1974	437	
Omnibus Trade & Competitiveness Act of 1988	467	
Bibliografia	471	
Indeks rzeczowy	483	