

Spis treści

Wykaz skrótów	XI
Bibliografia	XV
Wprowadzenie	XXVII
Wstęp	XXXI

Część I. Polityka handlowa 1

Rozdział I. Istota handlu międzynarodowego	1
Rozdział II. Wolny handel (<i>free trade</i>), handel zgodny z zasadami wolnorynkowymi (<i>fair trade</i>), protekcjonizm (<i>protectionism</i>)	3
Rozdział III. Globalizacja i regionalizacja handlu światowego	7
§ 1. Nowy „porządek światowy” czy „nowy układ globalny”?	8
§ 2. Globalizacja czy amerykanizacja	9
§ 3. Amerykańska jednostronna wizja świata (<i>american unilateralism</i>)	11
§ 4. Globalizacja, antyglobalizm, relatywizm kulturowy	17
§ 5. Globalizacja czy regionalizacja	19
§ 6. Glokalizacja (<i>Glocalization</i>)	23
Rozdział IV. U progu wojen handlowych XXI w.	25
§ 1. Handel globalny czy strategiczny?	25
§ 2. Najważniejsze założenie strategiczne: „Najpierw Ameryka”	27
§ 3. Pierwsze wyzwania oraz decyzje w zakresie polityki handlowej	29
I. Cła na importowane wyroby stalowe i produkty z aluminium	29
II. Strategiczne menewry czy chaotyczna prowokacja?	31
III. Stany Zjednoczone v. Chiny. Handlowe „gwiazdne wojny” wycelowane w jedną galaktykę	33
Pytania kontrolne	37

Część II. Podstawowe mechanizmy kontroli handlu zagranicznego 39

Rozdział I. Cła i taryfy celne	39
Rozdział II. Nie-celne bariery importowe. Kwoty lub limity importowe	43
Rozdział III. Umowy handlowe jako instrument regulacji handlu międzynarodowego	45
§ 1. Ustawodawstwo celne i umowy handlowe	45
I. Nieefektywność ustawodawstwa handlowego	45
II. Konflikty handlowe. Akt celny <i>Smoot–Hawleya</i>	46
III. Zmiana amerykańskiego stosunku do umów handlowych. Współczesne limitacje prerogatyw handlowych prezydenta Stanów Zjednoczonych .	47
§ 2. Miejsce umów handlowych w strukturze prawa traktatowego	50
I. Pojęcie traktatu w Konwencji wiedeńskiej	50

II. Pojęcie traktatu w prawie amerykańskim. Amerykańskie umowy wykonawcze	51
III. Strony umowy. Umowy wielostronne, dwustronne i jednostronne	52
IV. Umowy między państwami i prywatnymi stronami	54
§ 3. Umowa handlowa jako źródło prawa międzynarodowego	55
I. Umowy prawotwórcze i umowy-kontrakty	55
II. Spór o kontraktowy lub prawotwórczy charakter GATT	56
§ 4. Umowy handlowe jako źródło wewnętrznego prawa państwa	57
I. Kontrowersje wokół procesu inkorporacji umowy do prawa państwowego	57
II. Umowy samowykonawcze i wymagające inkorporacji w drodze akcji ustawodawczej	59
III. Spór o status samowykonawczy GATT/WTO i RTA (<i>Regional Trade Arrangements</i> – Regionalnych Porozumień Handlowych)	60
Pytania kontrolne	62
Część III. Struktury handlu światowego	63
Rozdział I. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy	63
§ 1. Przesłanki wykształcenia się Systemu Bretton Woods	63
I. Plan <i>White'a</i> i Plan <i>Keynesa</i>	65
II. Konferencja w Bretton Woods	69
§ 2. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy	72
I. Cele i struktury organizacyjne	72
II. Członkostwo, fundusze i głosowanie w Banku Światowym i Międzynarodowym Funduszu Walutowym	74
1. Bank Światowy	74
2. Międzynarodowy Fundusz Walutowy	75
III. Polityka pożyczkowa	77
§ 3. Międzynarodowe Centrum do Rozwiązywania Sporów Inwestycyjnych .	82
I. Zasada wyczerpania środków lokalnych i problem narodowości korporacji	83
Rozdział II. Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) i Światowa Organizacja Handlu (WTO)	86
§ 1. Historia GATT i Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO)	86
§ 2. Podstawowe zasady GATT	89
§ 3. Konsekwencje nieprzestrzegania zasady „niedyskryminacji” i możliwość modyfikacji „koncesji”	93
§ 4. Negocjacje Rundy Urugwajskiej	95
§ 5. GATT i Nowy GATT	99
§ 6. Struktura i członkostwo Światowej Organizacji Handlu – WTO	100
§ 7. Proces decyzyjny w GATT i WTO	103
§ 8. Znaczenie prawa międzynarodowego w procesie stanowienia i stosowania reguł WTO	105
§ 9. Zasady rozwiązywania sporów handlowych. Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur rozwiązywania sporów (<i>Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes</i>)	107
§ 10. Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS – <i>General Agreement on Trade in Services</i>)	111

§ 11. Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS – <i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)	112
§ 12. Umowa o zakupach rządowych (<i>Agreement on Government Procurement</i>)	115
§ 13. Porozumienie w sprawie środków sanitarnych i fitosanitarnych	116
§ 14. WTO na początku XXI w.	117
§ 15. Negocjacje Rundy Doha	119
§ 16. Przyszłość handlu globalnego. Rundy negocjacji handlowych czy polityka handlowych ułatwień (<i>Trade Facilitation</i>)	121
Pytania kontrolne	123
Część IV. Struktury handlu regionalnego	125
Rozdział I. Międzynarodowe bloki handlowe. Unie celne i strefy wolnego handlu	125
Rozdział II. Unia celna Wspólnoty Europejskiej	127
§ 1. Wspólnota i Unia Europejska	127
I. Wstępne etapy integracji	128
§ 2. Koncepcja „większej” Wspólnoty	129
§ 3. Koncepcja „głębiej zintegrowanej” Wspólnoty	133
§ 4. Traktaty z Maastricht i Amsterdamu. Wspólna polityka monetarna dojrzałej Wspólnoty	137
§ 5. Traktat nicejski, Traktat Konstytucyjny i Traktat lizboński	141
§ 6. Unia Europejska i GATT	147
§ 7. Unia celna czy federacja? Konstytucja i proces federalizacji Unii	150
Rozdział III. Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA – <i>North American Free Trade Agreement</i>)	153
§ 1. CUS-FTA. Amerykańsko-Kanadyjskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>Canada-US Free Trade Agreement</i>)	153
§ 2. NAFTA – Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>North American Free Trade Agreement</i>)	157
§ 3. Układ Wolnohandlowy Ameryki Centralnej (CAFTA – <i>Central American Free Trade Agreement</i>)	163
Rozdział IV. Inne ważniejsze regionalne porozumienia handlowe	166
§ 1. Porozumienia o wolnym handlu w Ameryce Środkowej i Południowej ..	167
§ 2. Porozumienia o wolnym handlu wybrzeża Pacyfiku (<i>Pacific Rim Arrangements</i>)	169
I. Perspektywy amerykańsko-japońskiego układu handlowego	169
II. „Tygrysy azjatyckie” w roli alternatywnych partnerów handlowych ...	173
III. ASEAN i NAFTA-bis. Amerykańska penetracja rejonu Pacyfiku	175
IV. Chiński „smok” handlowy i jego manipulacje walutowe	177
§ 3. Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu – CEFTA	180
Rozdział V. Regionalne instytucje wspierające handel międzynarodowy	183
§ 1. Zamorska Prywatna Korporacja Inwestycyjna (OPIC – <i>Overseas Private Investment Corporation</i>)	183
§ 2. Bank Export-Import Stanów Zjednoczonych (<i>Eximbank – The Export-Import Bank of the United States</i>)	185
§ 3. Regionalne Banki Rozwoju (<i>Regional Development Banks</i>)	186
Pytania kontrolne	190

Część V. Regulacja importu i eksportu	191
Rozdział I. Klauzule ucieczki od skutków importu zgodnego z zasadami wolnej konkurencji	191
§ 1. Pozytywne i negatywne następstwa wolnej konkurencji	191
§ 2. Klauzule ucieczki i metody pozytywnego przystosowania do konkurencji	192
I. Klauzula ucieczki w rozumieniu GATT z 1947 r.	193
II. Reakcja konsumentów na stosowanie zabezpieczeń. Umowy samoograniczające	193
III. Wzrost roli zabezpieczeń w erze globalizacji	195
IV. Warunki niezbędne do udzielenia zabezpieczeń (<i>safeguards</i>)	196
§ 3. Zabezpieczenia w przepisach handlowych Stanów Zjednoczonych	201
§ 4. Zabezpieczenia w prawie Wspólnoty Europejskiej	204
§ 5. Przeszkody rynkowe (<i>market disruptions</i>)	207
§ 6. Zasada paralelizmu. Amerykańskie zabezpieczenia dla przemysłu stalowego	210
Rozdział II. Handel niezgodny z zasadami konkurencji (<i>unfair trade</i>). Praktyki dumpingowe	214
§ 1. Koncepcja dumpingu	214
I. Spory wokół definicji dumpingu	214
II. Istota dumpingu jako handlowej praktyki <i>unfair</i>	216
III. Dumping na rynku wewnętrznym	218
IV. Dumping w aspekcie porównawczym	218
I. Modelowe reakcje państw w stosunku do praktyk dumpingowych	218
§ 2. Przepisy antydumpingowe GATT	222
§ 3. Prawo antydumpingowe Unii Europejskiej	223
§ 4. Prawo antydumpingowe Stanów Zjednoczonych	228
§ 5. Prawo antydumpingowe Kanady i Australii w konfrontacji z systemem UE i USA	231
§ 6. Postępowanie antydumpingowe	234
I. Cena poniżej odpowiedniej wartości (<i>less than fair price</i>)	234
II. Cena eksportowa (<i>export price</i>) i „konstruktywna” cena eksportowa (<i>constructive export price</i>)	236
III. Czynniki korygujące różnice między „ceną eksportu” i „normalną wartością” towaru eksportowanego	236
IV. Szkoda materialna	240
V. Poparcie lokalnego przemysłu dla wniosku dumpingowego	240
VI. Okresowa rewizja cel antydumpingowych (<i>sunset reviews</i>)	243
§ 7. Główne motywy sporów antydumpingowych	244
I. Próby obejścia przepisów antydumpingowych	244
II. Amerykańska ustawa antydumpingowa z 1916 r.	246
§ 8. Poprawka Byrda (<i>The Byrd Amendment</i>)	248
§ 9. Zeroing	251
§ 10. <i>Chevron deference</i> i sądowa weryfikacja (<i>judicial review</i>) administracyjnych decyzji antydumpingowych. Spór o związek przyczynowy między dumpingiem i wyrządzoną przez niego szkodą	255
Rozdział III. Handel subsydiowany i cła ochronne (<i>countervailing duties</i>)	259
§ 1. Pojęcie subsydium (<i>subsidy</i>)	259
§ 2. Dumping i handel subsydiowany	260
§ 3. Specyficzność subsydium. Subsidia i pomoc państwa	262

§ 4. Kategorie subsydiów	262
I. Zabronione subsydia eksportowe	266
II. Subsydia w gospodarce krajów rozwijających się i państw będących w okresie rynkowej transformacji	267
§ 5. Regulacje handlu subsydiowanego w Stanach Zjednoczonych	268
§ 6. Subsydia w polityce gospodarczej krajów nierynkowych	271
§ 7. Regulacja handlu subsydiowanego przez Unię Europejską	275
§ 8. Główne spory dotyczące handlu subsydiowanego	277
I. Subsydia Stanów Zjednoczonych dla zagranicznych korporacji eksportowych (<i>Foreign Sales Corporations</i>)	277
II. Subsydia dla prywatyzowanych korporacji – Sprawa Brytyjskiej Korporacji Stalowej w Apelacji w WTO	279
III. Subsydia dla przemysłu tekstylnego. Brazylia przeciw Stanom Zjednoczonym w WTO	281
IV. „Korzyść” jako podstawowy element subsydium. Istota sporu między Boeingiem i Airbusem	283
V. <i>Tu quoque</i> : chińskie i amerykańskie problemy z równoległym stosowaniem cel wyrównawczych i antydumpingowych	288
Rozdział IV. Kontrola eksportu	292
§ 1. COCOM i jego polityka eksportowa	294
§ 2. Układ z Wassenaar	296
§ 3. Racjonalizm i realizm w polityce eksportowej	297
§ 4. Lekcja z historii. Ograniczenia eksportowe w handlu z krajami bloku socjalistycznego	298
§ 5. Eksterytorialność przepisów eksportowych	300
§ 6. Ożywienie handlowe między Zachodem i krajami socjalistycznymi w końcu XX w.	302
§ 7. Polityka eksportowa Stanów Zjednoczonych	303
I. Ograniczenia eksportowe amerykańskiego <i>Export Administration Act</i> (EAA)	305
II. Amerykańska regulacja wykroczeń eksportowych	307
§ 8. Regulacje eksportowe Unii Europejskiej	310
Rozdział V. Środki odwetowe za nieprzestrzeganie reguł handlowych	315
§ 1. Procedura amerykańskiej „Sekcji 301” i tzw. Klauzula „Super” i „Special 301”	316
§ 2. Odwetowe regulacje handlowe Wspólnoty Europejskiej	319
§ 3. Europejsko-amerykańska wojna na słowa. Akt <i>Helmsa–Burtona</i> i rozporządzenie Rady (WE) Nr 2271/96	321
§ 4. Zmasowany atak na amerykańską Klauzulę 301	323
§ 5. Wojna bananowa i wojna o wołowinę. Procedura karuzeli celnej	326
Pytania kontrolne	330
Wykaz źródeł	333
Indeks rzeczowy	335