

Edward Halizak

GOSPODARKA ŚWIATOWA 2000 – NOWE WYZWANIA DLA ROZWOJU I FUNKCJONOWANIA

Rok 2000 był z pewnością udany dla gospodarki światowej, jeśli mierzyć to tempem rozwoju gospodarczego, a także dynamiką handlu międzynarodowego i przepływu kapitału. W tym pozytywnym obrazie pojawiły się jednak niepokojące sygnały, których zwiastunem było niepowodzenie Trzeciej Ministerialnej Konferencji WTO w Seattle pod koniec 1999 r. ujawniła w sposób nieoczekiwany zakres rozczarowania i sprzeciwu wobec globalizacji gospodarki światowej. W ostatnim kwartale 2000 r. pojawiły się jednoznaczne sygnały świadczące o zwolnieniu tempa rozwoju amerykańskiej gospodarki, przede wszystkim spadek zaufania do tzw. „nowej gospodarki”, co znalazło odzwierciedlenie w korekcie indeksu NASDAQ (grupującego spółki elektroniczne) nieomal o połowę¹. Wszystko to razem dowodzi zakończenia wyjątkowo pomyślnej dekady rozwoju gospodarki światowej, u podstaw której leżała globalizacja i wyjątkowa koniunktura w amerykańskiej gospodarce. W związku z tym najczęściej stawiano pytanie, czy nowa faza rozwoju charakteryzować się będzie recesją, czy też przybierze postać tzw. miękkiego lądowania.

OCENA KONIUNKTURY GOSPODARCZEJ W ŚWIECIE

W 2000 r. byliśmy świadkami kontynuacji pozytywnych tendencji rozwojowych w gospodarce światowej. W ocenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 2000 r. nastąpiła wyraźna poprawa jej stanu, gdyż przewidywał on, że światowy produkt wzrośnie o 4,7%, podczas gdy w 1999 r. wyniósł on 3,4%, w 1998 r. 2,6%. W ocenie analityków tej instytucji w gospodarce światowej w krótkim czasie udało się zwiększyć tempo rozwoju, po tym jak uległo ono spowolnienia wskutek kryzysów finansowych w Azji Wschodniej, Rosji i Brazylii w latach 1997–1998².

Opublikowany w grudniu 2000 r. w półroczni ku „OECD Economic Outlook” raport dotyczący koniunktury w państwach OECD zawiera pozytywną ocenę

¹ R. Samuelson, *The „New Economy” Was Foolish Optimism*, „International Herald Tribune” z 3 stycznia 2001 r.

CP² „World Economic Outlook”, Washington, wrzesień 2000, IMF.

stanu gospodarki tych państw i przewiduje optymistyczny scenariusz rozwoju na nadchodzące lata – wyklucza jakąkolwiek recesję a spodziewa się jedynie spowolnienia rozwoju w największym stopniu w USA, w mniejszym w Europie Zachodniej. Wskutek tego nastąpi relatywne zwiększenie roli gospodarek europejskich w stymulowaniu wzrostu gospodarki światowej. Stan i perspektywy rozwojowe państw OECD przedstawia tabela 1, a tabela 2 obrazuje stan aktywności gospodarczej na tle porównawczym niektórych państw rozwiniętych i tych z grupy „gospodarki przejściowej” (*transition economies*).

Ogólnie można powiedzieć, że dobra koniunktura gospodarcza w świecie była warunkowana wysoką dynamiką gospodarki amerykańskiej (zwłaszcza w trzech pierwszych kwartałach), w pełni potwierdzając jej rolę jako lokomotywy gospodarki światowej. Na ten pozytywny obraz złożyły się również poprawa kondycji ekonomicznej europejskich gospodarek wchodzących w skład UE, wyraźne przewyciężenie skutków kryzysu finansowego przez większość gospodarek Azji Wschodniej oraz dobre wyniki państw „gospodarcze przejściowe” w Ameryce Łacińskiej, Europie Środkowej i Wschodniej oraz na Bliskim Wschodzie. Tradycyjnie już najwolniej rozwijały się państwa Afryki, notując przeciętne tempo wzrostu oceniane na 3,4% – co jednak nie pozwala przewyciężyć problemów społecznych tych państw, wynikających z niedorozwoju.

Pozytywnej ocenie stanu gospodarki światowej w 2000 r. Towarzyszy świadomość, że jest to ostatni rok tak dobrego wzrostu kończącego dekadę pomyślnej koniunktury okresu pozimnowojennego pomimo wstrząsów finansowych występujących w Meksyku (1994), Azji Wschodniej i Brazylii (1997) i Rosji (1997–1998). O ile te zakłócenia, wywodzące się z „gospodarek przejściowych”, nie były w stanie zachować podstawami rozwoju gospodarki światowej, o tyle w 2000 r. pojawiły się sygnały możliwości spowolnienia wzrostu gospodarczego w świecie za sprawą gospodarki amerykańskiej, która w ostatniej dekadzie niezmiennie odrywała rolę głównego stymulatora tego wzrostu.

W ubiegłym roku pojawiło się wiele analiz wskazujących na możliwość zmiany sytuacji ze względu na pojawienie się zagrożeń i nowych wyzwań. Najważniejsze z nich to niezrównoważony wzrost w trzech centrach gospodarki światowej (lub trzech strefach walutowych), USA, Europie Zachodniej i Japonii, który może doprowadzić do nierównowagi zewnętrznej każdego z nich. Towarzyszyć temu mogą zakłócenia na międzynarodowym rynku walutowym, w postaci gwałtownych zmian w relacjach dolar–euro – co z kolei może indukować duże przepływy kapitału spekulacyjnego i portfelowego, wzmacniając tendencje destabilizacyjne, ale w obrębie państw rozwiniętych gospodarczo, które do tej pory były oazą stabilności w gospodarce światowej. Wskazuje się także na fakt przewartościowania rynku papierów wartościowych, co w przypadku gwałtownej ich przeceny może zmniejszyć bogactwo inwestorów (w tym większość indywidualnych), co jest tym groźniejsze, że były one kupowane na kredyt. Skutki tego, w postaci dla cofnięcia się popytu wewnętrznego gospodarki amerykańskiej, okazałyby się bardzo poważne dla światowej koniunktury. W konsekwencji, zdaniem anality-

Tabela 1
Kształtowanie się podstawowych wskaźników ekonomicznych w państwach OECD

Wyszczególnienie	2000	2001	2002
Realny popyt wewnętrzny (zmiany w % w porównaniu z rokiem poprzednim)			
* USA	5,8	3,6	3,4
* Japonia	1,3	2,4	1,8
* Obszar euro	2,8	2,6	2,7
* UE	2,9	2,7	2,7
OECD ogółem	4,2	3,2	3,0
PKB w ujęciu realnym (zmiany %)			
* USA	5,2	3,5	3,2
* Japonia	1,9	2,3	2,0
* Obszar euro	3,5	3,1	2,8
* UE	3,4	3,0	2,7
*OECD ogółem	4,3	3,3	3,1
Inflacja (%)	2,1	2,2	2,3
* USA	2,1	2,2	2,3
* Japonia	-1,5	-0,4	-0,2
* Obszar euro	1,2	1,9	2,0
* UE	1,4	2,0	2,2
OECD ogółem	2,6	2,4	2,3
Bezrobocie (jako % siły roboczej)			
* USA	4,0	4,2	4,5
* Japonia	4,7	4,6	4,6
* Obszar euro	9,0	8,3	7,7
* UE	8,2	7,6	7,2
* OECD ogółem	6,2	6,0	5,9
Deficyt obrotów bieżących (jako % PKB)			
* USA	-4,3	-4,5	-4,3
* Japonia	2,8	2,7	3,0
* Obszar euro	0,0	0,1	0,4
* UE	-0,2	-0,2	0,0
* OECD ogółem	-1,2	-1,3	-1,2
Krótkoterminowe stopy procentowe (%)			
* USA	6,5	7,0	7,0
* Japonia	0,2	0,6	0,9
* Obszar euro	4,4	5,4	5,5
Handel światowy (zmiany w % w porównaniu z rokiem poprzednim)	13,3	9,7	8,0

Źródło: „OECD Economic Outlook” grudzień 2000, nr 68.

Tabela 2**Wskaźniki ekonomiczne niektórych państw rozwiniętych i tych o „gospodarce przejściowej”**

Państwo	Udział w światowym PKB (%)	Wzrost PKB (%)			Inflacja (%)		
	1998	1999	2000	2001	1999	2000	2001
USA	29,7	4,2	5,2	3,4	2,2	3,4	
Kanada	2,1	4,5	4,8	3,5	1,7	2,7	2,4
Japonia	13,2	0,2	1,9	2,0	-0,3	-0,6	-0,1
ChRL	3,4	7,1	7,9	7,8	-1,4	0,5	1,8
Indie	1,6	6,34	6,6	6,7	3,4	6,1	6,1
Republika Korei	1,1	10,7	8,7	5,8	0,8	2,4	3,2
Tajwan	0,9	5,4	6,5	5,8	0,2	1,5	2,2
Hongkong	0,6	3,1	8,8	4,4	-3,3	-2,6	1,7
Tajlandia	0,4	4,2	5,0	4,6	0,3	1,9	2,9
Singapur	0,3	5,4	8,4	6,4	0,0	1,4	2,0
Indonezja	0,3	0,3	4,2	4,3	20,7	3,8	6,7
Malezja	0,2	5,8	8,6	6,7	2,8	2,0	3,2
Filipiny	0,2	3,2	3,7	3,7	6,7	4,8	6,4
Czechy	0,2	-0,2	2,5	3,0	2,1	4,1	4,3
Węgry	0,2	4,5	5,6	5,4	10,0	9,3	7,5
Polska	0,5	4,1	5,0	4,8	7,3	9,9	7,2
Rosja	1,0	3,2	5,0	4,1	36,5	19,6	14,3
Turcja	0,7	-5,1	5,9	5,2	64,9	53,7	24,7
Brazylia	2,7	1,0	3,8	4,3	8,9	6,3	4,8
Meksyk	1,5	3,7	6,8	4,7	12,3	8,6	7,8
Argentyna	1,2	-3,2	0,9	2,8	-1,04	0,4	

Źródło: „European Economic Outlook”, Pricewaterhouse Coppers, styczeń 2001.

ków, możliwy jest wariant tzw. „twardego lądowania” gospodarki USA, tzn. recesja, a nie zmniejszenie tempa rozwoju³.

Scenariusz twardego lądowania miałby negatywny wpływ na inne gospodarki w świecie, gdyż zmniejszenie popytu wewnętrznego w USA zmniejszyłoby możliwości eksportu na ten rynek innych państw, ograniczając pozytywne efekty relacji mnożnikowych w ich gospodarkach. Zależność między stanem gospodarki amerykańskiej a gospodarką światową jest oczywista. Wynika to chociażby z faktu, że dochód narodowy USA stanowi 29,7% światowego produktu (tabela 2).

Ważnym czynnikiem ryzyka dla rozwoju gospodarki światowej, jaki ujawnił się w 2000 r. był gwałtowny wzrost ceny ropy naftowej – od stycznia 1999 r. do połowy 2000 r. ceny tego nośnika energetycznego wzrosły z 15 USD za baryłkę

³ „World Economic Outlook”, op. cit., s. 6.

Tabela 3
Produkcja ropy naftowej (w mln baryłek dziennie) w 2000 roku

Państwa OPEC	Produkcja w IV kw. 2000	Kwoty wydobycia na 31 X	Możliwości nadwyżki produkcji	Państwa nie należące do OPEC	Produkcja w IV kw. 2000
Algieria	0,840	0,853	0,060	Meksyk	3,63
Indonezja	1,310	1,385	0,040	USA	8,22
Iran	3,717	3,917	0,033	Kanada	2,71
Kuwejt	2,170	2,141	0,030	Wielka Brytania	2,79
Libia	1,430	1,531	0,020	Norwegia	3,37
Nigeria	2,000	2,198	0,100	Państwa WNP	8,11
Katar	0,720	0,692	0,030	ChRL	3,21
Arabia Saudyjska	9,023	8,674	1,477	Inne państwa	14,45
Zjedn. Emiraty Arab.	2,350	2,333	0,250		
Wenezuela	2,950	–	0,150		
Irak	2,950	–	0,150		
Ogółem APEC	32,100	–	2,291	Ogółem	46,49
Ogółem świat	–	–	2,791		78,59

Źródło: „OECD Economic Outlook”, nr 68, grudzień 2000.

(159 litrów) do 38 USD. Cena ropy naftowej stanowi funkcję podaży, popytu i czynników spekulacyjnych.

Na wzrost ceny ropy naftowej wpłynęły zatem następujące czynniki.

Po pierwsze, ograniczenie produkcji przez państwa OPEC, po tym gdy ceny tego surowca (w ujęciu realnym) spadły w 1998 r. do najniższego na przestrzeni ostatnich 50 lat poziomu. Decyzja ta zbiegła się ze zwiększeniem popytu na ropę w 1999 i 2000 r. w związku z przyspieszeniem tempa rozwoju gospodarki światowej.

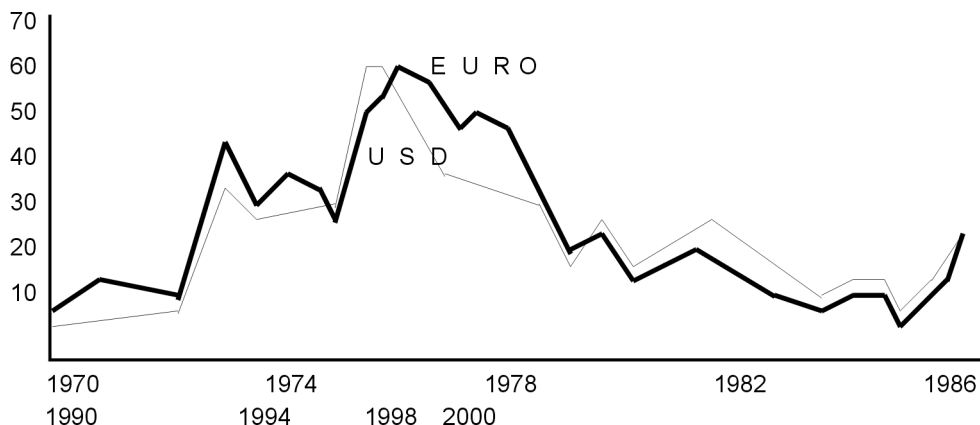
Po drugie, zmniejszenie zapasów ropy naftowej w państwach rozwiniętych gospodarczo ze względu na politykę ograniczania zapasów przez firmy handlujące ropą. Wiązało się to z przyjęciem w latach 50. strategii zarządzania ukierunkowanej na likwidację zapasów w celu ograniczenia zamrożonego kapitału, tzw. system zapasów na czas dostawy (*just in time inventory system*). Również rozwój transakcji terminowych sprawił, że firmy handlowe przedkładając je nad proste gromadzenie zapasów.

Po trzecie, wzrost napięcia politycznego na Bliskim Wschodzie związany z załamaniem procesu pokojowego między Izraelem a Autonomią Palestyńską zrodził obawy o możliwość wykorzystania przez państwa OPEC „broni naftowej” jako narzędzia nacisku politycznego (jak w 1973 r.).

Pomimo spektakularnych wzrostów cen ropy naftowej nie należy obawiać się powtórzenia szoków cenowych z lat 1973 i 1979, gdyż w ujęciu realnym ceny ropy naftowej są znacznie niższe niż w tamtym okresie (wykres poniżej).

Wykres 1

Ceny ropy naftowej w latach 1970–2000 (w cenach z 1990 r.) w euro i dolarach za baryłkę



Źródło: „OECD Economic Outlook...”, op. cit.

Tabela 4

Wskaźnik dynamiki cen w handlu międzynarodowym

Rok	Ceny surowców i żywności	Ceny wyrobów przemysłu przetwórczego
1980 = 100		
1981	104	94
1982	99	92
1983	91	88
1984	90	87
1985	85	87
1986	63	103
1987	66	114
1988	70	124
1989	72	124
1990 = 100		
1991	68*	101
1992	71*	104
1993	65*	99
1994	66*	101
1995	72*	110
1996	76*	106
1997	71*	99

* Rok 1980 = 100

Źródło: J. Dudziński, *W kwestii spadku cen w handlu międzynarodowym*, „Życie Gospodarcze” z 24 marca 1999 r.

Fakt ten potwierdza dobitnie, że w ostatnim dwudziestoleciu przewaga komparatywna i opłacalność produkcji ropy naftowej i gazu znacznie się zmniejszyły. Jak pokazują dane z tabeli 4, większa dynamika cen artykułów przemysłowych zapewniła państwom uprzemysłowionym, specjalizującym się w ich wytwarzaniu, znaczną przewagę, która jeszcze wyraźniej utrwaliła dychotomiczny podział świata na Północ i Południe⁴.

Uwzględnivszy powyższe czynniki, jak również fakt, że państwa OPEC kontrolują tylko 41% światowego wydobycia ropy, uważa się, że światu nie grozi dalszy wzrost jej ceny, a raczej stabilizacja na poziomie około 25 USD za baryłkę. W związku z tym ocenia się, że ostatnie wzrosty miały tylko umiarkowany wpływ na stan światowej koniunktury. Gdyby średnie ceny wzrosły do 30 USD za baryłkę, możnaby spodziewać się spowolnienia wzrostu gospodarczego w świecie o około 0,25%. Skutki tego spowolnienia będą odmienne dla poszczególnych grup państw. Przede wszystkim ucierpiałyby gospodarki państw azjatyckich, uzależnione od importu ropy (Japonia, Republika Korei, ChRL, Tajwan, Tajlandia), a także wiele państw najbiedniejszych i mocno zadłużonych stosunkowo mniejszy wpływ wywarłoby to na państwa Ameryki Łacińskiej⁵.

PRZEGLĄD SYTUACJI GOSPODARCZEJ W NIEKTÓRYCH PAŃSTWACH

Dokonanie przeglądu koniunktury gospodarczej w wybranych państwach poszczególnych regionów pozwoli na bardziej szczegółowe odtworzenie obrazu stanu gospodarki światowej w 2000 r. Naturalnie przegląd taki należy rozpocząć od gospodarki amerykańskiej ze względów, o których była wcześniej mowa.

Rok 2000 charakteryzował się zmiennością nastrojów w ocenie stanu gospodarki USA. W pierwszym półroczu wzrost PKB w USA wyniósł ponad 5%. W trzecim kwartale zmniejszył się on do 2,5%, a w czwartym do 1,4%. Ocenia się, że tendencja spadkowa utrzyma się również w pierwszym kwartale 2001 r., gdyż według pesymistycznych prognoz nastąpi spadek PKB o około 1%. W obliczu tak rozwijającej się sytuacji Urząd Rezerwy Federalnej USA dwukrotnie (3 i 31 stycznia 2000 r.) obniżył podstawową stopę procentową do 5,5%. W krótkim czasie skończył się więc definitywnie najlepszy okres w rozwoju gospodarczym USA. Zbiegło się to w czasie z zakończeniem ośmioletnich rządów Partii Demokratycznej. Od 1991 r. w USA miał miejsce nieprzerwany wzrost gospodarczy, dzięki czemu kraj ten powiększył przewagę nad konkurentami z Europy Zachodniej i Azji Wschodniej. Wzrosła również zamożność obywateli, gdyż dochód na 1 mieszkańca (w cenach bieżących) wynosi ponad 32 tys. USD w ciągu roku.

Wzrost gospodarczy w USA w ostatniej dekadzie opierał się na zwiększeniu wydajności pracy i rentowności inwestycji. Ocenia się, że w latach 1996–2000

⁴ Zob. na ten temat: E. Haliżak i R. Kuźniar (red.), *Stosunki międzynarodowe. Geneza. Struktura. Dynamika*, Warszawa 2000, rozdziały XVII i XVIII.

⁵ „Rzeczpospolita” z 28 grudnia 2000 r.

średnioroczny wzrost wydajności pracy wyniósł 3%, podczas gdy w okresie 1973–1995 tylko 1,4%. Druga połowa 2000 r. przyniosła zauważalny spadek wydajności pracy do 2,4% w wyniku wzrostu kosztów siły roboczej, co w dalszej perspektywie przyczyni się do zmniejszenia zysków przedsiębiorstw⁶. Co się tyczy rentowności inwestycji, to w USA były one wyższe o około 5% niż w Europie Zachodniej, dzięki czemu do tego kraju szerokim strumieniem napływały inwestycje bezpośrednie z Europy, to w warunkach, kiedy oszczędności gospodarstw domowych w USA w 2000 r. wyniosły nieomal zero, w porównaniu z 9% w 1992 r. Napływ kapitału z Europy zmniejszając tam inwestycje, przyczynił się do wzrostu kursu dolara wobec euro w latach 1999–2000. W czwartym kwartale 2000 r. po raz pierwszy od 1991 r. inwestycje w USA zmniejszyły się o 1,7%⁷.

Po stronie osiągnięć warto również odnotować fakt, że w 2000 r. bezrobocie w USA wyniosło 4,0% i było najniższe od 30 lat. Inflacja wzrosła nieznacznie do 3,5 (dzięki wzrostowi cen ropy naftowej). Po raz trzeci z kolei rząd federalny uzyskał nadwyżkę budżetową, a sposób jej wykorzystania był jednym z tematów prezydenckiej kampanii wyborczej.

W rozpoczętej w drugiej połowie 2000 r. dyskusji na temat dalszej ewolucji sytuacji gospodarczej w USA zarysowały się trzy stanowiska (trzy scenariusze odnośnie do tego problemu, Pierwszy zakłada miękkie lądowanie gospodarki USA przejawiające się w spadku PKB z 5% w 2000 r. do około 3% w 2001 i 2–2,5% w 2002 r. W scenariuszu tym zakłada się utrzymywanie inflacji na obecnym poziomie ze względu na stabilizację cen ropy naftowej. Taki rozwój wydarzeń umożliwiłby dalszą redukcję stóp procentowych, stwarzając na przyszłość dobre warunki dla wzrostu. Drugi scenariusz zgodny, z myśleniem w kategoriach „nowej ekonomii”, opiera się na założeniu, że wzrost wydajności pracy w wyniku stosowania nowych technologii będzie kontynuowany, niwelując skutki wzrostu kosztów siły roboczej i utrzymując inflację na niskim poziomie. To podobnie jak w pierwszym scenariuszu umożliwiłoby w 2001 r. dalszą obniżkę stóp procentowych. W związku z tym wzrost gospodarczy wyniósłby odpowiednio 3,7–3,8% w 2001 r. i 3,5% w 2002 r. Wreszcie trzeci, pesymistyczny scenariusz, prognozujący tzw. twarde lądowanie zakłada, że nastąpi gwałtowna przecena aktywów i na rynku akcji, w wyniku czego zmniejszy się popyt wewnętrzny (efekt utraty bogactwa), co doprowadzi do zmniejszenia tempa wzrostu PKB w USA w 2000 i 2001 r. tylko do poziomu 1% rocznie. Realizacja tego ostatniego scenariusza miałaby negatywne skutki dla światowej gospodarki. Biorąc pod uwagę stan gospodarki USA w marcu 2001 r. wyznaczany m.in. przez wskaźniki giełdowe Dow Jones i NASDAQ szanse „twardego urzędowania” są znacznie większe, niż wydawało się na początku 2001 r. po pierwszej obniżce stóp przez Urząd Rezerwy Federalnej.

Zmiany w koniunkturze gospodarczej USA, niezależnie od wpływu na stan aktywności w gospodarce światowej, niosą z sobą jeszcze dwojakiego rodzaju

⁶ *Productivity. Profits and Promises*, „The Economist” z 10 lutego 2001 r., s. 20–21.

⁷ Inwestycje w USA najniższe od 8 lat, „Parkiet”, 2 lutego 2001 r.

konsekwencje o znacznie szerszych implikacjach dla światowego układu sił ekonomicznych i politycznych. Po pierwsze, wpłyną na możliwość realizacji przez USA agresywnego unilateralizmu w polityce zagranicznej, instrumentalnego wykorzystania instytucji gospodarki światowej, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, oraz krytyki instytucji ONZ i Światowej Organizacji Handlu. Problem amerykańskiej hegemonii, najbardziej widocznej w sferze gospodarczej, jest w literaturze przedmiotu przedmiotem ożywionej dyskusji na temat unilateralizmu, multilateralizmu i ostatecznego kształtu ładu międzynarodowego⁸.

Po drugie, spadek aktywności gospodarczej w USA wpłynie na przewartościowanie dotychczasowych relacji ekonomicznych USA–Europa Zachodnia. Stanie się tak dlatego, że dopływ kapitału z Europy zmniejszy się w obliczu malejącej atrakcyjności inwestycji w USA. Relacja dolar–euro zmieni się na korzyść waluty europejskiej. Profesor K. Lutkowski, prognozował na początku 2001 r., że są podstawy by stwierdzić, iż nadchodzące samoczynne „schłodzenie się” gospodarki amerykańskiej, a także równoczesny, choćby umiarkowane szybki, wzrost gospodarczy w obszarze EMU relatywnie poprawią pozycję konkurencyjną Europy również na płaszczyźnie obrotów kapitałowych. I tym sposobem wzmocnią i ustabilizują kurs euro – jeśli nie na poziomie 1,22 USD za 1 euro (jak głosi najbardziej optymistyczna prognoza banku inwestycyjnego Goldman Sachs), to jednak w okolicach równości z dolarem, a nawet lekko powyżej (np. 1,03–1,07 USD za 1 euro)⁹. Oczekiwane w 2001 r. wzmocnienie euro może skłonić Europejski Bank Centralny do obniżki stóp procentowych, co z pewnością zwiększyłoby szanse wzrostu tempa rozwoju gospodarczego w Europie Zachodniej w większym stopniu niż za oceanem.

Sytuacja gospodarcza w państwach Unii Europejskiej w 2000 r. przedstawiała się korzystnie ze względu na zrównoważony rozwój w ciągu r. Również poziom inflacji był niższy niż w USA, aczkolwiek nastąpiło przekroczenie poziomu 2% wyznaczonego przez Europejski Bank Centralny. Szacunki dotyczące PBK w Europie Zachodniej w 2000 r. i w następnych latach prezentuje tabela 5.

Poprawa wskaźników gospodarek europejskich była możliwa dzięki reformom rynku pracy i zmniejszeniu obciążeń podatkowych w Niemczech i Francji. Gdyby nie wzrost cen ropy naftowej, wyniki gospodarcze z pewnością okazałyby się lepsze. Według najnowszych danych, pomimo słabszego IV kwartału PKB Francji wzrósł ostatecznie o 3,2%, Niemiec – 3,1%, a Włoch 2,8%¹⁰. W ocenie analityków zmniejszenie dynamiki gospodarczej w USA będzie miało niewielki wpływ na sytuację w Europie dzięki aprecjacji euro oraz mniejszemu

⁸ Zobacz na ten temat: Z. Brzeziński, *Wielka Szachownica*, Warszawa 1998; Ch. Johnson, *Blowback: The Cost of American Empire*, New York 2000; Ch. Lane, *The Unipolar Illusion*, „International Security”, 1993, nr 4, s. 5–51; R. Haas, *What to Do with American Primacy*, „Foreign Affairs” 1999, nr 5, s. 37–50; R. Candolezza, *Promoting the National Interest*, „Foreign Affairs” 2000, nr 1, s. 45–63.

⁹ K. Lutkowski, Czy zwrot w generalnych trendach?, „Parkiet” z 6–8 stycznia 2001 r.

¹⁰ „Rzeczpospolita” z 24–25 lutego 2001 r.

Tabela 5

Państwa	Szacunki dot. 2000 r.	Przewidywania	
		2001	2002
Niemcy	3,1	2,5	2,5
Francja	3,3	3,2	2,7
Włochy	2,8	2,5	2,2
Hiszpania	4,0	3,7	3,5
Holandia	4,1	4,0	3,5
Państwa strefy euro	3,3	3,0	2,7
Nie należące do euro	3,5	3,2	3,0
Wielka Brytania	3,0	2,5	2,2
Inne państwa Europy Zach.	3,2	3,0	2,7
Europa Zachodnia	3,5	3,0	2,7

niż w USA oddziaływaniu efektu bogactwa z tytułu inwestycji w papiery wartościowe, ponieważ w Europie dużo mniej oszczędności zainwestowano w akcje¹¹.

W przeciwieństwie do USA i Europy Zachodniej, gospodarka Japonii pozostawała nadal w marazmie, co jest tym gorsze, że stan ten trwa od 10 lat. Notując wzrost w wysokości zaledwie 1%, Japonia rozwijała się najwolniej ze wszystkich państw zaawansowanego gospodarczo Zachodu. Wobec słabego popytu wewnętrznego, kolejny rok utrzymywała się deflacja (spadek cen o około 1% w skali r.), co negatywnie oddziaływało na zyski przedsiębiorstw, a także na sektor bankowy ze względu na obciążenie rosnącymi długami przedsiębiorstw. W październiku rząd Japonii ogłosił kolejny wielobilionowy (w jenach) pakiet wydatków rządowych mających na celu stymulowanie wzrostu gospodarczego. Jego realizacja doprowadzi jednak do pogłębienia i tak już dużego długu publicznego do 160% wartości PKB w ciągu 5 lat bez wystarczających gwarancji sukcesu. Źródła japońskich niepowodzeń tkwią przede wszystkim w braku politycznej woli podjęcia strukturalnych reform (przede wszystkim deregulacji), a stojący na jego czele Yoshiro Mori uważany jest za najsłabszego premiera w powojennej historii tego kraju¹². Negatywny wydzźwięk wszystkich tych czynników sprawił, że na początku 2001 r. międzynarodowa agencja ratingowa Standard and Poors obniżyła rating gospodarki japońskiej z AAA na +AA, co było wydarzeniem bezprecedensowym, świadczącym o spadku zaufania międzynarodowego.

Wśród państw rozwijających się prym wiodła gospodarka ChRL, która zaliczyła kolejny udany rok wzrostem PKB o 8% w warunkach inflacji 1%. Eksport wyniósł 227 mld USD, a import 204 mld USD. W 2000 r. ChRL znacznie przybliżyła się do zrealizowania swego strategicznego celu, jakim jest uzyskanie członkostwa w Światowej Organizacji Handlu. Po podpisaniu pod koniec 1999 r. stosownego porozumienia z USA, w zeszłym roku ChRL uczyniła to samo z Unią Europejską.

¹¹ J. Jankowiak i P. Chwiejczak, *Bez paniki, bez odbicia*, „Rzeczpospolita” z 30 stycznia 2001 r.

¹² *Why Japan's Mori must go*, „The Economist” z 10 lutego 2001 r.

Otwiera ono *de facto* drogę do tej organizacji – a ostatecznej decyzji należy się spodziewać w 2001 r. podczas planowanej na 9–13 listopada konferencji ministerialnej WTO w Doha (Katar). Porozumienie z Unią przewiduje daleko idące otwarcie chińskiego rynku poprzez obniżkę cel oraz dostęp do rynku usług ubezpieczeniowych, łącznościowych i bankowych. Dzięki tym działaniom, jak również wynikom gospodarki chińskiej, znacznie wzrosło międzynarodowe zaufanie do niej. Otóż w ogłoszonej na początku 2001 r. ankiecie zaufania dla inwestycji zagranicznych (FDI confidence index) gospodarka ChRL uplasowała się na drugim miejscu w świecie za USA, a przed Brazylią, Wielką Brytanią i Niemcami. Polska w tym rankingu znalazła się na 11 miejscu w świecie¹³. Skumulowana wartość inwestycji bezpośrednich w ChRL wyniosła w sumie 434 mld USD.

Wśród państw rozwijających warto wyróżnić Brazylię, która uplasowała się na drugim miejscu za ChRL pod względem napływu inwestycji bezpośrednich (28 mld USD). Krajowi temu udało się z powodzeniem przezwyciężyć skutki kryzysu finansowego sprzed 3 lat. Dowodzi tego osiągnięcie nadwyżki budżetowej oraz przejście od hiperinflacji do inflacji na poziomie 6%. W związku z tym perspektywy rozwoju na 2001 rok są niezagrażone. W przeciwieństwie do Brazylii, Argentyna – inny reprezentatywny przedstawiciel z grona państw o gospodarce przejściowej – przeżywała znaczne kłopoty gospodarcze w postaci spadku PKB w 1999 i 2000 r. Spadek produkcji eksportu w połączeniu z deficytem budżetowym sprawił, że Argentyna nie była w stanie spłacać na bieżąco zadłużenia międzynarodowego (19 mld USD w 2000 r.). Tym razem pomoc Międzynarodowego Funduszu Walutowego została udzielona szybko i na czas, i co najważniejsze, w wysokości przekraczającej oczekiwania rynku, gdyż wyniosła prawie 40 mld USD. Wielką zaletą tej operacji było to, że zapobiegła ona rozprzestrzenieniu kryzysu do innych państw Ameryki Łacińskiej¹⁴.

PROBLEMY MIĘDZYNARODOWEGO SYSTEMU HANDLOWEGO

W 2000 r. byliśmy świadkami wyjątkowo wysokiej dynamiki handlu międzynarodowego w porównaniu z rokiem 1999, który dla wymiany międzynarodowej nie był zły. W 1999 r. wartość wymiany towarowej wynosiła 5,47 bln USD (wzrost o 3,5% w stosunku do 1998 r.), a wartość wymiany usług 1,35 bln USD (z tego wartość usług turystycznych wyniosła 440 mld USD). W 2000 r. dzięki wysokiej dynamice rozwojowej gospodarki USA (w pierwszych trzech kwartałach), Europy Zachodniej, ChRL i Ameryki Łacińskiej, wartość wymiany międzynarodowej wzrosła według wstępnych szacunków WTO o 10%, a więc w tempie najwyższym od 10 lat. W pierwszej połowie tego roku handel międzynarodowy wzrósł o 13% – cztery razy szybciej niż w poprzednim roku. Następujące specyficzne czynniki legły u podstaw takiego przyspieszenia: wzrost

¹³ „The Economist” z 17 lutego 2001 r.

¹⁴ „IMF Survey”, 27 grudnia 2000.

cen ropy naftowej, przyrost wymiany handlowej ChRL o ponad jedną trzecią, wzrost importu USA o 21% (co przyczyniło się do ponad 200-miliardowego deficytu w rachunku bieżącym), zwiększenie wymiany handlowej przez państwa Ameryki Łacińskiej o ponad 20%¹⁵.

Pomimo wysokiej dynamiki rozwojowej handlu międzynarodowego w 2000 r., ta dziedzina gospodarki światowej była mimo wszystko przedmiotem szczególnej troski, dyskusji, a nawet sporów związanych z kształtowaniem optymalnego stanu międzynarodowego systemu handlowego. Przyczyną owego niepokoju było niepowodzenie odbytej w listopadzie 1999 roku Trzeciej Ministerialnej Konferencji WTO w Seattle, gdyż państwa członkowskie Światowej Organizacji Handlu nie osiągnęły porozumienia odnośnie do treści i zasad nowej rundy negocjacji handlowych mających na celu dalszą liberalizację handlu międzynarodowego.

W pracach przygotowawczych przed konferencją w Seattle uzgodniono następujące cele przyszłej rundy negocjacji handlowych.

Po pierwsze, dalszą liberalizację handlu międzynarodowego, ponieważ to, co osiągnięto po zakończonej w 1994 r. rundzie urugwajskiej, odnosiło się do problemów i wyzwań lat 80. i 90. Nowe milenijne wyzwania wymagające rozwiązania to: liberalizacja handlu artykułami rolnymi w obliczu narastających subsydiów; liberalizacja handlu usługami – dynamicznie rozwijającą się dziedziną wymiany międzynarodowej, międzynarodowy handel elektroniczny, regulacja działalności przedsiębiorstw międzynarodowych, uregulowanie kwestii konkurencji i przejrzystości w zamówieniach rządowych, ułatwienia handlowe, relacje handlu międzynarodowego, ochrony środowiska i standardów zatrudnienia.

Po drugie, dalsze zintegrowanie państw rozwijających się z międzynarodowym systemem handlowym, aby przeciwdziałać ich marginalizacji w gospodarce światowej. Nowa runda miała zachęcić je do większego otwarcia i liberalizacji obrotów, aby zwiększyć korzyści z wymiany i zapewnić szybszy wzrost.

Po trzecie, nadanie międzynarodowemu systemowi handlowemu rzeczywiście globalnego charakteru przez włączenie do WTO, ChRL, Rosji i innych państw.

Po czwarte, wypracowanie adekwatnego podejścia umożliwiającego bardziej efektywne rozwiązywanie problemów na styku handlu międzynarodowego, ochrony środowiska, standardów zdrowotnych i praw człowieka.

Można więc powiedzieć, że problematyka, jaką zamierzano podjąć w Seattle, bardzo obszerna i daleko wykraczała poza czystą sferę handlu międzynarodowego. W okazała się istotnie była to próba podjęcia dyskusji na temat globalizacji, a konferencja stwarzała ku temu dobrą okazję, gdyż handel międzynarodowy był i jest najważniejszą siłą sprawczą tego procesu, wiążąc gospodarki i ludzi oraz wywołując głębokie przeobrażenia i konsekwencje w innych obszarach stosunków międzynarodowych.

Niepowodzenie konferencji ministerialnej WTO w Seattle to nie tylko brak zgody uczestników co do ustalenia terminarza liberalizacji wymiany między-

¹⁵ *Growth rate of world merchandise trade expected to double in 2000*, „WTO News”, 30 listopad 2000.

narodowej, ale w istocie rzeczy głęboki spór między państwami rozwiniętej Północy a większością państw biednego Południa o ocenę i skutki globalizacji. W ostatnich dwóch latach rozwinęła się ożywiona debata polityczna na ten temat; wszczęto także spory wśród uczonych. O powadze tego dyskursu świadczą rozległy zakres problematyki, którą się podejmuje w związku z globalizacją.

Krytycy globalizacji jako najważniejszy argument wskazują fakt, że prowadzi ona do pogłębienia nierówności rozwojowych, zamiast ich wyrównywania. W drugiej połowie XX wieku w sposób nie budzący wątpliwości nastąpiło pogłębienie nierówności, na co wskazują publikacje i analizy MFW¹⁶.

Na przykład 20 najbogatszych państw osiąga 30 razy większe dochody niż 20 najbiedniejszych państw¹⁷. Wybitny amerykański ekonomista P. Krugman utrzymuje, że współczesna gospodarka światowa nie jest miejscem, gdzie utrzymuje się sprawiedliwość i rządzą zasady fair play¹⁸. W opinii zaś wpływowego tygodnika „The Economist” współczesny handel, niezależnie od tego czy jest sprawiedliwy, czy niesprawiedliwy, przynosi korzyści wszystkim stronom. Ofiary tej niesprawiedliwości i tak muszą się czuć zadowolone, że osiągają jakikolwiek dochód z handlu międzynarodowego¹⁹. Globalizacja zatem przynosi korzyści wszystkim uczestnikom, ale nie mogą oni oczekiwać sprawiedliwego podziału efektów globalizacji. Rynek nie implikuje sprawiedliwości, gdyż jego domeną jest wydajność, konkurencja, bogactwo i poziom stopy życiowej.

Byłoby jednak znacznym uproszczeniem twierdzić, że nierówności rozwojowe i ubóstwo są zasługą wyłącznie globalizacji, gdyż równie ważną rolę odgrywa zła polityka makroekonomiczna, słabe instytucje i niestabilność polityczna wewnątrz państw, jak również spotykana w wielu krajach nieumiejętność wykorzystania efektów globalizacji. Wiele rządów bowiem działa często wbrew siłom rynku, a nie w zgodzie z nim, wykorzystując możliwości, jakie rynek stwarza. Chodzi o to, aby strategia państwa przeciwdziałała efektom gry o sumie zerowej – co wynika z logiki procesów globalizacji.

Kolejnym problemem podnoszonym na kanwie dyskusji o globalizacji jest to, w jaki sposób oddziałuje ona na realizację koncepcji wolnego handlu w gospodarce światowej. Zwolennicy globalizacji, rekrutujący się głównie z grona zwolenników neoliberalnej czy też podaźowej ekonomii, argumentują, że zły rynek jest zdecydowanie lepszy niż najlepszy rząd jako sposób organizacji życia społecznego. Zatem w ich rozumieniu globalizacja to swoboda działania sił rynkowych w skali całej gospodarki światowej²⁰. Krytycy zaś utrzymują, że podobnie jak mechanizmy rynkowe, również globalizacja ze swymi nieuchronnymi wadami wymaga korygowania, sterowania czy wręcz globalnego zarządzania (*global governance*) na szczeblu narodowym i międzynarodowym²¹.

¹⁶ „World Economic Dullook”, maja IMF Washington 2000, s. 155.

¹⁷ IMF Survey Forces of Globalization Must be Embraced, 26 maja 1997.

¹⁸ P. Krugman, *The Return of Depression Economics*, Penguin, New York 1999.

¹⁹ „The Economist” z 27 stycznia 1997, s. 66.

²⁰ F. Hayek, *The Road to Serfdom*, London 1997.

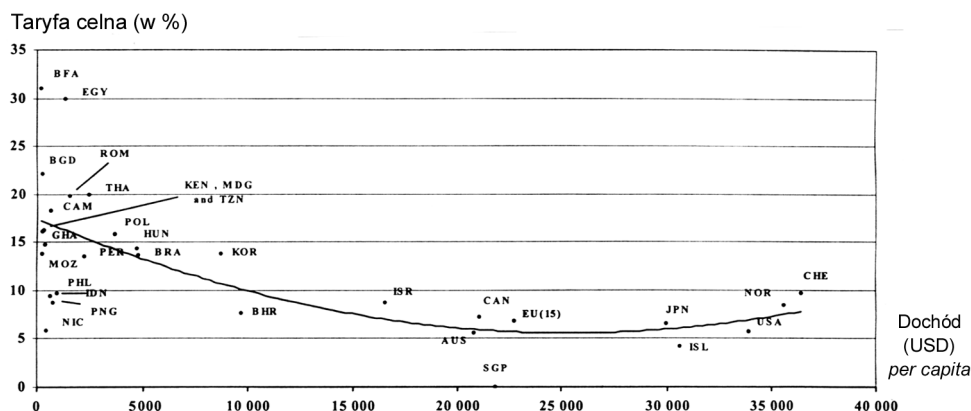
²¹ Global Capitalism. Special Report, „Business Week” z 6 listopada 2000 r.

Trzecią kwestią, która jak, wydaje, stanowi przedmiot największych kontrowersji, jest kwestia zależności globalizmu – zatrudnienia i płac. Przeważa tu pogląd, że globalizacja jest źródłem rosnącego bezrobocia, a także spadku płac ze względu na szybko rosnącą wydajność pracy. Odpowiedzialne za ten stan rzeczy mają być przedsiębiorstwa międzynarodowe, w związku z czym poddawane są one wyjątkowo mocnej krytyce jako sprawcy negatywnych konsekwencji globalizacji. Z punktu widzenia państw przyjmujących inwestycje generuje to import tanich towarów, które wpływają w ostatecznym rachunku na spadek płac. Z punktu widzenia zaś kraju eksportera inwestycji przeniesienie produkcji za granicę oznacza także eksport miejsc pracy. Liczne badania i analizy ekonomiczne nie potwierdzają bynajmniej tak prostej zależności, aczkolwiek uznaje się, że niewykwalifikowana siła robocza w obliczu rosnącej rangi technologii w największym stopniu traci na skutek globalizacji²². Jako koronny dowód na pozytywne sprzężenie globalizacji i zatrudnienia podaje się przykład gospodarki USA o najniższym na przestrzeni ostatnich 30 lat bezrobociu.

Współcześni zwolennicy globalizacji, nie negując oczywistych faktów, że w krótkim okresie może ona przynosić negatywne problemy, podkreślają jednoznacznie, iż odejście od globalizacji, czyli swego rodzaju deglobalizacja w długim okresie przyniosłaby jednoznaczne szkody wszystkim państwom, w tym zwłaszcza państwom rozwijającym się. Wybitni ekonomiści J. Sachs i A. Warner w znanym studium wykazali, że państwa rozwijające się o otwartych gospodarkach od 1970 r. osiągały wzrost przeciętnie 4,5% rocznie, podczas gdy te o gospodarce zamkniętej, uprawiające protekcjonizm, rozwijały się w tempie tylko 0,7%²³.

Wykres 2

Poziom taryfy celnej i dochód na 1 mieszkańca w niektórych państwach w 1999 r.



Źródło: Overview of Developments in the International Trading, World Trade Organization, Geneva 2000, s.18.

²² Ibidem.

²³ J. Sachs, A. Warner, *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, Cambridge 1995.

Jeśli uwzględnić inne parametry, np. wysokość stawki celnej i dochód na 1 mieszkańca, to jak wynika z wykresu 2, zależność między nimi jest odwrotnie proporcjonalna.

Wszystkie powyższe problemy z całą siłą ujawniły się w trakcie konferencji ministerialnej WTO w Seattle. Państwa rozwijające się zażądały większej swobody w dostępie swego eksportu na rynki rozwiniętych państw Północy oraz stworzenia mocnych gwarancji instytucjonalnych tego otwarcia. Państwa Północy koncentrowały się zaś na postulacie dalszej liberalizacji wszystkich dziedzin obrotu międzynarodowego. W sytuacji tak rozbieżnych oczekiwań nie ustalono terminarza negocjacji liberalizujących wymianę międzynarodową.

W 2000 r. Światowa Organizacja Handlu podjęła trudną próbę rozwiązania tych sprzeczności. Wielką aktywność w tej dziedzinie przejawiał Mike Moore z Nowej Zelandii, dyrektor generalny Organizacji, który podjął liczne działania (odczyty, sympozja, wystąpienia w mediach) na rzecz poprawy jej wizerunku. Podczas jednego z odczytów twierdził, co następuje: „Musimy powrócić do podstawowych zasad i wartości i określić na nowo sytuację, w jakiej się znaleźliśmy [...] Musimy poszukiwać optymalnego modelu demokratycznego internacjonalizmu i współpracy, jeśli chcemy cieszyć zrównoważonym rozwojem na całej planecie”²⁴.

Z jego inicjatywy zintensyfikowano dialog z państwami rozwijającymi się. Odbyło się spotkanie z przedstawicielami organizacji 6–77, której w skład wchodzi państwa rozwijające się, oraz z państwami Organizacji Jedności Afrykańskiej. Odbył liczne podróże do państw członkowskich WTO, których nie stać na utrzymanie stałych misji przy tej organizacji w Genewie. Gestem było również przyznanie Kataroui prawa zorganizowania kolejnej konferencji ministerialnej w 2001 r.

Niepowodzenie w Seattle sprawiło, że na forum WTO w 2000 r. zaczęto wręcz mówić o konieczności rewizji międzynarodowego systemu handlowego w ramach działań pokonferencyjnych (*the post-Seattle trade agenda*). Dlatego już w lutym 2000 r. na posiedzeniu Rady Generalnej WTO postanowiono nadać problematyce rozwoju priorytetowe znaczenie i temu celowi podporządkować przyszłą rundę negocjacji handlowych²⁵. W bieżącej działalności WTO w 2000 r. podejmowano ponadto działania na rzecz ustanowienia bardziej prorozwojowego międzynarodowego systemu handlowego.

Po pierwsze, rozpoczęto sektorowe negocjacje na temat liberalizacji międzynarodowego handlu artykułami rolnymi i usługami. O randze tego problemu niech świadczy fakt, że te dwie dziedziny dają aż dwie trzecie światowego produktu. O wiele większe znaczenie ma jednak fakt, że jest to wyjątkowo drażliwy temat w stosunkach między państwami Północy i Południa. W wielu państwach rozwijających się połowa siły roboczej jest zatrudniona w rolnictwie, podczas gdy w UE – 4,8%, USA – 2,7%, Japonii – 5,3%. Dla państw afrykańskich

²⁴ M. Moore, *Revisiting the Multilateral Trading System*, „WTO News” z 10 stycznia 2000 r.

²⁵ *After Seattle – The WTO and Developing Countries*, „WTO News” z 7 marca 2000 r.

eksport artykułów rolnych stanowi 15% całości dochodów, a w Ameryce Łacińskiej – 20%. Dlatego też państwa te są zainteresowane w dostępem do rynków zbytu państw rozwiniętych, co utrudniają wysokie subsydia i cła (tabela 6 i 7). Innymi słowy, wysokie subsydia państw OECD pozbawiają naturalnych korzyści

Tabela 6

Poziom stawek celnych w Japonii, Kanadzie, UE i USA (w %)

Wyszczególnienie	a) Japonia	a) Kanada	b) UE	b) USA
Ogółem	6,5	7,2	6,9	5,7
Artykuły rolne	18,2	22,9	17,3	11,0
Artykuły przemysłowe	4,0	4,4	4,5	4,7
Ropa naftowa	6,5	2,6	2,9	2,3

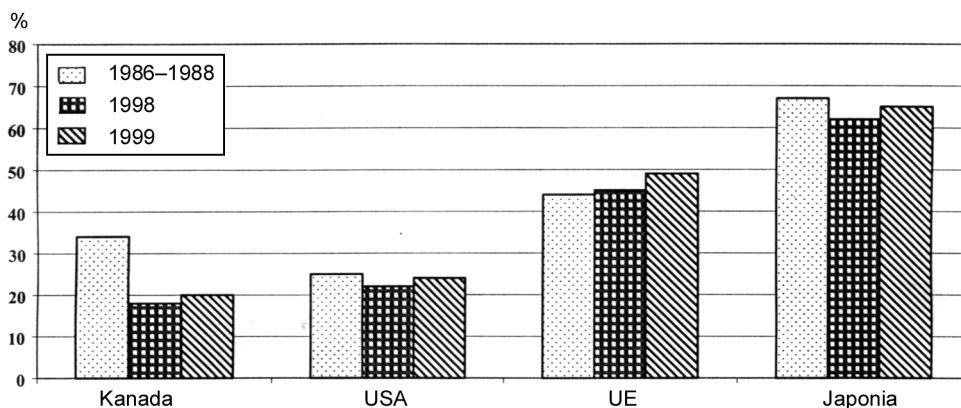
a) dane za 2000 rok

b) dane za 1999 rok

Źródło: WTO Sekretariat

Tabela 7

Wysokość wsparcia dla producentów artykułów rolnych w Japonii, Kanadzie, USA i UE (dopłaty jako procent ceny sprzedaży)



Źródło: „Agriculture Policies in OECD Countries – Monitoring and Evaluation”, OECD, Paris 2000.

komparatywnych państw rozwijających. Ten egoizm rozwiniętej Północy niełatwo będzie przewyciężyć, gdyż wartość subsydiów dla rolnictwa w państwach OECD w 1999 r. wyniosła 306 mld euro²⁶.

Po drugie, podjęto działanie na rzecz pomocy państwom rozwijającym się, w tym najmniej rozwiniętym. Wyzwania pod tym względem są duże, gdyż według danych WTO 1,2 mld ludności w świecie notuje dochód mniejszy niż 1 USD

²⁶ WTO Negotiations: agriculture and developing Countries, „WTO News” z 6 grudnia 2000 r.

dziennie, a jedna trzecia ludności świata dysponuje dochodem 1–2 USD dziennie. Rok 2000 można uznać za przełomowy, gdyż bez wątpienia problem pomocy dla państw rozwijających się został priorytetem działalności WTO, uruchomiono bowiem programy pomocy technicznej, seminaria i szkolenia w zakresie polityki handlowej. Podjęto daleko idącą koordynację z innymi organizacjami międzynarodowymi, takimi jak UNCTAD, UNDP, IMF i Bank Światowy.

Po trzecie, odpowiadając na krytykę państw Południa WTO przedsięwzięta środki mające zatrzeć wrażenie że organizacja realizujące głównie interesy bogatych państw Północy. W związku z tym zdecydowano się na podjęcie energicznych działań na rzecz zwiększenia przejrzystości procedur podejmowania decyzji i partycypacji w nich państw rozwijających się²⁷.

Wszystkie projekty, o których mowa wyżej, ukierunkowane są na zmiany międzynarodowego systemu handlowego, ale jak twierdzi sam dyrektor generalny WTO M. Moore, możliwości ich faktycznej realizacji ogranicza brak zgody uczestników co do treści nowej rundy negocjacji, w wyniku której mógłby się wyłonić nowy system handlu międzynarodowego odpowiadający jego uczestnikom i wyzwaniom na miarę XXI wieku. Decydują o tym następujące względy: wysoka koniunktura gospodarcza w USA, która osłabia zainteresowanie tego kraju zmianami modelu handlu międzynarodowego; pojawienie się nowych technologii, które są substytutem liberalizacji (handel elektroniczny), przedkładanie rozwiązań bilateralnych nad wielostronnymi przez sektor prywatny. Najważniejszą jednak przyczyną jest rzeczywista wielobiegowość w handlu międzynarodowym: USA, UE, Japonia, państwa rozwijające się, liczne ugrupowania i bloki handlowe: NAFTA, APEL, AFTA (ASEAN Free Trade Area), Mercosur, UE. W sytuacji braku zdecydowanego lidera, jak ma to miejsce w sferze finansów międzynarodowych, gdzie USA i dolar amerykański dominują zdecydowanie, w sferze handlu międzynarodowego potrzebna jest niezwykle elastyczność WTO, aby doszło do zmian istniejącego systemu, odpowiadających interesom wszystkich uczestników²⁸.

Rok 2001 i kolejna konferencja ministerialna WTO przyniosą być może odpowiedź na niektóre wzmiankowane wyżej problemy międzynarodowego systemu handlowego.

²⁷ *Internal Transparency and the effective participation of Members*, „WTO News” z 31 października 2000 r.

²⁸ *Reflection on the Global Trading System*, „WTO News” z 25 sierpnia 2000 r.