

Spis treści

Wprowadzenie	XI
Wykaz skrótów	XIX
Część I. Polityka handlowa	1
Rozdział I. Istota handlu międzynarodowego	1
Rozdział II. Wolny handel (<i>free trade</i>), handel zgodny z zasadami wolniorynkowymi (<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 amerykańizacja	9
§ 3. Amerykańska jednostronna wizja świata (<i>american unilateralism</i>)	11
§ 4. Globalizacja, antyglobalizm, relatywizm kulturowy	18
§ 5. Globalizacja czy regionalizacja	20
§ 6. Glokalizacja (<i>Glocalization</i>)	24
§ 7. Handel globalny czy handel strategiczny?	25
Część II. Podstawowe mechanizmy kontroli handlu zagranicznego	27
Rozdział I. Cła i taryfy celne	27
Rozdział II. Nie-celne bariery importowe. Kwoty lub limity importowe	31
Rozdział III. Umowy handlowe jako instrument regulacji handlu międzynarodowego	33
§ 8. Ustawodawstwo celne i umowy handlowe	33
I. Nieefektywność ustawodawstwa handlowego	33
II. Konflikty handlowe. Akt celny <i>Smoot-Hawleya</i>	34
III. Zmiana amerykańskiego stosunku do umów handlowych. Współczesne limitacje prerogatyw handlowych prezydenta Stanów Zjednoczonych ...	35
§ 9. Miejsce umów handlowych w strukturze prawa traktatowego	38
I. Pojęcie traktatu w Konwencji wiedeńskiej	38
II. Pojęcie traktatu w prawie amerykańskim. Amerykańskie umowy wykonawcze	39
III. Strony umowy. Umowy wielostronne, dwustronne i jednostronne	40
IV. Umowy między państwami i prywatnymi stronami	42
§ 10. Umowa handlowa jako źródło prawa międzynarodowego	43
I. Umowy prawotwórcze i umowy-kontrakty	43
II. Spór o kontraktowy lub prawotwórczy charakter GATT	44

§ 11. Umowy handlowe jako źródło wewnętrznego prawa państwa	45
I. Kontrowersje wokół procesu inkorporacji umowy do prawa państwowego	45
II. Umowy samowykonawcze i wymagające inkorporacji w drodze akcji ustawodawczej	47
III. Spór o status samowykonawczy GATT/WTO i RTA (<i>Regional Trade Arrangements</i> – Regionalnych Porozumień Handlowych)	48
Część III. Struktury handlu światowego	51
Rozdział I. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy	51
§ 12. Przesłanki wykształcenia się Systemu Bretton Woods	51
I. Plan <i>White'a</i> i Plan <i>Keynesa</i>	53
II. Konferencja w Bretton Woods	57
§ 13. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy	60
I. Cele i struktury organizacyjne	60
II. Członkostwo, fundusze i głosowanie w Banku Światowym i Międzynarodowym Funduszu Walutowym	61
1. Bank Światowy	62
2. Międzynarodowy Fundusz Walutowy	63
III. Polityka pożyczkowa	65
§ 14. Międzynarodowe Centrum do Rozwiązywania Sporów Inwestycyjnych	70
I. Zasada wyczerpania środków lokalnych i problem narodowości korporacji	71
Rozdział II. Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (GATT) i Światowa Organizacja Handlu (WTO)	74
§ 15. Historia GATT i Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO)	74
§ 16. Podstawowe zasady GATT	77
§ 17. Konsekwencje nieprzestrzegania zasady „niedyskryminacji” i możliwość modyfikacji „koncesji”	81
§ 18. Negocjacje Rundy Urugwajskiej	83
§ 19. GATT i Nowy GATT	87
§ 20. Struktura i członkostwo Światowej Organizacji Handlu – WTO	88
§ 21. Proces decyzyjny w GATT i WTO	91
§ 22. Znaczenie prawa międzynarodowego w procesie stanowienia i stosowania reguł WTO	93
§ 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>)	96
§ 24. Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS – <i>General Agreement on Trade in Services</i>)	99
§ 25. Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS – <i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)	101
§ 26. Umowa o zakupach rządowych (<i>Agreement on Government Procurement</i>)	103
§ 27. Porozumienie w sprawie środków sanitarnych i fitosanitarnych	104
§ 28. WTO na początku XXI w.	105
§ 29. Negocjacje Rundy Doha	107

§ 30. Przyszłość handlu globalnego. Rundy negocjacji handlowych czy polityka handlowych ułatwień (<i>Trade Facilitation</i>)	110
Część IV. Struktury handlu regionalnego	111
Rozdział I. Międzynarodowe bloki handlowe. Unie celne i strefy wolnego handlu	111
Rozdział II. Unia celna Wspólnoty Europejskiej	113
§ 31. Wspólnota i Unia Europejska	113
I. Wstępne etapy integracji	114
§ 32. Koncepcja „większej” Wspólnoty	115
§ 33. Koncepcja „głębiej zintegrowanej” Wspólnoty	119
§ 34. Traktaty z Maastricht i Amsterdamu. Wspólna polityka monetarna dojrzałej Wspólnoty	123
§ 35. Traktat nicejski, Traktat Konstytucyjny i Traktat lizboński	127
§ 36. Unia Europejska i GATT	133
§ 37. Unia celna czy federacja? Konstytucja i proces federalizacji Unii	136
Rozdział III. Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA – <i>North American Free Trade Agreement</i>)	139
§ 38. CUS-FTA. Amerykańsko-Kanadyjskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>Canada-US Free Trade Agreement</i>)	139
§ 39. NAFTA – Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>North American Free Trade Agreement</i>)	143
§ 40. Układ Wolnohandlowy Ameryki Centralnej (CAFTA – <i>Central American Free Trade Agreement</i>)	149
Rozdział IV. Inne ważniejsze regionalne porozumienia handlowe	152
§ 41. Porozumienia o wolnym handlu w Ameryce Środkowej i Południowej ...	153
§ 42. Porozumienia o wolnym handlu wybrzeża Pacyfiku (<i>Pacific Rim Arrangements</i>)	155
I. Perspektywy amerykańsko-japońskiego układu handlowego	155
II. Tygrysy azjatyckie w roli alternatywnych partnerów handlowych	159
III. ASEAN i NAFTA-bis. Amerykańska penetracja rejonu Pacyfiku	161
IV. Chiński „smok” handlowy i jego manipulacje walutowe	163
§ 43. Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu – CEFTA	166
Rozdział V. Regionalne instytucje wspierające handel międzynarodowy	169
§ 44. Zamorska Prywatna Korporacja Inwestycyjna (OPIC – <i>Overseas Private Investment Corporation</i>)	169
§ 45. Bank Stanów Zjednoczonych Export-Import (Eximbank – <i>The Export-Import Bank of the United States</i>)	171
§ 46. Regionalne Banki Rozwoju (<i>Regional Development Banks</i>)	172
Część V. Regulacja importu i eksportu	177
Rozdział I. Klauzule ucieczki od skutków importu zgodnego z zasadami wolnej konkurencji	177
§ 47. Pozytywne i negatywne następstwa wolnej konkurencji	177
§ 48. Klauzule ucieczki i metody pozytywnego przystosowania do konkurencji	178
I. Klauzula ucieczki w rozumieniu GATT z 1947 r.	179
II. Reakcja konsumentów na stosowanie zabezpieczeń. Umowy samoograniczające	179

III. Wzrost roli zabezpieczeń w erze globalizacji	181
IV. Warunki niezbędne do udzielenia zabezpieczeń (<i>safeguards</i>)	183
§ 49. Zabezpieczenia w przepisach handlowych Stanów Zjednoczonych	187
§ 50. Zabezpieczenia w prawie Wspólnoty Europejskiej	190
§ 51. Przeszkody rynkowe (<i>market disruptions</i>)	194
§ 52. Zasada paralelizmu. Amerykańskie zabezpieczenia dla przemysłu stalowego	197
Rozdział II. Handel niezgodny z zasadami konkurencji (<i>unfair trade</i>). Praktyki dumpingowe	200
§ 53. Koncepcja dumpingu	200
I. Spory wokół definicji dumpingu	200
II. Istota dumpingu jako handlowej praktyki <i>unfair</i>	202
III. Dumping na rynku wewnętrznym	203
IV. Dumping w aspekcie porównawczym	204
1. Modelowe reakcje państw w stosunku do praktyk dumpingowych ..	204
§ 54. Przepisy antydumpingowe GATT	211
§ 55. Prawo antydumpingowe Unii Europejskiej	212
§ 56. Prawo antydumpingowe Stanów Zjednoczonych	217
§ 57. Prawo antydumpingowe Kanady i Australii w konfrontacji z systemem UE i USA	220
§ 58. Postępowanie antydumpingowe	224
I. Cena poniżej odpowiedniej wartości (<i>less than fair price</i>)	224
II. Cena eksportowa (<i>export price</i>) i „konstruktywna” cena eksportowa (<i>constructive export price</i>)	225
III. Czynniki korygujące różnice między „ceną eksportu” i „normalną wartością” towaru eksportowanego	226
IV. Szkoda materialna	229
V. Poparcie lokalnego przemysłu dla wniosku dumpingowego	230
VI. Okresowa rewizja cel antydumpingowych (<i>sunset reviews</i>)	232
§ 59. Główne motywy sporów antydumpingowych	234
I. Próby obejścia przepisów antydumpingowych	234
II. Amerykańska ustawa antydumpingowa z 1916 r.	235
§ 60. Poprawka <i>Byrda</i> (<i>The Byrd Amendment</i>)	237
§ 61. <i>Zeroing</i>	241
§ 62. „ <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	244
Rozdział III. Handel subsydiowany i cła ochronne (<i>countervailing duties</i>)	248
§ 63. Pojęcie subsydium (<i>subsidy</i>)	248
§ 64. Dumping i handel subsydiowany	249
§ 65. Specyficzność subsydium. Subsydia i pomoc państwa	251
§ 66. Kategorie subsydiów	251
I. Zabronione subsydia eksportowe	255
II. Subsydia w gospodarce krajów rozwijających się i państw będących w okresie rynkowej transformacji	256
§ 67. Regulacje handlu subsydiowanego w Stanach Zjednoczonych	257
§ 68. Subsydia w polityce gospodarczej krajów nierynkowych	261
§ 69. Regulacja handlu subsydiowanego przez Unię Europejską	265
§ 70. Główne spory dotyczące handlu subsydiowanego	267

I. Subsydia Stanów Zjednoczonych dla zagranicznych korporacji eksportowych (<i>Foreign Sales Corporations</i>)	267
II. Subsydia dla prywatyzowanych korporacji – Sprawa Brytyjskiej Korporacji Stalowej w Apelacji w WTO	269
III. Subsydia dla przemysłu tekstylnego. Brazylia przeciw Stanom Zjednoczonym w WTO	271
IV. „Korzyść” jako podstawowy element subsydium. Istota sporu między Boeingiem i Airbusem	274
V. <i>Tu quoque</i> : chińskie i amerykańskie problemy z równoległym stosowaniem cel wyrownawczych i antydumpingowych	278
Rozdział IV. Kontrola eksportu	282
§ 71. COCOM i jego polityka eksportowa	284
§ 72. Układ z Wassenaar	286
§ 73. Racjonalizm i realizm w polityce eksportowej	287
§ 74. Lekcja z historii. Ograniczenia eksportowe w handlu z krajami bloku socjalistycznego	288
§ 75. Eksterytorialność przepisów eksportowych	291
§ 76. Ożywienie handlowe między Zachodem i krajami socjalistycznymi w końcu XX w.	292
§ 77. Polityka eksportowa Stanów Zjednoczonych	293
I. Ograniczenia eksportowe amerykańskiego <i>Export Administration Act</i> (EAA)	295
II. Amerykańska regulacja wykroczeń eksportowych	297
§ 78. Regulacje eksportowe Unii Europejskiej	300
Rozdział V. Środki odwetowe za nieprzestrzeganie reguł handlowych	305
§ 79. Procedura amerykańskiej „Sekcji 301” i tzw. Klauzula „Super” i „Special 301”	306
§ 80. Odwetowe regulacje handlowe Wspólnoty Europejskiej	309
§ 81. Europejsko-amerykańska wojna na słowa. Akt <i>Helmsa-Burtona</i> i rozporządzenie Rady (WE) Nr 2271/96	311
§ 82. Zmasowany atak na amerykańską Klauzulę 301	314
§ 83. Wojna bananowa i wojna o wołowinę. Procedura karuzeli celnej	316
Wybór źródeł	321
Agreement Establishing the World Trade Organization	323
The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)	337
Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994	361
Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	372
Agreement on Safeguards	390
The Articles of Agreement of the International Monetary Fund	397
United States Tariff Act of 1930	419
An Act	460
United States Trade Act of 1974	463
United States Trade Act of 2002	501
Title 19, Code of Federal Regulations (CFR), Part 351 Customs Duties	516
Bibliografia	525
Indeks rzeczowy	537