

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 wolnorynkowymi (<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	19	28
§ 6. Globalizacja (<i>Glocalization</i>)	24	37
§ 7. Handel globalny czy handel strategiczny?	25	40
Część II. Podstawowe mechanizmy kontroli handlu zagranicznego	27	42
Rozdział I. Cła i taryfy celne	27	42
Rozdział II. Nie-celne bariery importowe. Kwoty lub limity importowe	31	46
Rozdział III. Umowy handlowe jako instrument regulacji handlu międzynarodowego	33	50
§ 8. Ustawodawstwo celne i umowy handlowe	33	50
I. Nieefektywność ustawodawstwa handlowego	33	50
II. Konflikty handlowe. Akt Celny <i>Smoot-Hawleya</i>	34	51
III. Zmiana amerykańskiego stosunku do umów handlowych. Współczesne limitacje prerogatyw handlowych prezydenta Stanów Zjednoczonych	35	52
§ 9. Miejsce umów handlowych w strukturze prawa traktatowego	38	55
I. Pojęcie traktatu w Konwencji wiedeńskiej	38	55
II. Pojęcie traktatu w prawie amerykańskim. Amerykańskie umowy wykonawcze	39	56
III. Strony umowy. Umowy wielostronne, dwustronne i jednostronne	40	58
IV. Umowy między państwami i prywatnymi stronami	42	59
§ 10. Umowa handlowa jako źródło prawa międzynarodowego	43	60
I. Umowy prawotwórcze i umowy-kontrakty	43	60
II. Spór o kontraktowy lub prawotwórczy charakter GATT	44	62

	Str.	Nb.
§ 11. Umowy handlowe jako źródło wewnętrznego prawa państwa	45	63
I. Kontrowersje wokół procesu inkorporacji umowy do prawa państwowego	45	63
II. Umowy samow wykonawcze i wymagające inkorporacji w drodze akcji ustawodawczej	47	64
III. Spór o status samow wykonawczy GATT/WTO i RTA (<i>Regional Trade Arrangements</i> – Regionalnych Porozumień Handlowych)	48	66
Część III. Struktury handlu światowego	51	69
Rozdział I. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy	51	69
§ 12. Przesłanki Wykształcenia się Systemu Bretton Woods	51	69
I. Plan <i>White'a</i> i Plan <i>Keynesa</i>	53	70
II. Konferencja w Bretton Woods	57	78
§ 13. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (Bank Światowy) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy	60	88
I. Cele i struktury organizacyjne	60	88
II. Członkostwo, fundusze i głosowanie w Banku Światowym i Międzynarodowym Funduszu Walutowym	62	92
1. Bank Światowy	62	93
2. Międzynarodowy Fundusz Walutowy	63	95
III. Polityka pożyczkowa	66	99
§ 14. Międzynarodowe Centrum do Rozwiązywania Sporów Inwestycyjnych	70	106
I. Zasada wyczerpania środków lokalnych i problem narodowości korporacji	72	108
Rozdział II. Ogólny Układ o Clach i Handlu (GATT) i Światowej Organizacji Handlu (WTO)	75	111
§ 15. Historia GATT i Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO)	75	111
§ 16. Podstawowe Zasady GATT	78	113
§ 17. Konsekwencje nieprzestrzegania zasady „niedyskryminacji” i możliwość modyfikacji „koncesji”	82	124
§ 18. Negocjacje Rundy Urugwajskiej	84	129
§ 19. GATT i „Nowy” GATT	89	136
§ 20. Struktura i członkostwo Światowej Organizacji Handlu – WTO	90	137
§ 21. Proces decyzyjny w GATT i WTO	92	141
§ 22. Znaczenie prawa międzynarodowego w procesie stanowienia i stosowania reguł WTO	94	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>)	97	146
§ 24. Ogólna Umowa o Handlu Usługami (GATS – <i>General Agreement on Trade in Services</i>)	100	151
§ 25. Umowa dotycząca handlowych aspektów praw do własności intelektualnej (TRIPS – <i>Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i>)	102	157
§ 26. Umowa o zakupach rządowych (<i>Agreement on Government Procurement</i>)	105	165

	Str.	Nb.
§ 27. Porozumienie w sprawie środków sanitarnych i fitosanitarnych	105	166
§ 28. WTO na początku XXI w.	106	168
§ 29. Negocjacje Rundy Doha	108	170
§ 30. Przyszłość Handlu Globalnego. Rundy Negocjacji Handlowych czy Polityka Handlowych Ułatwień (<i>Trade Facilitation</i>)	111	179
Część IV. Struktury handlu regionalnego	113	180
Rozdział I. Międzynarodowe Bloki Handlowe. Unie Celne i Strefy Wolnego Handlu	113	180
Rozdział II. Unia Celna Wspólnoty Europejskiej	115	184
§ 31. Wspólnota i Unia Europejska	115	185
I. Wstępne etapy integracji	116	186
§ 32. Koncepcja „większej” Wspólnoty	117	188
§ 33. Koncepcja „głębiej zintegrowanej” Wspólnoty	121	191
§ 34. Traktaty z Maastricht i Amsterdamu. Wspólna polityka monetarna dojrzałej Wspólnoty	125	195
§ 35. Traktat Nicejski, Traktat Konstytucyjny i Traktat Lizboński	129	201
§ 36. Unia Europejska i GATT	136	217
§ 37. Unia celna czy federacja? Konstytucja i proces federalizacji Unii ...	138	223
Rozdział III. Północnoamerykańska Umowa o Wolnym Handlu (NAFTA – <i>North American Free Trade Agreement</i>)	141	228
§ 38. CUS-FTA. Amerykańsko-Kanadyjskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>Canada-US Free Trade Agreement</i>)	141	228
§ 39. NAFTA – Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (<i>North American Free Trade Agreement</i>)	145	231
§ 40. Układ Wolnohandlowy Ameryki Centralnej (CAFTA – <i>Central American Free Trade Agreement</i>)	151	237
Rozdział IV. Inne ważniejsze regionalne porozumienia handlowe	154	239
§ 41. Porozumienia wolnohandlowe w Ameryce Środkowej i Południowej	155	240
§ 42. Porozumienia wolnohandlowe wybrzeża Pacyfiku (<i>Pacific Rim Arrangements</i>)	157	241
I. Perspektywy amerykańsko-japońskiego układu handlowego	157	241
II. Tygrysy Azjatyckie w roli alternatywnych partnerów handlowych	161	242
III. ASEAN i NAFTA-bis. Amerykańska penetracja rejonu Pacyfiku	163	243
IV. Chiński „smok” handlowy	165	244
§ 43. Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu – CEFTA	168	245
Rozdział V. Regionalne instytucje wspierające handel międzynarodowy	172	246
§ 44. Zamorska Prywatna Korporacja Inwestycyjna (OPIC – <i>Overseas Private Investment Corporation</i>)	172	246
§ 45. Bank Stanów Zjednoczonych Export-Import (Eximbank – <i>The Export-Import Bank of the United States</i>)	174	247
§ 46. Regionalne Banki Rozwoju (<i>Regional Development Banks</i>)	175	248

	Str.	Nb.
Część V. Regulacja importu i eksportu	179	250
Rozdział I. Klauzule ucieczki od skutków importu zgodnego z zasadami wolnej konkurencji	179	250
§ 47. Pozytywne i negatywne następstwa wolnej konkurencji	179	250
§ 48. Klauzule ucieczki i metody pozytywnego przystosowania do konkurencji	180	251
I. Klauzula ucieczki w rozumieniu GATT z 1947 r.	181	252
II. Reakcja konsumentów na stosowanie zabezpieczeń. Umowy samoograniczające	181	253
III. Wzrost roli zabezpieczeń w erze globalizacji	183	254
IV. Warunki niezbędne do udzielenia zabezpieczeń (<i>safeguards</i>)	185	255
§ 49. Zabezpieczenia w przepisach handlowych Stanów Zjednoczonych ..	190	256
§ 50. Zabezpieczenia w prawie Wspólnoty Europejskiej	193	257
§ 51. Przeszkody rynkowe (<i>market disruptions</i>)	196	258
§ 52. Zasada paralelizmu. Amerykańskie zabezpieczenia dla przemysłu stalowego	197	259
Rozdział II. Handel niezgodny z zasadami konkurencji (<i>unfair trade</i>). Praktyki dumpingowe	201	260
§ 53. Koncepcja dumpingu	201	260
I. Spory wokół definicji dumpingu	201	260
II. Istota dumpingu jako handlowej praktyki „ <i>unfair</i> ”	203	261
III. Dumping na rynku wewnętrznym	205	262
IV. Dumping w aspekcie porównawczym	205	263
1. Modelowe reakcje państw w stosunku do praktyk dumpingowych	205	263
§ 54. Przepisy antydumpingowe GATT	212	264
§ 55. Prawo antydumpingowe Unii Europejskiej	213	265
§ 56. Prawo antydumpingowe Stanów Zjednoczonych	218	267
§ 57. Prawo antydumpingowe Kanady i Australii w konfrontacji z systemem UE i USA	221	268
§ 58. Postępowanie antydumpingowe	224	269
I. Cena poniżej odpowiedniej wartości (<i>less than fair price</i>)	224	269
II. Cena eksportowa (<i>export price</i>) i „konstruktywna” cena eksportowa (<i>constructive export price</i>)	226	270
III. Czynniki korygujące różnice między „ceną eksportu” i „normalną wartością” towaru eksportowanego	226	271
IV. Szkoda materialna	230	272
V. Poparcie lokalnego przemysłu dla wniosku dumpingowego	231	273
VI. Okresowa rewizja cel antydumpingowych (<i>sunset reviews</i>)	233	274
§ 59. Główne motywy sporów antydumpingowych	235	275
I. Próby obejścia przepisów antydumpingowych	235	275
II. Amerykańska Ustawa Antydumpingowa z 1916 r.	236	276
§ 60. Poprawka Byrda (<i>The Byrd Amendment</i>)	238	277
§ 61. <i>Zeroing</i>	241	278
§ 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	245	279

	Str.	Nb.
Rozdział III. Handel subsydiowany i cła ochronne (<i>countervailing duties</i>)	249	280
§ 63. Pojęcie subsydium (<i>subsidy</i>)	249	280
§ 64. Dumping i handel subsydiowany	250	281
§ 65. Specyficzność subsydium. Subsidia i pomoc państwa	252	282
§ 66. Kategorie subsydiów	253	283
I. Zabronione subsydia eksportowe	256	284
II. Subsidia w gospodarce krajów rozwijających się i państw będących w okresie rynkowej transformacji	257	285
§ 67. Regulacje handlu subsydiowanego w Stanach Zjednoczonych	258	286
§ 68. Subsidia w polityce gospodarczej krajów nierynkowych	262	287
§ 69. Regulacja handlu subsydiowanego przez Unię Europejską	267	288
§ 70. Główne spory dotyczące handlu subsydiowanego	269	289
I. Subsidia Stanów Zjednoczonych dla zagranicznych korporacji eksportowych (<i>Foreign Sales Corporations</i>)	269	289
II. Subsidia dla prywatyzowanych korporacji – Sprawa Brytyjskiej Korporacji Stalowej w Apelacji w WTO	271	290
III. Subsidia dla przemysłu tekstylnego. Brazylia przeciw Stanom Zjednoczonym w WTO	273	291
IV. „Korzyść” jako podstawowy element subsydium. Istota sporu między Boeingiem i Airbusem	275	292
Rozdział IV. Kontrola eksportu	280	293
§ 71. COCOM i jego polityka eksportowa	282	294
§ 72. Układ z Wassenaar	284	295
§ 73. Racjonalizm i realizm w polityce eksportowej	285	296
§ 74. Lekcja z historii. Ograniczenia eksportowe w handlu z krajami bloku socjalistycznego	287	297
§ 75. Eksterytorialność przepisów eksportowych	289	298
§ 76. Ożywienie handlowe między Zachodem i krajami socjalistyczny- mi w końcu XX w.	290	299
§ 77. Polityka eksportowa Stanów Zjednoczonych	292	300
I. Ograniczenia eksportowe amerykańskiego „ <i>Export Administra- tion Act</i> ” (EAA)	293	301
II. Amerykańska regulacja wykroczeń eksportowych	295	302
§ 78. Regulacje eksportowe Unii Europejskiej	298	303
Rozdział V. Środki odwetowe za nieprzestrzeganie reguł handlowych	304	304
§ 79. Procedura amerykańskiej „Sekcji 301” i tzw. klauzula „Super” i „Special 301”	305	305
§ 80. Odwetowe regulacje handlowe Wspólnoty Europejskiej	308	306
§ 81. Europejsko-amerykańska wojna na słowa. Akt <i>Helmsa-Burtona</i> i rozporządzenie Rady (WE) Nr 2271/96	310	307
§ 82. Zmasowany atak na amerykańską Klauzulę 301	313	308
§ 83. Wojna bananowa i wojna o wołowinę. Procedura karuzeli celnej	315	311

Wybór źródeł

Agreement Establishing the World Trade Organization	325
The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)	339
Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994	363

	Str.	Nb.
Agreement on Subsidies and Countervailing Measures	374	
Agreement on Safeguards	392	
The Articles of Agreement of the International Monetary Fund	399	
United States Tariff Act of 1930	412	
United States Trade Act of 1974	453	
Omnibus Trade & Competitiveness Act of 1988	483	
United States Trade Act of 2002	487	
Title 19, Code of Federal Regulations (CFR), Part 351 Custom Duties	502	
Bibliografia	511	
Indeks rzeczowy	523	