

mBank – CASE Seminar Proceedings No. 166/2021  
Zeszyty mBank – CASE Nr 166/2021

---

# Why We Still Need Free Trade and Globalization

## Dlaczego wciąż potrzebujemy wolnego handlu i globalizacji

Dalibor Rohac



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych  
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank – CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR – CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank – CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR–CASE i następującej po niej serii BRE Bank – CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa  
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA  
ul. Prosta 18, 00-850 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa  
Dr Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów  
Monika Rębała

Translation / Tłumaczenie  
Tomasz Krzyżanowski

Translation revision / Korekta tłumaczenia  
Dr Ewa Balcerowicz

DTP  
Katarzyna Godyń-Skoczylas

This essay is based on chapter 5 of *In Defense of Globalism* by Dalibor Rohac Copyright © 2019.  
Used by permission of Rowman & Littlefield Publishing Group. All rights reserved

Ten esej jest oparty na rozdziale piątym książki „W obronie globalizmu”, autor Dalibor Rohac Copyright © 2019.  
Użyte za zgodą Rowman & Littlefield Publishing Group. Wszelkie prawa zastrzeżone.

**Keywords:**  
globalism, free trade, tariff, WTO, USA, COVID-19

**Słowa kluczowe:**  
globalizm, wolny handel, cło, WTO, USA, COVID-19

**JEL codes**  
B17, B27, F13

**ISBN: 978-83-7178-702-7**

**Publisher / Wydawca**  
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa,  
al. Jana Pawła II 61/212,  
01–031 Warszawa

**Disclaimer**

The paper contains the views of its author and not of the institutions with which he cooperates.

**Nota prawna**

Tekst wyraża poglądy autora, a nie instytucji, z którymi jest związany.

# Table of Contents

## Spis treści

<b>Introduction</b> Wprowadzenie	5
<b>1. Why Free Trade?</b> Dlaczego wolny handel?	7
<b>2. History of Trade, Free and Unfree</b> Historia handlu, wolnego i niewolnego	9
<b>3. More than Tariffs</b> Nie tylko cła	15
<b>4. The Perilous Politics of Trade</b> Niebezpieczna polityka handlowa	22
<b>Bibliography</b> Bibliografia	26
<b>Author's Biographical Note</b> Nota bibliograficzna autora	30
<b>The list of previous mBank – CASE Seminar Proceedings</b> Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej	31

## Introduction

“If there were an Economist’s Creed,” Paul Krugman wrote in 1987, “it would surely contain the affirmations ‘I understand the Principle of Comparative Advantage’ and ‘I advocate Free Trade.’” (Krugman 1987, p. 131). Although Krugman, who won the Nobel Prize in economics in 2008, has become one of the leading voices of America’s intellectual left, he has never revisited his broad commitment to free trade. A 2012 University of Chicago poll of leading academic economists showed their practically unanimous agreement with the statement that “freer trade improves productive efficiency and offers consumers better choices, and in the long run these gains are much larger than any effects on employment.” (Chicago Booth Initiative on Global Markets 2012). Somewhat surprisingly, the public shares economists’ enthusiasm. In a 2018 poll, 82 percent of Americans stated that free trade was good for the US economy (Smeltz and Kafura 2018). And for all of Europe’s protectionist reputation, 73 percent of polled EU citizens believe that free trade is a good thing, according to a Eurobarometer survey (European Commission 2017).

Yet, judging by the politics of the moment, free trade is today also under unprecedented attack. Ahead of the 2016 presidential election in the United States, Hillary Clinton joined Donald Trump in rejecting the Trans Pacific Partnership (Palmer 2016), a comprehensive trade agreement that would have joined twelve American and Pacific countries in ambitious trading arrangements. Once in office, President Trump appointed Peter Navarro as the White House’s Director of Trade and Industrial Policy. Navarro’s views, especially on trade with China (Navarro and Autry 2011), fall far outside the mainstream of the economic profession, similarly to Trump’s own emphasis on bilateral trade deficits.

President Trump has halted the negotiations between the United States and the European Union over the equally ambitious Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and introduced, or threatened to introduce, several new tariffs in the hope of reducing the US trade deficit. In Europe, TTIP stirred controversy too, along with the European Union’s trade agreement with Canada, hardly a haven of unregulated Dickensian capitalism. Numerous activists and politicians claimed that the two agreements would erode Europe’s high standards of food safety and consumer protection and “endanger citizens’ rights to basic services like water and health.”

## Wstęp

„Gdyby istniało Credo Ekonomisty”, napisał w 1987 roku Paul Krugman, „to z pewnością zawierałoby stwierdzenia: ‘Rozumiem zasadę przewagi komparatywnej’ i „Jestem zwolennikiem wolnego handlu.” (Krugman 1987, s. 131). Choć Krugman, który w 2008 roku dostał Nagrodę Nobla z ekonomii, stał się jednym z wiodących głosów intelektualnej lewicy w Ameryce, nigdy nie wycofał się ze swojego zasadniczego poparcia dla wolnego handlu. Sondaż przeprowadzony w 2012 roku przez Uniwersytet Chicagowski wśród czołowych ekonomistów akademickich pokazał praktycznie jednogłośnie poparcie dla stwierdzenia, że „liberalizacja handlu poprawia wydajność produkcji i oferuje konsumentom większy wybór, a w dłuższej perspektywie zyski z tego tytułu są większe niż jakiegokolwiek konsekwencje dla zatrudnienia.” (Chicago Booth Initiative on Global Markets 2012). Co nieco zaskakujące, opinia publiczna zdaje się podzielać entuzjazm ekonomistów. W sondażu z 2018 roku 82 procent Amerykanów uznało, że wolny handel jest dobry dla amerykańskiej gospodarki (Smeltz i Kafura 2018). Zaś przy całej protekcyjnej reputacji Europy, 73 procent obywateli UE ankietowanych przez Eurobarometer uważało, że wolny handel jest dobrą rzeczą (European Commission 2017).

Sądząc jednak po obecnej dynamice politycznej, wolny handel stał się dziś celem bezprecedensowego ataku. Przed wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych w 2016 roku, Hillary Clinton ręką w rękę z Donaldem Trumpem odrzuciła Partnerstwo Transpacyficzne (Palmer 2016), całościowe porozumienie handlowe, które połączyłoby 12 państw amerykańskich i regionu Pacyfiku serią ambitnych umów handlowych. Po objęciu urzędu Trump mianował Petera Navarro Dyrektorem ds. Handlu i Polityki Przemysłowej w Białym Domu. Poglądy Navarro, szczególnie na handel z Chinami (Navarro i Autry 2011), sytuują go daleko od ekonomicznego mainstreamu. Podobnie ma się rzecz z wagą, jaką sam Trump przywiązuje do deficytów handlowych w stosunkach bilateralnych.

Prezydent Trump wstrzymał negocjacje pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską w sprawie również ambitnego Transatlantyckiego Partnerstwa ds. Handlu i Inwestycji (TTIP) i wprowadził, lub groził że wprowadzi, szereg nowych ceł, mając nadzieję, że w ten sposób zredukuje amerykański deficyt handlowy. W Europie TTIP także wzbudził kontrowersje, podobnie jak porozumienie handlowe z Kanadą, które trudno nazwać przykładem

(Corporate Europe Observatory 2015). The pandemic of COVID-19 is bound to boost the prominence of protectionist ideas even further, relying on public health or strategic arguments.

The increasingly tense interplay between trade and politics should not blind us to the fact that the postwar liberalization of trade worldwide has been a resounding success and remains one of globalism's most significant achievements, if not *the* most important achievement, period. This opening up did not happen spontaneously in an institutional vacuum. Instead, the current degree of economic openness and the resulting prosperity are results of a combination of multilateral trade negotiations under the auspices of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and later the World Trade Organization (WTO), underwritten largely by the United States, as well as a variety of regional initiatives.

The existing platforms for trade liberalization – WTO, regional trade blocs, and other preferential trade agreements (PTAs) – have their weaknesses. One is that the low-hanging fruit of slashing tariffs and removing quotas has been mostly picked. The remaining trade barriers revolve around politically thorny issues related to technical and regulatory questions, intellectual property, and distorted agricultural markets. In addition, the one-way nature of WTO membership has been subject to abuse by state-capitalist economies, particularly China, which has gained access to Western markets while jealously shielding its incumbent firms from foreign competition.

However, giving up on the institutions underpinning the current trade regime would be extremely unwise, particularly at a time of historically unprecedented economic distress accompanying the COVID-19 pandemic. Without the constraints imposed by the WTO and PTAs, nothing would stop politicians from reverting back to trade policies that cater to special interests while distributing the costs over the wider public. As the example of the Great Depression shows, such danger would be imminent in bad economic times when the temptation to impose discriminatory trade barriers would be strong and doing so would amplify the size of adverse economic shocks. A zero- or negative-sum economic environment provides fuel for extremist ideologies, militarism, and war. Avoiding such a scenario is precisely the challenge facing the world today.

nieskrępowanego kapitalizmu dickensowskiego. Liczni działacze i politycy twierdzili, że te dwa porozumienia naruszają wysokie europejskie standardy dotyczące bezpieczeństwa żywności i ochrony konsumenta i że „zagrożają prawom obywateli” do podstawowych usług, takich jak woda czy opieka zdrowotna (Corporate Europe Observatory 2015). Pandemia COVID-19 prawdopodobnie jeszcze wzmocni te protekcyjnistyczne nastroje, a ich propagatorzy będą się odwoływali do argumentów związanych z ochroną zdrowia lub interesami strategicznymi poszczególnych państw.

Narastające tarcia pomiędzy sferą polityki i handlu nie powinny przesłaniać nam faktu, że powojenna liberalizacja światowego handlu okazała się ogromnym sukcesem i pozostaje jednym z największych, o ile nie największym osiągnięciem okresu globalizacji. To otwarcie nie dokonało się spontanicznie, w instytucjonalnej próżni. Wręcz przeciwnie, obecny poziom gospodarczej otwartości i będący jej skutkiem dobrobyt są efektem kombinacji wielostronnych negocjacji handlowych, prowadzonych pod auspicjami Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), a później Światowej Organizacji Handlu (WTO), żyrowanych głównie przez Stany Zjednoczone, a także licznych inicjatyw regionalnych.

Istniejące platformy liberalizacji handlu – WTO, regionalne porozumienia handlowe i preferencyjne porozumienia handlowe (PTA, ang. Preferential Trade Arrangements) mają swoje wady. Łatwo osiągalne korzyści z nich płynące, takie jak zniesienie ceł i kwot zostały już w większości zrealizowane. Pozostałe bariery w handlu koncentrują się wokół politycznie trudnych spraw, związanych z kwestiami technicznymi i prawnymi, własnością intelektualną i zdeformowanym rynkiem rolnym. Dodatkowo, jednostronny charakter członkostwa w WTO jest nadużywany przez gospodarki stosujące model państwowego kapitalizmu, w szczególności Chiny, które uzyskały dostęp do zachodnich rynków, jednocześnie zazdrośnie chroniąc swoje firmy przed zagraniczną konkurencją.

Jednak rezygnacja z instytucji, na których zbudowany jest obecny system handlu byłaby skrajnie nieodpowiedzialna, szczególnie w czasie bezprecedensowego kryzysu gospodarczego towarzyszącego pandemii wirusa COVID-19. Bez ograniczeń narzuconych przez WTO i PTA nie powstrzymałoby polityków przed powrotem do polityki handlowej, która uwzględnia partykularne interesy, natomiast koszty przerzuca na społeczeństwo. Jak pokazuje przykład wielkiego kryzysu, takie niebezpieczeństwo jest jak najbardziej realne w złych gospodarczo czasach.

Powstaje wtedy pokusa, by narzucać dyskryminacyjne bariery handlowe, co jedynie pogłębia negatywne skutki wstrząsów gospodarczych. Ekonomiczna gra o sumie zerowej lub ujemnej napędza ekstremistyczne ideologie, militarizm i w końcu prowadzi do wojny. Uniknięcie takiego scenariusza to najważniejsze wyzwanie przed którym stoi dzisiaj świat.

## 1. Why Free Trade?

Given the prominence of voices skeptical of free trade, such as Harvard's Dani Rodrik (Rodrik 2018) and Cambridge University's Ha-Joon Chang (Chang 2008), it is easy to exaggerate the disagreements existing among economists. Skeptics typically claim that industrialization is essential to modern economic growth. And because processes of industrialization often took place under a substantial degree of economic protection, as in late eighteenth-century England, nineteenth-century United States, and East Asian economies after the Second World War, they argue that the canonical advice given to developing countries to simply open up their markets to trade is misguided.

Apart from the fact that for every instance of seemingly successful industrial policy that relied on protection against imports one can find several examples of its failure, the link between protectionism and manufacturing is dubious. Although important trade barriers existed in the eighteenth century, few economic historians argue that those account for the Industrial Revolution in England. Likewise, in the highly protectionist late nineteenth-century United States, economic growth was driven by the rise of population and capital accumulation, not by trade policy. In fact, as a study of US growth by Douglas Irwin shows, "tariffs may have discouraged capital accumulation by raising the price of imported capital goods" and the observed productivity growth also seemed the strongest in sectors that were not affected by the tariffs, such as utilities and services (Irwin 2001). Furthermore, industrialization is not the only path to high incomes. The economic rise of Hong Kong, South Korea, and Singapore, for example, revolved around exports of labor-intensive manufactures rather than through conventionally conceived industrialization. New Zealand, Australia, and Ireland also eschewed conventional forms of industrialization and maintained an extreme degree of economic openness during their respective economic takeoffs.

## 1. Dlaczego wolny handel?

Biorąc pod uwagę znaczenie głosów sceptycznych wobec wolnego handlu, takich jak Daniego Rodrika z Harvardu (Rodrik 2018) i Ha-Joon Changa z Uniwersytetu Cambridge (Chang 2008), łatwo jest wyolbrzymić różnice zdań istniejące pomiędzy ekonomistami. Sceptycy zazwyczaj twierdzą, że dla współczesnego wzrostu gospodarczego kluczowa jest industrializacja. A ponieważ proces industrializacji zazwyczaj odbywał się pod silną ochroną państwa, tak jak pod koniec XVIII wieku w Anglii, w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych i w gospodarkach wschodniej Azji po II wojnie światowej, twierdzą oni, że podstawowa rada dla krajów rozwijających się, by po prostu otworzyły swoje rynki na handel, jest błędna.

Abstrahując od faktu, że na każdy przypadek pozornie skutecznej polityki gospodarczej opartej na protekcjonizmie antyimportowym można znaleźć kilka przykładów jej porażek, związek pomiędzy protekcjonizmem i produkcją przemysłową jest wątpliwy. Choć w XVIII wieku istniały ważne bariery handlowe, niewielu historyków gospodarczych twierdzi, że przyczyniły się one do rewolucji przemysłowej w Anglii. Podobnie wzrost gospodarczy w wysoce protekcjonistycznych Stanach Zjednoczonych pod koniec XIX wieku był napędzany przez wzrost populacji i akumulację kapitału, a nie przez politykę handlową. W istocie, jak pokazuje Douglasa Irwina analiza amerykańskiego wzrostu, „cła mogły spowalniać akumulację kapitału poprzez wzrost cen importowanych dóbr kapitałowych”, a wzrost wydajności notowano przede wszystkim w tych sektorach, które nie były objęte cłami, czyli w usługach i firmach użyteczności publicznej (Irwin 2001). Co więcej, industrializacja nie jest jedyną drogą do wzrostu dochodów. Dla przykładu, gospodarczy rozwój Hongkongu, Korei Południowej i Singapuru opierał się na eksporcie pracochłonnych usług, a nie na tradycyjnie pojmowanej industrializacji. Również Nowa Zelandia, Australia i Irlandia podczas swoich epizodów przyspieszenia wzrostu gospodarczego porzuciły tradycyjne formy industrializacji i postawiły na całkowite otwarcie gospodarki.

The case for free trade relies on a number of arguments, from the classical concepts of division of labor and comparative advantage, developed respectively by Adam Smith and David Ricardo,<sup>1</sup> through ample empirical evidence that links trade openness and economic performance,<sup>2</sup> to new insights developed under the umbrella of the so-called New Trade Theory. The latter uses realistic assumptions about product differentiation and economies of scale to explain the richness of real-world trade flows.<sup>3</sup> To be sure, the case for trade under New Trade Theory is more complex than in earlier settings and not without qualifications. Still, a vast majority of the economic profession would agree that for the complicating factors existing in the real world, free trade constitutes a desirable baseline policy regime.

The main challenge to free trade is thus not intellectual, but political. Political leaders under all regimes face temptations to provide concentrated benefits to well-organized interest groups in exchange for support, while dispersing the costs of such policies across the wider population. Tariffs, quotas, and other protectionist measures are perfect examples. The benefits for domestic producers tend to be sizable, whereas the destroyed gains from trade between domestic consumers and foreign producers are many, although individually small. In his famous essay "What Is Seen and What Is Not Seen," the nineteenth-century economist and journalist Frédéric Bastiat famously points out that the gains from protectionist policies tend to be visible, while their costs (i.e., foregone opportunities) are not (Bastiat 1850).

As a result, the challenges of trade liberalization are primarily *domestic* in nature: one of keeping the influence of well-organized interest groups at bay. Or, as Krugman puts it, the "reason we have international trade agreements . . . [is] not to protect us from unfair trade practices by other countries. The real goal, instead, is to protect us from ourselves: to limit the special interest politics and outright corruption that used to reign in trade policy." (Krugman 2018). The domestic political economy is thus the main reason why a unilateral policy of no tariffs is a poor policy prescription, even if it is economically justified.<sup>4</sup> Unilateral free trade assumes away the domestic problem of sustaining a regime of unilateral free

Argumenty przemawiające za wolnym handlem są liczne, zaczynając od tych wywodzących się z klasycznych koncepcji podziału pracy i przewagi komparatywnej, opracowanych odpowiednio przez Adama Smitha i Davida Ricardo<sup>1</sup>, poprzez twarde dowody empiryczne wiążące otwartość gospodarki na handel z jej wynikami gospodarczymi<sup>2</sup>, do nowatorskiego podejścia rozwijanego w ramach tzw. nowej teorii handlu. Ta ostatnia wychodzi z realistycznych założeń dotyczących zróżnicowania produktów i ekonomii skali, by wytłumaczyć obfitość globalnych przepływów handlowych<sup>3</sup>. Oczywiście, przypadek handlu analizowany w ramach nowej teorii handlu jest bardziej złożony niż we wcześniejszych teoriach i nie jest też pozbawiony zastrzeżeń. Przeważająca większość zawodowych ekonomistów zgadza się jednak, że mimo skomplikowanych czynników istniejących we współczesnym świecie powinniśmy iść w kierunku wolnego handlu.

Najgroźniejsze wyzwanie dla wolnego handlu nie ma zatem charakteru intelektualnego, lecz polityczny. Przywódcy polityczni, bez względu na ustrój, mają tendencję do ulegania dobrze zorganizowanym grupom interesu w zamian za ich poparcie, natomiast koszty chcą przerzucać na całe społeczeństwo. Cła, kwoty importowe i inne protekcjonistyczne środki są tu doskonałym przykładem. Korzyści dla rodzimych producentów wydają się być znaczące, podczas gdy utracone korzyści z handlu pomiędzy rodzimymi konsumentami i zagranicznymi producentami są liczne, ale jednostkowo rozproszone. W swoim słynnym eseju „Co widać, a czego nie widać”, dziewiętnastowieczny ekonomista i dziennikarz Frédéric Bastiat słusznie wskazał, że o ile zyski z protekcjonistycznej polityki wydają się być widoczne, to jej koszty (np. utracone możliwości) już nie (Bastiat 1850).

W rezultacie wyzwania dla liberalizacji handlu są przede wszystkim z natury *krajowe*: chodzi o utrzymanie pod kontrolą wpływów dobrze zorganizowanych grup interesów. Albo, jak ujmuje to Krugman, „powodem, dla którego mamy międzynarodowe porozumienia handlowe (...) nie jest chęć chronienia nas przed nieuczciwymi praktykami handlowymi ze strony innych krajów. Wręcz przeciwnie, prawdziwym celem jest chronienie nas przed nami samymi: chodzi o ograniczenie partykularnych interesów politycznych i jawnej korupcji, które zwykły kierować polityką

1 See, for example, Deardorff 1984.

2 See, for example, Bhagwati et al 2002.

3 For an overview, see Helpman 1999.

4 See, for example, Lemieux 2018 and Sally 1998.

1 Zob. m.in. Deardorff 1984.

2 Zob. m.in. Bhagwati 2002.

3 Zob. przegląd w Helpman 1999.



trade politically in an environment where partner countries might well engage in discriminatory protectionism. The only way such a regime could thrive is through a sudden enlightenment of policymakers worldwide regarding their resilience to domestic clamoring for protection from foreign competition.

Individually, governments face the choice of whether to provide their producers with protection against foreign competition, while imposing an overall burden on the rest of the economy. Depending on the specifics of the situation, this choice can be understood as a prisoner's dilemma or as a stag hunt game. Either way, the presence of such collective action problems provides a strong rationale for *international institutions* to sustain trade openness politically.

## 2. History of Trade, Free and Unfree

Free trade is not the historic norm. In his landmark 1776 work, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Smith wrote that "to expect that the freedom of trade should ever be entirely restored in Great Britain, is as absurd as to expect that an Oceania or Utopia should ever be established in it." (Smith 1979, p. 471). Britain and the Western world – and indeed humankind as a whole – has since then come a long way. Smith did not foresee that his teachings, alongside those of other classical economists, would soon inspire a wave of political activism. The campaign to open up trade led to the repeal of the Corn Laws in 1846, which had been introduced to keep domestic grains prices up (as well as rents accruing to landowners). Europe then saw a wave of trade liberalization, most of which occurred through bilateral trade agreements between countries.<sup>5</sup> The Cobden-Chevalier trade treaty concluded between Britain and France in 1860 provided a model for many other governments. Prohibitions on French imports were removed and replaced by duties not exceeding 30 percent. Britain dramatically reduced wine tariffs and started admitting many French products duty-free (Lampe, Tãmega and Tena-Junguito

5 See, for example, O'Rourke and Williamson 1999; and Bairoch (1989).

handlowã." (Krugman 2018). Krajowa polityka gospodarcza jest więc głównym powodem, dla którego jednostronna rezygnacja z ceł jest kiepskim pomysłem politycznym, nawet jeżeli gospodarczo jest usprawiedliwiona<sup>4</sup>. Jednostronne otwarcie gospodarki nie uwzględnia konsekwencji politycznych faktu, że kraje partnerskie wciąż będą się trzymać dyskryminującego protekcjonizmu. Taki projekt mógłby mieć szanse powodzenia jedynie wtedy, gdyby decydentów na całym świecie nagle olśniło i uznaliby oni, że trzeba przeciwstawić się wewnętrznym żądaniom zapewnienia ochrony przed zagraniczną konkurencją.

Każdy rząd z osobna stoi przed wyborem, czy chronić swoich producentów przed zagraniczną konkurencją, przeliczając tym samym koszty na całą resztę gospodarki. W zależności od specyfiki sytuacji, ten wybór może być postrzegany jako dylemat więźnia lub polowania na jelenie uwzględnionej w teorii gier. Tak czy inaczej, problemy z takimi zbiorowymi działaniami są mocnym argumentem za utrzymaniem *międzynarodowych instytucji*, które politycznie pilnowałyby otwartości handlu.

## 2. Historia handlu, wolnego i niewolnego

Wolny handel nie jest historyczną normã. W swoim fundamentalnym dziele z 1776 roku, *Badania nad naturã i przyczynami bogactwa narodów* Smith pisał, że „oczekiwanie, że swoboda handlu zostanie kiedyś w Wielkiej Brytanii w pełni przywrócona jest równie absurdalne, jak oczekiwanie, że kiedyś powstanie Oceania lub Utopia.” (Smith, 1979, s. 471). Wielka Brytania i świat zachodni – a w istocie cały rodzaj ludzki – przeszedł od tego czasu długã drogã. Smith nie przewidywał, że jego i innych klasycznych ekonomistów nauczanie wkrótce zainspiruje falã politycznego aktywizmu. Kampania na rzecz otwarcia handlu doprowadziła w 1846 roku do uchylecia Ustaw Zbozowych, które wprowadzono, by utrzymaç wysokie ceny rodzimych zbóż (jak równie¿ rent należnych właścicielom ziemskim). Następnie Europa doświadczyła fali liberalizacji handlu, w wiêkszości poprzez bilateralne umowy pomiãdzy krajami<sup>5</sup>. Traktat handlowy Cobdena-Chevaliera, zawarty w 1860 roku pomiãdzy Wielkã Brytaniã i Francjã, okazał siã wzorem dla wielu innych rządów. Zakaz importu z Francji został zniesiony i zastãpiony cłami, które nie mogły przekraczaç 30 procent. Wielka Brytania radykalnie ograniczyła cła na wino, a wiele innych francuskich produktów

4 Patrz, dla przykãdu, Lemieux 2018 i Sally 1998.

5 Zob. na przykãd O'Rourke i Williamson 1999 i Bairoch 1989.

2012). The Cobden-Chevalier Treaty triggered a wave of similarly structured bilateral trade agreements throughout the continent, many featuring “most favored nation” (MFN) clauses – ushering in a period of unprecedented trade liberalization, as other countries emulated the example (Kindleberger 1975). MFN clauses obliged countries to apply indiscriminately the same terms that they had made available to any other country. Trade liberalization even eventually reached the once-insular empires of Japan and China, which concluded trade agreements with major Western economies – in the case of Japan<sup>6</sup> – or were forced to allow their trade regime to be set by foreign powers – as in the case of China after the Opium Wars.<sup>7</sup>

Yet the open trade regime did not survive for very long. By the time existing trade agreements were due for renewal, the economic and political climate in Europe had changed. Furthermore, protectionist ideas came back into prominence, especially through the work of the German Historical School<sup>8</sup> and the salience of its “infant industry” argument in European countries undergoing belated industrialization. Presaging arguments made by today’s trade skeptics, the German Historical School rejected the cosmopolitanism implicit in arguments of classical political economists such as Adam Smith and Jean-Baptiste Say in favor of free trade.<sup>9</sup> Instead, it embraced a parochial, nation-centric perspective on economic development that naturally resonated during the consolidation of Europe’s nation-states, especially the German Reich and Italy.

After Germany’s victory over France in 1871, Chancellor Bismarck imposed a sizable war indemnity on France. After France’s early repayment, the German economy plunged into a crisis triggered by the Panic of 1873. The hardship amplified the voices of German producers clamoring for tariff protection. The government was also looking for new sources of revenue to make up for the shortfall created by France’s early repayment. In 1879, Bismarck introduced the Iron and Rye tariff, imposing import duties on various agricultural and industrial

zostało całkowicie zwolnionych z cła (Lampe, Tãmega i Tena-Junguito 2012). Traktat Cobdena-Chevaliera uruchomił falę podobnych bilateralnych umów handlowych, z których wiele zawierało “klauzulę najwyższego uprzywilejowania” (MFN) – dając początek epoce bezprecedensowej liberalizacji handlu, gdy kolejne kraje szły za tym przykładem (Kindleberger 1975). Klauzule MFN zobowiązywały państwa do niedyskryminacyjnego stosowania tych samych warunków, które udostępniły już jakimkolwiek innemu krajowi. Liberalizacja handlu dotarła ostatecznie nawet do izolacjonistycznych wcześniej cesarstw Japonii i Chin, które zawarły porozumienia handlowe z najważniejszymi mocarstwami zachodnimi. W przypadku Japonii było to działanie dobrowolne<sup>6</sup>, w przypadku Chin wymuszone przez obce mocarstwa po wojnach opiumowych<sup>7</sup>.

Jednakże reżim wolnego handlu nie przetrwał długo. Kiedy nadszedł czas na odnowienie istniejących porozumień handlowych, klimat ekonomiczny i polityczny w Europie był już zupełnie inny. Co więcej, idee protekcyjnistyczne wróciły do łask, szczególnie za sprawą prac niemieckiej szkoły historycznej<sup>8</sup> i wysuwanego przez nią argumentu o „młodych gospodarkach” w europejskich krajach, które przechodziły spóźnioną industrializację. Wyprzedzając argumenty dzisiejszych oponentów wolnego handlu, niemiecka szkoła historyczna odrzucała kosmopolityczne argumenty klasycznych ekonomistów politycznych, takich jak Adam Smith i Jean-Baptiste Say, przemawiające za wolnym handlem<sup>9</sup>. Zamiast tego przyjmowała zaściankowy, narodowo-centryczny sposób patrzenia na rozwój gospodarczy, który naturalnie padał na podatny grunt w czasie jednoczenia się europejskich państw narodowych, w szczególności Rzeszy Niemieckiej i Włoch.

Po zwycięstwie Niemiec nad Francją w 1871 roku kanclerz Bismarck nałożył znaczącą kontrybucję wojenną na Francję. Kiedy Francja spłaciła ją przed terminem, niemiecka gospodarka popadła w kryzys wywołany przez (kryzys finansowy nazwany – przyp. red.) paniką roku 1873. Trudności przezeń spowodowane wzmocniły żądania niemieckich producentów, by przywrócić ochronę celną. Także rząd szukał nowych źródeł dochodów, by wypełnić lukę

6 The most prominent example was the 1858 Treaty of Amity and Commerce concluded between Japan and the United States.

7 Starting with the 1842 Treaty of Nanking, Qing-dynasty China concluded a series of “unequal treaties” with Western powers, which later became a source of great resentment in the country.

8 See, for example, Bolsinger 2004.

9 Ibid.

6 Najbardziej znanym przykładem jest tu zawarty w 1858 roku Traktat o Przyjaźni i Handlu pomiędzy Japonią a Stanami Zjednoczonymi.

7 Począwszy od podpisanego w 1842 roku Traktatu Nakińskiego, dynastia Qing zawarła serię “nierównych traktatów” z zachodnimi mocarstwami, które później stały się źródłem wielkiego niezadowolenia w tym kraju.

8 Zob. np. Bolsinger 2004.

9 Tamże.

goods: grains, meat, pigs, textiles, machinery, and also various semi-manufactured products. In 1882, France experienced a severe banking crisis that threw the country's economy into a recession lasting for the remainder of the decade, which was exacerbated by falling commodity prices. In the second half of the 1880s, those generated enough political pressure to reintroduce trade barriers, including in industries that had traditionally been export-oriented. In 1892, a new system of tariffs was introduced, named after its leading advocate, Jules Méline.

A series of trade conflicts and a gradual retaliatory rise in tariffs preceded the outbreak of the First World War. To be sure, global trade continued to expand during what later became known as the "First Age of Globalization," though without approaching the current levels of economic integration existing around the world. The growth of trade during this period was primarily a result of the falling costs of transport and the integrated financial system, underpinned by the gold standard. When the war came, the effects on trade were devastating. Governments introduced new tariffs, foreign exchange controls, and other restrictions and sought to reorient their economies toward war production. Physical infrastructure needed for trade – roads, railroads, and ports – was being destroyed and warring sides engaged in frequent blockades and U-boat campaigns in order to bring each other's trade flows to a halt.

Sadly, the peace of 1918 did not stop the tide of protectionism. With the exception of a temporary tariff truce between 1927 and 1928, average tariff rates continued to climb during the 1920s and then exploded with the arrival of the Great Depression – particularly after the United States turned its back on free trade with the introduction of the Smoot-Hawley Tariff Act of 1930 (Madsen 2001, p. 850). As a result, the volume of international trade contracted by some 40 percent between the Depression's onset and the early 1930s, returning international trade to its pre-World War I levels.<sup>10</sup>

The rush to protectionism was particularly pronounced in countries tied to the gold standard, which could not respond to economic shocks by monetary policy (Eichengreen and Irwin, 2009). Yet the main reason for the failure to maintain a free trade regime was political. The cobweb

powstała po wcześniej wypłaconych przez Francję odszkodowaniach. W 1897 roku Bismarck wprowadził cła na żelazo i żyto, a także cła importowe na różne towary rolne i przemysłowe: zboża, mięso, świnie, tekstylia, maszyny, a także różne półprodukty. W 1882 roku Francja doświadczyła poważnego kryzysu bankowego, który wpędził kraj w trwającą do końca dekady recesję, pogłębioną dodatkowo spadkiem cen surowców. W drugiej połowie lat 80-tych XIX wieku powstała wystarczająca polityczna presja, by przywrócić bariery handlowe, także dla branż tradycyjnie zorientowanych na eksport. W 1892 roku wprowadzony został nowy system ceł, który otrzymał nazwę system Julesa Méline'a, od nazwiska głównego jego promotora.

Seria konfliktów handlowych i wojen celnych poprzedziła wybuch I wojny światowej. Oczywiście, w epoce nazwanej potem „pierwszą erą globalizacji” światowy handel nadal się rozwijał, ale nie osiągnął takiego poziomu integracji gospodarczej, jakiego doświadczamy dzisiaj. Rozwój handlu w tym okresie był przede wszystkim wynikiem spadku kosztów transportu i integracji systemu finansowego, opartego na systemie waluty złotej (Gold Standard). Kiedy wybuchła wojna, skutki dla handlu były opłakane. Rządy wprowadzały nowe cła, kontrolę kursów walutowych i inne restrykcje, mające przeorientować ich gospodarki na produkcję wojenną. Fizyczna infrastruktura potrzebna do handlu – drogi, tory kolejowe i porty – była niszczone, a walczące strony chętnie sięgały do blokad morskich i akcji łodzi podwodnych (U-bootów), by sparaliżować gospodarkę przeciwnika.

Niestety, nastanie pokoju w 1918 roku nie powstrzymało fali protekcjonizmu. Za wyjątkiem tymczasowego zawieszenia wojen celnych w latach 1927–28, średnie stawki celne rosły przez całe lata 1920-te, by eksplodować w czasach wielkiego kryzysu – szczególnie gdy Stany Zjednoczone porzuciły ideę wolnego handlu i wprowadziły w 1930 roku Ustawę Celną Smoota-Hawley'a (Madsen 2001, s. 850). W efekcie obrotu w handlu międzynarodowym w okresie od wybuchu wielkiego kryzysu do początku lat 1930-tych spadły o około 40 procent, wracając do poziomu sprzed I wojny światowej<sup>10</sup>.

Pęd w kierunku protekcjonizmu był szczególnie widoczny w krajach, w których obowiązywał system waluty złotej i które nie mogły reagować na wstrząsy ekonomiczne za pomocą polityki monetarnej (Eichengreen i Irwin 2009).

10 Hynes, Jack, and O'Rourke (2009). Röpke (1942, p. 24) notes that global trade flows in 1934 were smaller than in 1913.

10 Hynes, Jacks i O'Rourke 2009. Röpke (1942, s. 24) zauważa, że globalne przepływy handlowe były w 1934 roku mniejsze niż w 1913.

of bilateral trade agreements with MFN clauses created a problem of collective action. Instead of engaging in trade liberalization, governments waited for others to do the political heavy lifting of trade negotiations, hoping to reap the benefits through the MFN clauses. The United Kingdom's introduction of a preferential tariff system for Commonwealth countries in 1932 marked an effective breakdown of the nondiscriminatory trade system (World Trade Organization 2007, pp. 39–43), followed by the emergence of warring trade blocs that persisted long after the war.

In contrast, the progress achieved since 1945 has been astounding. The average tariff rate applied by leading industrialized economies in the late 1940s was around 20 percent, with some earlier estimates running as high as 40 percent (Bown and Irwin 2015). Today, after seven decades of continual trade liberalization, that rate is firmly below 5 percent. That decline has been a result of multilateral tariff reductions under the auspices of the GATT and WTO, as well as the proliferation of preferential, mostly regionally organized trade arrangements.

The GATT/WTO negotiations proceeded in a series of rounds. The most recent one, the Doha Round, was launched in 2001 and has been effectively dead since the ministerial meeting in Nairobi in 2015. While the initial rounds included several dozen countries, took months, and involved only tariff concessions, 159 countries are participating in the current Doha Round – which has focused overwhelmingly on the complicated issues of regulatory and nontariff barriers. To an extent, the WTO system has been a victim of its own success. With most tariffs and quotas of the way, what remains are the hard cases of politically sensitive sectors (e.g., agriculture), the diversity of regulatory regimes, questions of intellectual property, and so forth. As the acrimony of ever-longer and inconclusive negotiations suggests, a common forum involving most of the world's governments and insisting on negotiations in the form of a “single undertaking” (requiring an agreement on everything or nothing) might no longer be the most suitable venue for achieving further progress.

Yet it is a mistake to see the WTO only through the prism of the now-stalled multilateral negotiations. Its main contribution is the idea of nondiscrimination, which has become a basic principle of trade policy applied globally. Nondiscrimination refers to two distinct concepts. First, nondiscrimination means that governments afford

Jednak główna przyczyna porażki w utrzymaniu wolnego handlu w tamtym okresie miała charakter polityczny. Siatka, którą tworzyły bilateralne umowy handlowe z klauzulami najwyższego uprzywilejowania wymagała współdziałania. Tymczasem zamiast angażować się w liberalizację handlu poszczególne rządy czekały, by to inni zrobili pierwszy krok i ponieśli polityczne konsekwencje negocjacji handlowych, oczekując, że one zgarną tylko ich owoce, wynikające z klauzul MFN. Wprowadzenie przez Wielką Brytanię w 1932 roku preferencyjnego systemu ceł dla krajów Wspólnoty Narodów stanowiło faktyczne zerwanie z niedyskryminacyjnym systemem handlu (World Trade Organization 2007, s. 38-43), które zaowocowało powstaniem zwalczających się bloków handlowych. Istniały one jeszcze długo po wojnie.

W kontraście do tego, postęp osiągnięty od 1945 roku był imponujący. Średnia stawka celna stosowana przez najbardziej uprzemysłowane kraje świata wynosiła pod koniec lat 40-tych ubiegłego wieku około 20 procent, a w niektórych przypadkach sięgała nawet 40 procent (Bown i Irwin 2015). Dziś, po siedmiu dekadach nieustannej liberalizacji handlu stawka ta wynosi zazwyczaj poniżej pięciu procent. Spadek ten jest wynikiem wielostronnych redukcji ceł przeprowadzonych pod auspicjami GATT i WTO, a także upowszechnienia preferencyjnych umów handlowych, zawieranych zazwyczaj na poziomie regionalnym.

Negocjacje GATT/WTO odbywały się w serii rund. Ostatnia, Runda z Dohy rozpoczęła się w 2001 roku i de facto nie przynosi rezultatów od czasów spotkania na szczeblu ministerialnym w Nairobi w 2015 roku. O ile początkowe rundy negocjacyjne obejmowały kilkadziesiąt krajów, zajmowały kilka miesięcy i dotyczyły tylko koncesji w taryfach celnych, w obecnej Rundzie z Dohy bierze udział 159 krajów, a przedmiotem są przede wszystkim skomplikowane kwestie barier regulacyjnych i ograniczeń pozataryfowych. Można powiedzieć, że do pewnego stopnia system WTO padł ofiarą własnego sukcesu. Ponieważ większość ceł i kwot eksportowych zostało zniesionych, do rozwiązania pozostały trudne przypadki politycznie wrażliwych sektorów (np. rolnictwo), zróżnicowanie systemów prawnych, kwestie własności intelektualnej itd. Przedłużające się w nieskończoność i niekonkluzywne negocjacje sugerują, że wspólne forum, w skład którego wchodzi większość rządów z całego świata i nacisk, by negocjacje były w formie „jednolitego podejścia” (wymagającego zgody na wszystko albo rozejścia się z niczym) może nie być już najlepszym miejscem dla osiągnięcia dalszego postępu.

the same legal and regulatory treatment to domestic and foreign goods (or investors) alike. Second, nondiscrimination entails the idea of MFN: countries are not allowed to legally discriminate between imports (or investments) from different countries and have to apply the best treatment that they extend to imports from any country to all countries. That principle is not absolute – if it were, then trade liberalization outside of WTO would be impossible. Under Article XXIV of GATT, PTAs are allowed as long as they do not increase trade barriers facing other countries, liberalize all trade (in order to avoid distortions), and are duly reported to the WTO.<sup>11</sup> The organization thus allows countries to agree on trade obligations that go beyond what has been agreed multilaterally.

An option provided by the WTO treaty is to pursue new trade obligations *plurilaterally* through negotiations among a self-selected subset of WTO members seeking the perceived economic advantages of agreements within the WTO rules framework that are “WTO-plus,” which add to existing obligations and afford additional benefits to those members that choose to accept the obligations by becoming parties to the agreements (Bacchus 2018).

The global trading system built around the WTO also offers numerous venues where conflicts can be resolved, inviting countries (and sometimes firms) to “shop” for appropriate venues to settle their disputes (Busch 2007). The easy problems are typically resolved bilaterally, whereas the more difficult ones are addressed multilaterally, at the WTO level (David 2009). The WTO features a two-stage system of panels and the Appellate Body, created in 1995, for resolving disagreements *between states*.

WTO skeptics sometimes point out that member states do not trade more than countries outside the organization (Rose 2004). However, that only shows the benefits that nondiscrimination confers even on nonmembers.<sup>12</sup> In a rules-based global environment, PTAs can proceed effectively by complementing the multilateral system, not undermining it – as they did in the 1930s.<sup>13</sup> That matters because even on theoretical grounds PTAs are viewed by economists with a degree of suspicion. Under the economic theory of “second-best,”<sup>14</sup> remov-

11 General Agreement on Tariffs and Trade (1986), article 24.

12 Goldstein, Rivers and Tomz 2007.

13 Ibid., p. 39.

14 For the landmark contribution, see Lipsey and Lancaster 1956.

Błędem byłoby jednak postrzeganie WTO wyłącznie przez pryzmat wielostronnych negocjacji, które utknęły obecnie w martwym punkcie. Jej głównym wkładem jest idea niedyskryminacji, która stała się podstawową zasadą globalnej polityki handlowej. Niedyskryminacja odnosi się do dwóch oddzielnych koncepcji. Po pierwsze, niedyskryminacja oznacza, że rządy stosują ten sam reżim prawny i regulacyjny wobec krajowych i zagranicznych dóbr (i inwestorów). Po drugie, niedyskryminacja wiąże się z ideą MFN: kraje nie mogą legalnie dyskryminować importu (lub inwestycji) z wybranych krajów i muszą stosować te same, najkorzystniejsze zasady, które przyznają jakiemuś krajowi, w imporcie ze wszystkich państw. Ta zasada nie jest absolutna – gdyby tak było, to liberalizacja handlu poza WTO byłaby niemożliwa. Zgodnie z artykułem XXIV GATT, preferencyjne porozumienia handlowe (PTA) są dopuszczalne, o ile nie zwiększają barier handlowych dla innych krajów, liberalizują cały handel (by uniknąć zakłóceń) i są w należyty sposób zgłaszane do WTO<sup>11</sup>. Organizacja ta pozwala zatem krajom na uzgadnianie porozumień handlowych, które wykraczają poza to, co zostało uzgodnione w traktatach wielostronnych.

Jedną z opcji oferowanych przez traktat WTO jest zaciąganie nowych zobowiązań handlowych *plurilateralnie* poprzez negocjacje w gronie samo konstytuujących się podzbiorów państw członkowskich WTO, które starają się osiągnąć korzyści gospodarcze w ramach istniejących zasad WTO. Można to nazwać zasadą „WTO plus”, która do istniejących zobowiązań dodaje nowe korzyści dla tych państw członkowskich, które zdecydują się zawrzeć nowe porozumienia (Bacchus 2018).

Globalny system handlu zbudowany wokół WTO oferuje również różnorakie możliwości rozwiązywania konfliktów, zachęcając kraje (a niekiedy i firmy) do szukania odpowiedniego forum dla rozstrzygnięcia swoich sporów (Busch 2007). Proste problemy są zazwyczaj rozwiązywane bilateralnie, zaś te bardziej skomplikowane, które dotyczą wielu krajów - na poziomie WTO (David 2009). WTO ma dwustopniowy system rozstrzygania, a w 1995 roku powstał Trybunał Apelacyjny, który rozwiązuje spory pomiędzy państwami.

Sceptycy wobec WTO wskazują niekiedy, że państwa członkowskie wcale nie handlują więcej niż kraje znajdujące się poza tą organizacją (Rose 2004). Pokazuje to jednak, że z korzyści z niedyskryminacji odnoszą nawet kraje

11 General Agreement on Tariffs and Trade (1986), artykuł 24.

ing trade barriers in a selective way can create new distortions. As a result, the amount of trade *destroyed* by partial trade liberalization can outweigh the welfare gains from trade that is *created*. Even a heavy dose of protectionism, as long as it is nondiscriminatory, does not necessarily change relative prices. Yet a selective removal of tariffs on imports from a small number of countries can intensify trade with those economies, at the expense of others. If the resulting distortion in trade flows goes too far beyond what would be justified by underlying economic fundamentals, it can result in a less efficient overall outcome.

Unlike the warring trade blocs of the past, often built by competing colonial powers, the PTAs of today do not produce such perverse results.<sup>15</sup> Besides the fact that these occur in an international environment shaped by the WTO, such agreements tend to arise organically between countries that are already natural trading partners, either geographically or due to other underlying connections, such as common history, language, or past economic and business ties.

Integral to PTAs are state-to-state dispute settlement mechanisms, complementing those existing at the WTO level. Furthermore, the postwar era has also seen the emergence of dispute resolution mechanisms *between investors and states*, known as investor-state dispute settlements (ISDSs). Some three thousand are currently in existence (Wellhausen 2016), commonly part of modern-day trade agreements in addition to bilateral investment treaties. Those allow foreign companies to seek remedies against domestic governments at an international court or ad hoc arbitration body. The original rationale for ISDSs comes from the instability of economic policy in postcolonial developing countries, where foreign investors often faced the threat of expropriation. In order to mitigate such concerns, governments commit to abide by the decisions of such bodies. Over time, that original rationale has become weaker – perhaps because of ISDSs' proliferation and their success – yet, with the resurgence of economic nationalism around the world, including in European countries such as Hungary and Poland, it is hard to argue that ISDSs are obsolete. ISDSs go beyond the WTO's nondiscrimination rules requiring "fair and equitable" treatment of foreign investors. Some fear that ISDSs give unfair privileges to foreign corporations not available to domestic ones. Yet winning

nie będące członkami WTO<sup>12</sup>. W globalnym środowisku, w którym panują reguły postępowania, PTA mogą skutecznie działać, uzupełniając system multilateralny, a nie podważając go – tak jak to było w latach 30-tych ubiegłego wieku<sup>13</sup>. To ma znaczenie, ponieważ nawet na gruncie teoretycznym PTA są traktowane przez ekonomistów z pewną dozą podejrzliwości. Zgodnie z ekonomiczną teorią „drugiego najlepszego rozwiązania”<sup>14</sup>, usuwanie w sposób selektywny barier handlowych może powodować nowe zakłócenia. W rezultacie, ubytki w obrotach handlowych wywołane przez częściową liberalizację handlu mogą przeważać korzyści dla dobrobytu (jego przyrost – przyp. red.) wynikające z przyrostu handlu, które ta liberalizacja przynosi. Nawet potężna dawka protekcjonizmu, tak długo jak jest stosowana w sposób niedyskryminujący, niekoniecznie musi oznaczać zmianę cen względnych. Jednakże selektywne znoszenie ceł importowych przez niewielką liczbę krajów może zintensyfikować handel pomiędzy tymi gospodarkami, kosztem innych. Jeżeli wynikające z tego zakłócenia w przepływach handlowych wykrócą znacznie poza to, co byłoby usprawiedliwione fundamentami gospodarczymi, to całościowy efekt może być znacznie mniej pozytywny.

W przeciwieństwie do zwalczających się bloków handlowych z przeszłości, budowanych często przez konkurujące ze sobą mocarstwa kolonialne, PTA dzisiaj nie powodują takich perwersyjnych rezultatów<sup>15</sup>. Abstrahując od faktu, że pojawiają się one w międzynarodowym środowisku kształtowanym przez WTO, takie porozumienia zazwyczaj pojawiają się pomiędzy krajami, które już wcześniej były dla siebie naturalnymi partnerami handlowymi, albo z przyczyn geograficznych, albo z powodu głębokich więzi, takich jak wspólna historia, język lub przeszłe więzi ekonomiczne i biznesowe.

Integralne z PTA są mechanizmy rozstrzygania sporów międzypaństwowych, które uzupełniają te istniejące na poziomie WTO. Co więcej, w epoce powojennej powstały również mechanizmy rozwiązywania sporów pomiędzy *państwami a inwestorami*, znane jako ISDS-y (ang. *investor-state dispute settlements*). Obecnie istnieje ich około trzech tysięcy (Wellhausen 2016) i zazwyczaj stanowią one uzupełnienie bilateralnych traktatów inwestycyjnych. Pozwalają zagranicznym firmom szukać ochrony przed działaniami krajowych rządów w sądach międzyna-

15 Freund and Ornelas 2010. See also Pauwelyn 2017.

12 Goldstein, Rivers i Tomz 2007.

13 Tamże, s. 39.

14 Przełomowy wkład w tej sprawie zob. Lipsey i Lancaster 1956.

15 Freund i Ornelas 2010. Zob. również Pauwelyn 2017.

an ISDS dispute is not straightforward: a recent study of ISDS filings shows that governments win 37.7 percent of the time, investors 29.1 percent, and a settlement is reached in 33.1 percent of cases. And even when companies win, they only recover 30 to 40 percent of their initial claims (Wellhausen 2016; Franck 2007).

rodowych, albo przed zwoływanymi ad hoc organami arbitrażowymi. Pierwotnym powodem tworzenia ISDS-ów była niestabilna sytuacja polityczno-gospodarcza w postkolonialnych krajach rozwijających się, gdzie zagranicznym inwestorom często groziło wywłaszczenie. By ograniczyć takie obawy, rządy zobowiązały się podporządkować decyzjom takich ciał. Z czasem ten pierwotny powód stracił na znaczeniu – zapewne z powodu upowszechnienia się ISDS-ów i ich skuteczności. Jednak odrodzenie się gospodarczego nacjonalizmu na całym świecie, w tym w takich krajach europejskich, jak Polska i Węgry sprawia, że trudno uznać ISDS-y za zbędne.

ISDS-y wykraczają poza klauzule niedyskryminacyjne WTO, wymagając „uczciwego i równego” traktowania zagranicznych inwestorów. Niektórzy obawiają się, że ISDS-y dają zagranicznym korporacjom nieuzasadnione przywileje, niedostępne dla krajowych firm. Jednak wygranie sporu w ramach ISDS nie jest sprawą prostą: ostatnia analiza wniosków złożonych w ramach mechanizmu ISDS pokazuje, że rządy wygrywają w 37,7 procentach przypadków, inwestorzy w 29,1 procentach, a w 33,1 procentach zawierana jest ugoda. Nawet zaś kiedy firmy wygrywają, odzyskują zaledwie od 30 do 40 procent swoich pierwotnych roszczeń (Wellhausen 2016; Franck 2007).

### 3. More than Tariffs

With tariff barriers at historic lows, further trade investment liberalization is a function of domestic reforms, many of which are impervious to change. During TTIP (The Transatlantic Trade and Investment Partnership) talks, European and US negotiators sought agreement on the qualifications of architects, engineering, and auditors; animal welfare and food safety standards; and intellectual property (European Commission 2016). While differences in legal and regulatory standards in each of those areas cause trade frictions, there may also be compelling reasons for their existence. Attempts at compromises in these areas, especially when reached behind closed doors, risk provoking backlashes, further catalyzed by exaggeration and hyperbole characteristic of the internet age.

Intellectual property issues within TTIP, for example, encompasses the question of geographical indications. Those reflect a genuine divide running across the Atlantic, with Europeans being much more strongly wedded to the idea of terroir than Americans. To the

### 3. Nie tylko cła

Ponieważ taryfy celne są na historycznie niskim poziomie, dalsza liberalizacja handlu jest funkcją reform wewnętrznych, z których wiele jest niezwykle trudnych do przeprowadzenia. Podczas rozmów o TTIP (Transatlantyckim Partnerstwie ds. Handlu i Inwestycji) europejscy i amerykańscy negocjatorzy starali się znaleźć porozumienie w sprawie kwalifikacji architektów, inżynierów i audytorów, sposobu traktowania zwierząt i standardów bezpieczeństwa żywności oraz własności intelektualnej (European Commission 2016). O ile różnice w standardach prawnych i regulacyjnych w każdym z tych obszarów mogą powodować zakłócenia w wymianie handlowej, istnieją również silne argumenty za ich pozostawieniem. Próby zawarcia kompromisu w tych obszarach, szczególnie realizowane za zamkniętymi drzwiami, grożą wywołaniem sprzeciwu, który zwłaszcza w epoce internetowej może łatwo wymknąć się spod kontroli.

Dla przykładu, kwestie własności intelektualnej w ramach TTIP wyłoniły pytanie o czynniki geograficzne. Te odzwierciedlają głęboki, transatlantycki podział, bo Europejczycy

French, Italians, or Greeks, the notion that Champagne wine, Prosciutto di Parma, or Feta could be made by producers in other countries is heresy. Likewise, in the United Kingdom, the prospect of opening up public procurement to US competition prompted largely unfounded but entirely predictable fears of “privatizing” the National Health Service (Quinn 2016), alongside widely mediatized fearmongering over coming imports of “chlorinated chicken” from the United States.

The existence of differences in domestic policies goes a long way toward explaining why, despite the falling tariffs and the increasing “flatness” of the world, geography still matters. Similarly to Newton’s model of gravity, the volume of trade between any two economies around the world can be estimated quite precisely by simply knowing their size and proximity. A 2002 paper by economists Jonathan Eaton and Samuel Kortum studies a hypothetical model of trade in which such “gravity” does not exist. In such an imaginary world, five times as much world trade would exist as what is observed in reality. Another study estimated the size of trade frictions in developed countries as equivalent to a whopping 170 percent tax—and even more so in the case of developing countries (Anderson and van Wincoop 2004).

Distance matters less than in the past but what makes its continuing relevance so striking is the fact that transport costs have fallen so dramatically over the second half of the twentieth century that many economists simply equate those to be zero for convenience (Harford 2017). To be sure, some of the remaining barriers to trade are likely impervious both to technology and to public policy. Language barriers, for example, reflect not only the ease of direct communication (a problem that could be conceivably solved by technology) but also trust and the existence of a shared business culture (Melitz 2003; Melitz and Toubal 2012). Much has been written, for example, about the trade networks created by the Chinese diaspora across Southeast Asia (Rauch, 2001) or about the role played by differences in corporate management practices (Estrin, Baghdasaryan, and Meyer 2009). In other words, the binding constraint on economic integration today is the costs of transporting *ideas*, as the economist Richard Baldwin (2016) puts it.

są dużo bardziej przywiązani do idei terytorium niż Amerykanie. Dla Francuzów, Włochów czy Greków pomysł, że szampan, szynka parmeńska czy ser feta mogłyby być produkowane w innych krajach, brzmi jak herezja. Podobnie, w Wielkiej Brytanii perspektywa otworzenia zamówień publicznych dla konkurencji z USA wywołała w dużej mierze nieuzasadnione, ale całkowicie przewidywalne obawy przed „prywatyzacją” Narodowej Służby Zdrowia (NHS) (Quinn 2016), a także podgrzewane przez media spekulacje o imporcie „chlorowanych kurczaków” ze Stanów Zjednoczonych.

Istnienie różnic w politykach wewnętrznych tłumaczy w dużej mierze dlaczego, pomimo spadku ceł i coraz większego „spłaszczenia” świata, geografia wciąż ma znaczenie. Analogicznie do newtonowskiego prawa grawitacji, wolumen handlu pomiędzy dwoma dowolnie wybranymi gospodarkami na świecie może być dość precyzyjnie oszacowany na podstawie ich wielkości i bliskości. W artykule z 2002 roku ekonomiści Jonathan Eaton i Samuel Kortum przeanalizowali hipotetyczny model, w którym taka „grawitacja” nie istnieje. W takim wymyślonym świecie światowy handel byłby pięciokrotnie większy niż w rzeczywistości. W innym badaniu oszacowano, że rozmiar zakłóceń w wymianie handlowej w krajach rozwiniętych można porównać z ogromnym podatkiem w wysokości 170 procent – a w krajach rozwijających się wskaźnik ten jest jeszcze wyższy (Anderson i van Wincoop 2004).

Dystans ma mniejsze znaczenie niż w przeszłości, ale nie należy go lekceważyć pomimo faktu, że w drugiej połowie XX wieku koszty transportu spadły tak drastycznie, że wielu ekonomistów po prostu przestało je uwzględniać w swoich modelach (Harford 2017). Oczywiście niektóre z wciąż istniejących barier handlowych są niezależne zarówno od technologii jak i polityki. Bariery językowe, dla przykładu, obejmują nie tylko łatwość bezpośredniej komunikacji (można sobie wyobrazić, że problem ten da się rozwiązać za pomocą technologii), ale także zaufanie i istnienie wspólnej kultury biznesowej (Melitz 2003; Melitz i Toubal 2012). Wiele, dla przykładu, napisano o sieciach handlowych tworzonych przez chińską diasporę w Południowo-wschodniej Azji (Rauch 2001) lub o roli, jaką odgrywają różnice w praktykach zarządzania w korporacjach (Estrin, Baghdasaryan i Meyer 2009). Innymi słowy, największym ograniczeniem dla integracji ekonomicznej są dzisiaj koszty transportu *idei*, jak ujął to ekonomista Richard Baldwin (2016).



A part of such frictions stems from differences in legal rules. Because complying with regulations is costly, the more different sets of rules a business needs to follow, the higher its compliance costs. At one point, such costs will deter firms from entering markets where they could otherwise be profitable. There is some evidence that such technical and regulatory barriers have grown in importance just as tariff barriers disappeared (Orefice, Piermartini, and Rocha 2012), suggesting that governments actively sought new tools to keep foreign competition out.

In services, the burden of regulatory barriers has been estimated as equivalent to tariffs ranging between 20 and 75 percent (OECD 2017). In manufacturing, complying with different sets of standards requires costly redesigns. In a case cited by the Alliance of Automobile Manufacturers, for instance, a US company that sought to export a popular model of light truck to Europe had to create one hundred unique parts, spending an additional forty-two million dollars on design and development, and perform rigorous tests of thirty-three different vehicle systems – “without any performance differences in terms of safety or emissions.” (Akhtar and Jones 2014, p. 8).

The World Bank's *Technical Barriers to Trade Survey* summarized one-time fixed costs incurred by firms from sixteen countries in Eastern Europe, Latin America, the Middle East, South Asia, and sub-Saharan Africa and found a variation from \$357 to \$12.3 million, averaging at \$425 thousand, or 4.7 percent of annual value added (Maskus, Otsuki and Wilson 2005, p. 22). In addition, regulatory compliance raises additional costs as new employees or services are necessary to manage testing and certification. Overall, the costs are much more of a barrier for small businesses than they are for large, established firms with large legal and compliance departments.

Under the rules in WTO's agreements on Technical Barriers to Trade<sup>16</sup> and Sanitary and Phytosanitary Measures,<sup>17</sup> member countries promise that their regulations, standards, and conformity assessment procedures are nondiscriminatory and do not create unnecessary obstacles to trade. Needless to say, the protectionist design of regulations is rarely put on open display. And

Część z tych zakłóceń (w wymianie handlowej – przyp. red.) wynika z różnic w przepisach prawnych. Ponieważ dostosowanie się do regulacji jest kosztowne, więc im więcej różnych rodzajów przepisów biznes musi przestrzegać, tym wyższe są koszty dostosowania. W pewnym momencie takie koszty będą powstrzymywać firmy od wchodzenia na rynki, które w przeciwnym wypadku mogłyby być rentowne. Są pewne dowody na to, że takie techniczne i regulacyjne bariery zyskują na znaczeniu wraz ze znikaniem ceł (Orefice, Piermartini i Rocha 2012), co sugeruje, że rządy aktywnie szukają nowych narzędzi, by zniechęcić zagraniczną konkurencję do wejścia na rynek krajowy.

W usługach obciążenie barierami regulacyjnymi szacuje się w wysokości odpowiednika jakim są cła wahające się w przedziale od 20 do 75 procent (OECD 2017). W przemyśle dostosowanie się do różnych rodzajów standardów wymaga kosztownych przeprojektowań. W przypadku cytowanym przez Sojusz Producentów Samochodów (Alliance of Automobile Manufacturers), pewna amerykańska firma, która chciała eksportować do Europy popularny model półciężarówki, musiała wytworzyć sto unikalnych części, wydać dodatkowe czterdzieści milionów dolarów na zaprojektowanie i wdrożenie, oraz wykonać rygorystyczne testy trzydziestu trzech różnych systemów samochodowych – „bez żadnej różnicy dla bezpieczeństwa lub poziomu emisji spalin” (Akhtar i Jones 2014, s. 8).

W *Podsumowaniu barier technicznych dla handlu (Technical Barriers to Trade Survey)* Bank Światowy oszacował jednorazowe koszty stałe ponoszone przez firmy z szesnastu krajów Europy Wschodniej, Ameryki Łacińskiej, Bliskiego Wschodu, Azji Południowej i Czarnej Afryki i stwierdził, że różnice wahają się od 357 dolarów do 12,3 miliona dolarów, co daje średnio 425 tysięcy dolarów, albo 4,7 procent rocznej wartości dodanej (Maskus, Otsuki i Wilson 2005, s. 22). Dodatkowo, dostosowanie się do regulacji zwiększa dodatkowe koszty, bo do przeprowadzenia testów i certyfikacji potrzebni są nowi pracownicy lub usługi. Generalnie, koszty są dużo większą barierą dla małych firm niż dla dużych, które mają rozległe działy prawne i zgodności (ang. *compliance*).

Zgodnie z zasadami porozumień WTO o Barierach Technicznych dla Handlu<sup>16</sup> oraz Środkach Sanitarnych i Fitosanitarnych<sup>17</sup>, kraje członkowskie zobowiązują się,

16 [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/17-tbt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm).

17 [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/sps\\_e/spsagr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm).

16 [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/17-tbt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt_e.htm)

17 [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/sps\\_e/spsagr\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm)

even when such WTO litigations succeed, governments are often reluctant to remove the challenged measures, instead making only minor adjustments or facing the financial penalties. More fundamentally, the absence of overt regulatory discrimination does not in itself eliminate compliance costs. It is the multiplicity of legal regimes that makes certain exchanges too costly to perform – even if such differences arise for perfectly benign reasons.

To completely eliminate regulatory barriers, the world would have to be governed by one set of legal rules, just like national markets. Short of that, the question is how frictions created by different regulatory regimes can be reduced in a world of many different polities. Clearly, not all regulations are going to carry the same weight in such efforts. In many sectors, such as services that require the simultaneity of provision and consumption or a common language (haircuts are often invoked as a canonical example of such “nontradeables”), the potential for any cross-border trade is limited, weakening the rationale for efforts to reduce the costs of compliance.

The tools for reducing regulatory barriers are multiple, overlapping, and mostly decentralized. Governments themselves could allow for more stringent scrutiny of the effects of new legislation on trade. Reviews of the economic effects of new legal rules, known as regulatory impact assessments (RIAs) are already quite common—in the United States, for example, federal agencies proposing new regulation are required to demonstrate that the economic benefits it generates exceed the costs and also that the measure appears favorable relative to its alternatives, including doing nothing.

Only occasionally, however, do such assessments focus explicitly on trade effects created by regulation.<sup>18</sup> As a result, the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) reports, “Domestic RIAs are by design and purpose a tool to maximize national welfare. To that end, RIAs usually assess and model the impacts of a regulatory proposal at the domestic level. They rarely assess impacts that transcend national borders, and, even more fundamentally, they often do not assess regulatory proposals against similar regulations in other jurisdictions”.<sup>19</sup>

że ich regulacje, standardy i procedury oceny zgodności będą niedyskryminujące i nie będą tworzyć niepotrzebnych przeszkód dla handlu. Nie trzeba wspominać, że protekcyjność regulacje rzadko są wprowadzane otwarcie. A nawet jeżeli spory na forum WTO kończą się sukcesem, rządy rzadko wycofują się z zakwestionowanych środków, zamiast tego dokonując jedynie drugorzędnych poprawek lub ponosząc kary finansowe. Co więcej, brak jawnej dyskryminacji w obszarze regulacji nie eliminuje sam w sobie kosztów dostosowania. To wielość systemów prawnych sprawia, że pewne zmiany są zbyt kosztowne do przeprowadzenia – nawet jeżeli takie różnice mają zupełnie niewinne powody.

By całkowicie wyeliminować bariery regulacyjne, na świecie musiałby obowiązywać jednolity system prawny, tak jak na rynkach krajowych. Ponieważ jest to niemożliwe, pytanie brzmi, jak w świecie wielu różnych systemów można zredukować zakłócenia (w wymianie handlowej – przyp. red.) powodowane przez różne systemy regulacji. Oczywiście, nie wszystkie regulacje mają taką samą wagę. W wielu sektorach, takich jak usługi, które wymagają równoczesnego dostarczenia i konsumpcji lub wspólnego języka (fryzjerstwo jest często przywoływane jako klasyczny przykład usługi „nieeksportowalnej”), potencjał dla jakiegokolwiek handlu międzynarodowego jest ograniczony, co osłabia uzasadnienie dla prób ograniczenia kosztów dostosowania.

Narzędzi do ograniczenia barier regulacyjnych jest wiele, często się one na siebie nakładają i są w większości zdecentralizowane. Same rządy mogą pozwolić na bardziej restrykcyjną analizę skutków nowych ustaw dla handlu. Badanie skutków ekonomicznych nowych przepisów prawnych, znane jako ocena skutków regulacji (OSR; ang. RIA - *regulatory impact assessment*) już jest dość częste – w Stanach Zjednoczonych, dla przykładu, agencje federalne proponujące nowe regulacje, są zobowiązane wykazać, że korzyści gospodarcze z nich płynące przekroczą koszty i że takie konkretne rozwiązanie jest korzystne w porównaniu z alternatywami, w tym również z taką, by nie robić nic.

Tylko sporadycznie jednak taka ocena skupia się bezpośrednio na skutkach dla handlu wywołanych przez daną regulację<sup>18</sup>. W rezultacie Organizacja Współpracy Gospo-

18 The recently agreed United States–Canada–Mexico Agreement is an exception by addressing this question explicitly. See Manak 2018.

19 Basedow and Kauffmann 2016, p. 8.

18 Uzgodnione ostatnio porozumienie Stany Zjednoczone-Kanada-Meksyk jest tu wyjątkiem, odwołując się do tej kwestii bezpośrednio. Zob. Manak 2018.

Furthermore, whereas RIAs are built to evaluate single regulatory proposals, traders are typically concerned with the overall impact of the regulatory environment (i.e., the sum of regulations, standards, and laws in a given sector) on trade.<sup>20</sup>

The private sector has reduced some of the compliance costs through international standards, which cover a number of different industries, from electrical appliances to food processing, where a comprehensive, globally adhered-to Codex Alimentarius has been produced jointly by the United Nation's Food and Agriculture Organization and the World Health Organization. Technical standardization is voluntary, designed to ensure compliance with higher-level, and legally binding, regulations existing in different countries. To make trade easier, standards must not only exist but have to be also acknowledged by national regulations as a sufficient condition for compliance. Firms are free to rely on such standards or to ignore them and comply directly with legal rules applicable in every country, which is often much more expensive.

Do technical standards make a difference? Diffusion of the International Organization for Standardization (ISO) 9000 standard has had a large positive effect on exports from developing countries (Clougherty and Grajek 2008). A 2010 OECD report studied domestic electrical appliances, natural gas, and telephone handsets in five OECD members (Canada, the European Union, Korea, Mexico, and the United States) and found evidence of substantial recognition of technical standards by national regulators (Fliess, Gonzales, Kim, and Schonfeld 2010), especially on questions of safety risks posed by electromagnetic fields and regulation of electromagnetic compatibility, which all reflect International Electrotechnical Commission standards. While that suggests that the presence of standards does indeed facilitate trade, it also serves as a reminder that governments rarely recognize a variety of different standards, thus precluding competition between them and entrenching standardization bodies as de facto monopolists.

Two main formal tools available to governments to reduce regulatory barriers to trade are harmonization (and the related idea of alignment) and mutual recognition. Harmonization requires governments to agree on common, uniformly applied rules across their jurisdictions.

darczej i Rozwoju (OECD) twierdzi, że „Krajowe OSR-y są z zasady projektowane jako narzędzie maksymalizowania krajowego dobrobytu społecznego. W tym celu OSR-y zazwyczaj oceniają i modelują konsekwencje propozycji regulacyjnych na poziomie krajowym. Rzadko biorą one pod uwagę konsekwencje przekraczające granice narodowe i, co więcej, rzadko uwzględniają wpływ rzezonnych propozycji na podobne regulacje w innych systemach prawnych.”<sup>19</sup>

Co więcej, podczas gdy OSR-y są tworzone z myślą o ocenie poszczególnych propozycji regulacyjnych, tych co prowadzą handel międzynarodowy zazwyczaj zajmuje ogólny wpływ otoczenia regulacyjnego (np. suma regulacji, standardów i ustaw na dany sektor) na handel<sup>20</sup>.

Sektor prywatny ogranicza część kosztów dostosowania się poprzez wprowadzenie międzynarodowych standardów, które obejmują wiele różnych branż, od urządzeń elektrycznych po przetwarzanie żywności. W tym dziele pomaga obszerny, globalny Kodeks Żywnościowy (Codex Alimentarius), stworzony wspólnie przez oenzetowską Organizację Rolnictwa i Żywności oraz Światową Organizację Zdrowia. Techniczna standaryzacja jest dobrowolna i ma zapewnić zgodność z najwyższymi, prawnie obowiązującymi standardami w różnych krajach. By ułatwić handel, standardy nie tylko muszą istnieć, ale również być uznane przez krajowe organy nadzoru jako wystarczający warunek dostosowawczy. Firmy mogą albo oprzeć się na tych standardach lub zignorować je i dostosowywać się bezpośrednio do przepisów prawnych obowiązujących w danym kraju, co czasem bywa bardziej kosztowne.

Czy techniczne standardy robią różnicę? Upowszechnienie standardu International Organization for Standardization (ISO) 9000 miało w większości pozytywny wpływ na eksport z krajów rozwijających się (Clougherty i Grajek 2008). W raporcie z 2010 roku OECD przeanalizowała krajowe rynki urządzeń elektrycznych, gazu ziemnego oraz słuchawek telefonicznych u pięciu swoich członków (Kanada, Unia Europejska, Korea, Meksyk i Stany Zjednoczone) i stwierdziła wysoki poziom uznawania standardów technicznych przez krajowe organy nadzoru (Fliess, Gonzales, Kim i Schonfeld 2010), szczególnie jeżeli chodzi o kwestie bezpieczeństwa związane z polami elektromagnetycznymi i regulacjami dotyczącymi kompatybilności elektromagnetycznej, określanymi przez standardy wyznaczone przez Międzynarodową Komisję Elektrotechniczną. Choć sug-

<sup>20</sup> Ibid., p. 8.

<sup>19</sup> Basedow i Kauffmann 2016, s. 8.

<sup>20</sup> Tamże, s. 8.

Alignment involves a *gradual* approximation of foreign or international norms by the domestic regulatory system. Finally, the idea of mutual recognition can apply either to conformity assessments or, more ambitiously, to legal rules themselves. Both harmonization and mutual recognition arise in different contexts but often are built into PTAs. However, in principle, either phenomenon can occur unilaterally, with a government deciding on its own to either recognize other countries' standards or to align its legislation with that existing elsewhere.

In addition to facilitating trade (Orefice et al 2012), mutual recognition has the added advantage of preserving the diversity of different regulatory norms and fostering healthy competition between them. Harmonization, in contrast, can easily become heavy-handed and counterproductive. In the 1980s, for example, the European Union was often ridiculed for its approach to dismantling trade barriers, which involved regulating product markets in great technical detail. With the advent of its New Regulatory Policy in 1985, that problem has been reduced, with European legislation indicating only broad contours of public policy goals with the details then being typically left to voluntary technical standards (Pelkmans 1987). Alternatively, within the broad parameters set by EU law, member states are able to legislate themselves, though they "cannot apply certain specific details of national regulation to intra-EC imports of goods, if the objective or effect of the relevant law in other member states is equivalent to that of the importing country." (Pelkmans 2002, p. 3).

Mutual recognition and harmonization are not discrete, exclusive choices. Rather they reinforce each other. For example, the European Union's single market, which is built on the principle of mutual recognition, would not be politically sustainable without a layer of common European rules. In fact, in sectors where there are important differences in how member states regulate, particularly in services, the European Union's markets remain fragmented. Very few examples of successful mutual recognition arrangements exist between jurisdictions abiding by vastly different sets of rules. For instance, in 1998 a mutual recognition agreement was concluded between the United States and the European Union, covering telecoms equipment, electromagnetic compatibility, electrical safety, recreational crafts, pharmaceutical manufacturing, and medical devices. However, in practice, the usefulness of the agreement has proven limited

ruje to, że istnienie standardów de facto ułatwia handel, to przypomina również, że rządy rzadko uwzględniają istnienie różnych standardów, co wyklucza konkurencję między nimi i ustawia organy standaryzujące w pozycji faktycznych monopolistów.

Dwa główne narzędzia umożliwiające ograniczanie barier regulacyjnych dla handlu a dostępne dla rządów to harmonizacja (i związana z nią idea wyrównywania) oraz zasada wzajemnego uznawania. Harmonizacja wymaga od rządów zgody na stosowanie wspólnych, zunifikowanych norm w swoich systemach prawnych. Wyrównywanie zakłada *stopniowe* przybliżanie zagranicznych lub międzynarodowych norm do krajowych systemów regulacyjnych. I wreszcie, idea wzajemnego uznawania może albo dotyczyć oceny zgodności, albo, w wersji bardziej ambitnej, samych reguł prawa. Zarówno harmonizacja, jak i wzajemne uznawanie pojawiają się w różnych kontekstach, ale często są wbudowane w preferencyjne porozumienia handlowe (PTA). Zasadniczo jednak każde z tych zjawisk może występować pojedynczo i to rządy decydują, czy uznać standardy obowiązujące w innych krajach czy też dostosować swoją legislację do tej, która obowiązuje gdzie indziej.

Oprócz ułatwiania handlu (Orefice 2012), wzajemne uznawanie ma tę dodatkową zaletę, że pozwala na zachowanie różnorodności norm regulacyjnych i wspiera zdrową konkurencję pomiędzy nimi. Harmonizacja natomiast łatwo może stać się opresyjna i kontr produktywna. Dla przykładu w latach 80-tych ubiegłego wieku Unia Europejska była często atakowana za swoje podejście do rozmontowywania barier handlowych, które często sprowadzało się do niezwykle szczegółowego regulowania rynków produktów. Wraz z wprowadzeniem Nowej Polityki Regulacyjnej w 1985 roku problem ten został ograniczony. Europejska legislacja zarysowuje jedynie ogólne kontury celów polityki publicznej, zazwyczaj pozostawiając szczegóły do uregulowania przez dobrowolne standardy techniczne (Pelkmans 1987). Alternatywnie, w ramach tych szerokich parametrów wyznaczanych przez prawo unijne, państwa członkowskie mogą decydować samodzielnie, choć „nie mogą wprowadzać pewnych szczegółowych krajowych regulacji dla importu produktów z krajów UE, jeżeli cel lub efekt danego prawa jest ekwiwalentny do prawa obowiązującego w kraju importującym” (Pelkmans 2002, s. 3).

Wzajemne uznawanie i harmonizacja nie wykluczają się nawzajem, raczej wzajemnie się wzmacniają. Dla przy-

because regulatory practices continued to diverge on both sides of the Atlantic.<sup>21</sup>

Other than the European Union's single market, the Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement provides perhaps the only other example of mutual recognition of *rules* regarding goods. Its key principle is the same as in the case of the European Union's single market: "a good that may be legally sold in the jurisdiction of any Australian party may be sold in New Zealand and a good that may be legally sold in New Zealand may be sold in the jurisdiction of any Australian party. Goods need only comply with the standards or regulations applying in the jurisdiction in which they are produced or through which they are imported".<sup>22</sup>

Although some exceptions exist, the arrangement starts from the presumption of essentially unconditional mutual recognition. But Australia and New Zealand are in a unique situation. Unlike other trading blocs that would seek to replicate such an arrangement, both countries share legal and political traditions, find themselves at comparable levels of economic development, face no language or cultural barriers, and foster active contacts between their regulators.

Mutual recognition works best when underlying regulations are already close—or when it is applied to lightly regulated economic sectors. But then the economic benefits of mutual recognition are also going to be modest. In contrast, when mutual recognition is forced on dramatically different regulatory regimes, it tends to break down or create pressures toward harmonization (Davies 2006).

Yet regulatory heterogeneity is not just a cost to be minimized. There are usually perfectly benign reasons for different regulatory norms and practices – most importantly different policy preferences. This diversity also creates natural experiments that help scholars and policymakers learn about what works and what does not. In contrast, global regulatory monocultures can be sources of unexpected vulnerabilities, just like during the financial crisis of 2008.<sup>23</sup>

kładu, unijny wspólny rynek, który jest zbudowany na zasadzie wzajemnego uznawania, nie byłby politycznie możliwy bez podstawy w postaci wspólnych europejskich zasad. W istocie w sektorach, w których istnieją znaczące różnice pomiędzy państwami członkowskimi, w szczególności w usługach, rynek Unii Europejskiej pozostaje rozdrobniony. Istnieje bardzo niewiele przykładów skutecznego wzajemnego uznawania pomiędzy jurysdykcjami, które kierują się zupełnie innymi zestawami reguł. Dla przykładu, w 1998 zostało zawarte porozumienie o wzajemnym uznawaniu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską obejmujące sprzęt telekomunikacyjny, kompatybilność elektromagnetyczną, bezpieczeństwo elektryczne, samoloty turystyczne, produkcję leków i urządzenia medyczne. Jednak w praktyce porozumienie okazało się mało użyteczne, ponieważ praktyki regulacyjne po obu stronach Atlantyku wciąż wyglądają inaczej<sup>21</sup>.

Oprócz wspólnego rynku Unii Europejskiej, drugim i jedynym przykładem wzajemnego uznawania *zasad* dotyczących produktów jest Trans-Tasmańskie Porozumienie o Wzajemnym Uznawaniu. Jego kluczowa zasada jest taka sama jak w przypadku unijnego wspólnego rynku: „Towar, który może być legalnie sprzedawany w dowolnej części Australii, może być sprzedawany w Nowej Zelandii, a towar, który może być legalnie sprzedawany w Nowej Zelandii może być sprzedawany w dowolnej części Australii. Konieczne jest tylko, by specyfikacja towarów była zgodna ze standardami lub regulacjami stosowanymi pod jurysdykcją krajów, gdzie są produkowane lub skąd są importowane”<sup>22</sup>.

Choć istnieją pewne wyjątki, umowa zaczyna się od założenia o zasadniczo bezwarunkowym wzajemnym uznawaniu. Jednak Australia i Nowa Zelandia są w wyjątkowej sytuacji. W przeciwieństwie do innych bloków handlowych, które chciałyby powtórzyć takie porozumienie, oba te kraje mają wspólną tradycję prawną i polityczną, są na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, nie mają barier językowych lub kulturowych, a ich organy nadzoru kontaktują się ze sobą na bieżąco.

Wzajemne uznawanie działa najlepiej, kiedy podstawowe regulacje już są do siebie zbliżone – albo kiedy dotyczy ono słabo uregulowanych sektorów. Wówczas jednak korzyści ekonomiczne płynące ze wzajemnego uznawania są umiarkowane. W przeciwnej sytuacji, tj. gdy wzajemne

21 Correia de Brito, Kauffmann, and Pelkmans (2016), pp. 73–83.

22 Ibid., p. 71.

23 Bronk and Jacoby 2016. See also Elliott and Litan 2011.

21 Correia de Brito, Kauffmann i Pelkmans 2016, s. 73–83.

22 Tamże, s. 71.

uznawanie jest wdrażane w radykalnie różnych systemach regulacyjnych, może ono załamać się lub wytworzyć presję w kierunku harmonizacji (Davies 2006). Jednak regulacyjna heterogeniczność nie jest jedynie kosztem, który można zminimalizować. Istnieją zazwyczaj doskonałe powody do stosowania różnych norm i praktyk regulacyjnych – przede wszystkim różne preferencje polityczne. Ta różnorodność stwarza naturalne pole do eksperymentów, które pomagają naukowcom i decydentom zrozumieć, co działa, a co nie. Z kolei globalne monokultury regulacyjne mogą być źródłem niespodziewanych słabych punktów, tak jak miało miejsce podczas kryzysu finansowego 2008 roku<sup>23</sup>.

#### 4. The Perilous Politics of Trade

In his recent book, Dani Rodrik discusses a thought experiment that he conducted with his class of students. Suppose Rodrik were “capable of making \$200 disappear from Nicholas’ [one of his students] bank account—poof!—while adding \$300 to John’s. [another student] This feat of social engineering would leave the class as a whole better off by \$100.” (Rodrik, 2018, p. 121) Unsurprisingly, such an arbitrary redistribution of income, even if it makes society as a whole better off, would rub against the grain of most people’s moral intuitions. The key question is how that change occurred. If Nicholas and John ran competitive businesses and John worked harder, invested more, and were more innovative, few would mind that Nicholas suffered a loss of two hundred dollars and were driven out of business. But “suppose John had driven Nicholas out of business by importing higher-quality inputs from Germany? By outsourcing to China, where labor rights are not well protected? By hiring child workers in Indonesia? Support [in the class] for the proposed change dropped with each one of these alternatives.” (Ibid., p. 121).

Of course, that does not mean such outsourcing is undesirable but simply that it can set in motion political dynamics that are difficult to control. The deeper integration of China to the world economy, including its WTO accession in 2001, is a particularly poignant example. The economic reforms undertaken during Deng Xiaoping’s rule in the 1980s set China on a path of extremely rapid economic growth, albeit from a low base. Although Chinese living standards went up spectacularly as a result, the result has not been, as many hoped, the emergence of a competi-

#### 4. Niebezpieczna polityka handlowa

W swojej ostatniej książce Dani Rodrik omawia eksperyment myślowy, który przeprowadził ze swoimi studentami. Załóżmy, że Rodrik mógłby „wyciągnąć 200 dolarów z konta bankowego Nicholas (jednego ze swoich studentów), a jednocześnie przelać 300 dolarów na konto Johna (innego studenta). Dzięki tej inżynierii społecznej cała wspólnota wzbogaciłaby się o 100 dolarów” (Rodrik 2018, s. 121). Nie trzeba tłumaczyć, że taka arbitralna redystrybucja dochodów, nawet jeżeli dla całej społeczności byłaby korzystna, budziłaby moralny sprzeciw większości ludzi. Kluczowe pytanie brzmi, *jak* taka zmiana miałaby się odbyć. Jeżeli Nicholas i John prowadzą konkurujące ze sobą biznesy, a John pracuje ciężiej, inwestuje więcej i jest bardziej innowacyjny, mało kto przejmowałby się faktem, że Nicholas stracił dwieście dolarów i wypadł z rynku. Ale „załóżmy, że John wypchnął Nicholas z rynku importując wysokiej jakości części z Niemiec? Zlecając produkcję w Chinach, gdzie prawa pracowników nie są dobrze chronione? Korzystając z pracy dzieci w Indonezji? Poparcie [wśród studentów] dla proponowanej zmiany spadało wraz z każdą tą alternatywą.” (Ibid., s. 121).

Oczywiście nie oznacza to, że outsourcing jest zjawiskiem niepożądanym, lecz że po prostu wprawia w ruch polityczną dynamikę, nad którą trudno zapanować. Głębsza integracja Chin ze światową gospodarką, w tym przystąpienie do WTO w 2001 roku jest tu szczególnie dojmującym przykładem. Reformy gospodarcze podjęte w Chinach w latach 80-tych ubiegłego wieku za rządów Deng Xiaopinga wprowadziły Chiny na ścieżkę wyjątkowo szybkiego wzrostu, aczkolwiek z niskiego punktu startu. Mimo, że w rezultacie standard życia Chińczyków wzrósł

<sup>23</sup> Bronk i Jacoby 2016. Zob. również Elliott i Litan 2011.

tive market economy and an increase in political accountability. Rather, a hybrid form of state capitalism under a totalitarian political rule appeared, relying on modern technologies for surveillance and social and economic sanctions to stamp out internal dissent.

Make no mistake – the rise of Chinese export-oriented manufacturing has generated large benefits both to low-wage workers in developing countries and to low-income consumers in poor countries. Walmart's business model, which relies heavily on Chinese manufacturing, has played an important role in reducing poverty in the United States throughout the 2000s (Furman, 2005). According to one study, "China's WTO entry drove down the U.S. price index of manufactured goods by 7.6 percent, averaging around one percent annually between 2000 and 2006." (Amiti, Dai, Feenstra, and Romalis 2018, p. 3)

Together with automation, however, Chinese exports created a downward pressure on US wages and manufacturing employment<sup>24</sup> – with perhaps as many 2.4 million US jobs being destroyed between 1999 and 2011. While that pressure was more than outweighed by the growth of US service exports, leading to a net rise in labor demand (Feenstra and Sasahara 2017), it did not lead to a simple transition of workers from manufacturing to services – rather, it left behind significant swaths of America's working-age population.

That outcome was not solely a result of China's inherent cost advantage or of the astuteness of its entrepreneurs. Because of implicit and explicit subsidies and various privileges extended to Chinese state-owned and state-connected companies, it is often impossible for Western companies to compete in Chinese markets. And the forms of support used by China – from generous credit policies of state-run banks, through the fact that failed enterprises do not go bankrupt but are merged with other state-owned entities, privileged access to state-owned land, to the widespread violations of intellectual property rules—are not easily challenged under the narrow WTO rules.

Committed free traders may shrug off such criticisms. Indeed, if the Chinese government wants to distort the country's economy, why should Americans care? But voters see things differently. A 2017 study finds that in

spektakularnie, to wbrew nadziejom wielu, nie zaowocowało to powstaniem konkurencyjnej gospodarki rynkowej i wzrostem odpowiedzialności polityków. To co wyrosło, to raczej hybrydowa forma państwowego kapitalizmu pod rządami totalitarnymi, opierającymi się na nowoczesnych technologiach inwigilacji, oraz na społecznych i ekonomicznych sankcjach mających zdusić wewnętrzne protesty.

Żeby było jasne – rozwój zorientowanej na eksport gospodarki chińskiej przynosi korzyści zarówno nisko opłacanym pracownikom w krajach rozwijających się, jak i ubogim konsumentom w biednych krajach. Model biznesowy Walmartu, na którym w dużej mierze wzoruje się chiński przemysł, odegrał dużą rolę w ograniczeniu ubóstwa w Stanach Zjednoczonych na początku nowego milenium (Furman 2005). Według jednego z opracowań „przystąpienie Chin do WTO obniżyło indeks cen dóbr przetworzonych w USA o 7,6 procent, średnio o jeden procent rocznie pomiędzy 2000 a 2006 rokiem.” (Amiti, Dai, Feenstra i Romalis 2018, s. 3).

Jednak wraz z automatyzacją chiński eksport spowodował w amerykańskim sektorze przemysłowym presję na obniżanie płac i zmniejszanie zatrudnienia<sup>24</sup> – według niektórych szacunków w okresie pomiędzy 1999 a 2011 rokiem ubyło tam 2,4 miliona miejsc pracy. Choć presja ta została z nawiązką zaspokojona przez wzrost amerykańskiego eksportu usług, powodując wzrost popytu na pracę netto (Feenstra i Sasahara 2017), to nie doprowadziła ona do prostego transferu robotników z sektora przemysłowego do usług – znaczna część amerykańskiej populacji w wieku produkcyjnym pozostała bez pracy.

Efekt ten nie wynikał wyłącznie z oczywistej przewagi kosztowej Chin lub przebiegłości tamtejszych przedsiębiorców. Z powodu pośrednich i bezpośrednich subsydiów i różnorodnych przywilejów, którymi cieszą się państwowe lub powiązane z państwem chińskie firmy, zachodnie przedsiębiorstwa często nie są w stanie konkurować na rynku chińskim. Zaś różne formy wsparcia wykorzystywane przez Chiny – od oszczędnej polityki kredytowej stosowanej przez państwowe banki, przez fakt, że podpadające firmy nie ogłaszają bankructwa lecz są włączane w struktury państwowych konglomeratów, uprzywilejowany dostęp do państwowej ziemi po masowe łamanie zasad własności intelektualnej – nie jest łatwo zaskarżyć na podstawie wąsko sformułowanych zasad WTO.

24 Autor, Dorn, and Hanson (2013). See also Acemoglu, Autor, Dorn, Hanson, and Price (2016).

24 Autor, Dorn i Hanson 2013. Zob. również Acemoglu, Autor, Dorn, Hanson i Price 2016.

series of congressional and presidential elections, “trade-exposed districts with an initial majority white population or initially in Republican hands became substantially more likely to elect a conservative Republican, while trade-exposed districts with an initial majority-minority population or initially in Democratic hands also become more likely to elect a liberal Democrat,” thus replacing more moderate candidates (Autor and Majlesi 2017). Not only have trade issues returned to the electoral limelight because of Chinese competition (Bisbee 2018), but, more disturbingly, economic shocks generated by Chinese imports “[drove] negative attitudes towards immigrants and minorities.” (Cerrato, Ferrara, and Ruggieri 2018).

One of the lessons of these developments has less to do with China and more to do with the importance of keeping the public on board at times of consequential and potentially disruptive changes to the economic environment. Nurturing a basic sense of fairness – and transparency – within existing institutions underpinning international trade is also critical. There is no reason, for example, why ISDSs should not be open to other actors beyond foreign corporations to include domestic firms, consumers, or organized labor. Furthermore, far-reaching trade agreements that cover large areas of domestic policy cannot be approached as purely technical exercises to which the public is expected to silently acquiesce. But, more importantly, maintaining public support for free trade requires better domestic policies to ensure no one is “left behind.” That includes, most prominently, generous social safety nets to both compensate the losers of trade (or from competition by intelligent machines, for that matter) and help them rebuild their professional lives. Given the nature of China’s communist regime and the lessons learned in the COVID-19 pandemic, there is also a legitimate conversation to be had about dependence on Chinese technologies or infrastructure, or about sectors where a degree of self-sufficiency might be needed for public health or strategic reasons. Those are, however, very narrow issues, which could justifiably lead to coordinated policy responses by Western democracies – but certainly cannot provide a blanket justification for any form of protectionism or industrial policy.

There is no question about the extraordinary economic benefits provided to humankind by the opening up of global markets since the end of the Second World War.

Zaangażowani zwolennicy wolnego rynku mogliby wzruszyć ramionami na te uwagi. Istotnie, skoro chiński rząd chce zakłócać funkcjonowanie narodowej gospodarki, to czemu Amerykanie mieliby się tym przejmować? Wyborcy uważają jednak inaczej. Raport z 2017 roku pokazuje, że w kolejnych wyborach parlamentarnych i prezydenckich „regiony uzależnione od handlu z początkowo większością białej populacji lub znajdujące się początkowo we władzy Republikanów zaczynały być bardziej skłonne do wybierania konserwatywnych Republikanów, zaś uzależnione od handlu regiony, w których początkowo dominowały mniejszości, lub znajdowały się pod kontrolą Demokratów, także zaczynały wybierać lewicowych (amerykański termin – *liberal* – przyp. red.) Demokratów”, zastępując w ten sposób bardziej umiarkowanych kandydatów (Autor i Majlesi 2017). Kwestie handlu nie tylko ponownie znalazły się w centrum zainteresowania elektoratu z powodu chińskiej konkurencji (Bisbee 2018), ale, co bardziej niepokojące, związane z tym wstrząsy ekonomiczne „generują negatywne nastawienie wobec imigrantów i mniejszości” (Cerrato, Ferrara i Ruggieri 2018).

Jedną z lekcji płynącą z tych wydarzeń ma mniej wspólnego z Chinami, a więcej z tym, jak ważne jest uświadamianie opinii publicznej konsekwencji i potencjalnych zawirowań zachodzących we współczesnej gospodarce. Pielęgnowanie poczucia sprawiedliwości – i transparentności – w ramach istniejących instytucji odpowiedzialnych za międzynarodowy handel, jest także kluczowa. Nie ma, dla przykładu, powodu, dla którego ISDS-y nie miałyby być otwarte dla innych podmiotów poza międzynarodowymi korporacjami, w tym dla krajowych firm, konsumentów i związków zawodowych. Co więcej, szeroko zakrojone porozumienia handlowe, które obejmują znaczny obszar polityki wewnętrznej, nie mogą być traktowane jako czysto techniczne zadanie, któremu opinia publiczna ma jedynie w milczeniu przytaknąć. Co jednak jeszcze ważniejsze, utrzymanie społecznego poparcia dla wolnego handlu wymaga skutecznej polityki wewnętrznej, gwarantującej, że nikt “nie zostanie porzucony”. Wymaga to przede wszystkim szczodrej polityki społecznej dla tych, którzy tracą na wolnym handlu (albo z powodu konkurencji, albo wdrażania sztucznej inteligencji) i pomocy, która wesprze ich w odbudowywaniu swojego życia zawodowego. Biorąc pod uwagę naturę chińskiego reżimu komunistycznego i lekcję, jaką dostaliśmy podczas pandemii, uzasadnione jest również pytanie o poziom naszego uzależnienia od chińskiej technologii lub infrastruktury, lub o stan sektorów, takich jak służba zdrowia, których



That opening was without historic precedent<sup>25</sup> and resulted from the setting up of formal institutions, especially the multilateral system of GATT, the WTO, and the projects of regional economic integration. Under continuing pressure, the existing system has so far proven resilient - including to genuinely stupid policies, such as those advocated by the current occupant of the White House. Unlike past surges of protectionism - particularly those of the 1930s - which reduced international trade flows to a shadow of their former selves, the Trump administration has only scratching the surface of international trade flows with its occasional tariff measures. But whether the existing trading system can withstand the pressures that will build up in the economic crisis unleashed by the ongoing pandemic is another question altogether.

wydolność może okazać się kluczowa w sytuacjach kryzysowych. To jednak szczegółowe kwestie, które powinny skłonić zachodnie demokracje do współpracy, ale absolutnie nie powinny stanowić usprawiedliwienia dla przywracania jakiegokolwiek formy protekcjonizmu.

Nie ma wątpliwości co do niezwykłych korzyści, które ludzkość osiągnęła dzięki otwarciu globalnych rynków w okresie po zakończeniu II wojny światowej. Otwarcie to nie miało precedensu w historii<sup>25</sup> i zaowocowało powstaniem sformalizowanych instytucji, w szczególności systemów multilateralnych takich jak GATT, WTO i projektów regionalnej integracji ekonomicznej. Mimo nieustającej presji obecny system wydaje się być odporny - wbrew głupim pomysłom promowanym między innymi przez obecnego lokatora Białego Domu. W przeciwieństwie do poprzednich fal protekcjonizmu - szczególnie tej z lat 30-tych ubiegłego wieku, która niemalże całkowicie wyeliminowała międzynarodowy handel - administracja Trumpa, wprowadzając na chybił trafił cła, jedynie zardrasnęła system międzynarodowych przepływów handlowych. Jednak czy istniejący system handlowy będzie w stanie przetrwać presję wynikającą z kryzysu gospodarczego, nieuniknionego w wyniku pandemii, to już zupełnie inne pytanie.

---

25 For a debunking of the notion that the pre-1913 global economy was particularly tightly integrated, see Bairoch and Kozul-Wright (1996).

---

25 Tezę, że globalna gospodarka przed rokiem 1913 była ściśle zintegrowana demaskują w szczególności Bairoch i Kozul-Wright (1996).

## Bibliography / Bibliografia

Acemoglu, Daron, David H. Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson, and Brendan Price (2016). "Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s.", *Journal of Labor Economics* 34, no. S1: 141–98.

Akhtar, Shayerah Ilias, and Vivian C. Jones (2014). "Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP): In Brief", *Congressional Research Service*, June 11, <https://fas.org/sgp/crs/row/R43158.pdf>.

Amiti, Mary, Mi Dai, Robert C. Feenstra, and John Romalis (2018). "How Did China's WTO Entry Benefit U.S. Consumers?", *National Bureau of Economic Research*, December, <http://www.nber.org/papers/w23487>.

Anderson, James E. and Eric van Wincoop (2004). "Trade Costs", *Journal of Economic Literature*, 42: 691-751.

Autor, David H., David Dorn, and Gordon H. Hanson (2013). "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States", *American Economic Review* 103, no. 6: 2121–68.

Autor, David H., and Kaveh Majlesi (2017). "Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure", *National Bureau of Economic Research*, December, <http://www.nber.org/papers/w22637>.

Bacchus, James (2018). "Was Buenos Aires the Beginning of the End or the End of the Beginning? The Future of the World Trade Organization", Cato Institute, May 8, <https://www.cato.org/publications/policy-analysis/was-buenos-aires-beginning-end-or-end-beginningfuture-world-trade>.

Bairoch, Paul, and Richard Kozul-Wright (1996). "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy", *UN Conference on Trade and Development*, March, [https://unctad.org/en/docs/dp\\_113.en.pdf](https://unctad.org/en/docs/dp_113.en.pdf).

Bairoch, Paul (1989). "European Trade Policy, 1815–1914." In: *The Cambridge Economic History of Europe VIII, The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, edited by Peter Mathias and Sidney Pollard. Cambridge, UK, Cambridge University Press: 1–160.

Baldwin, Richard (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Basedow, Robert, and Céline Kauffmann (2016). "International Trade and Good Regulatory Practices: Assessing the Trade Impacts of Regulation", *Organisation for Economic Cooperation and Development*, July 20, <http://dx.doi.org/10.1787/5jlv59hdgtf5-en>.

Bastiat, Frédéric (1850). "What Is Seen and What Is Not Seen, or Political Economy in One Lesson", Online Library of Liberty, 2015. <https://oll.libertyfund.org/pages/wswns>.

Bhagwati, Jagdish, and T. N. Srinivasan (2002). "Trade and Poverty in the Poor Countries", *American Economic Review* 92, no. 2, 180–83.

Bisbee, James (2018). "What Is Out Your Back Door: How Policy Preferences Respond to Local Trade Shocks", [https://www.dropbox.com/s/vacprfieznxzc9b/bisbee\\_jmp.pdf?dl=0](https://www.dropbox.com/s/vacprfieznxzc9b/bisbee_jmp.pdf?dl=0).

Bolsinger, Eckard (2004). "The Foundation of Mercantile Realism: Friedrich List and International Political Economy", <https://web.archive.org/web/20080626025135/http://www.psa.ac.uk/journals/pdf/5/2004/Bolsinger.pdf>.

Bown, Chad P., and Douglas A. Irwin (2015). "The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947." *Working paper*, National Bureau of Economic Research, December, <http://www.nber.org/papers/w21782>.

- Bronk, Richard, and Wade Jacoby (2016). "Uncertainty and the Dangers of Monocultures in Regulation, Analysis, and Practice." Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, [http://pubman.mpdl.mpg.de/pubman/item/escidoc:2287051/component/escidoc:2287049/mpifg\\_dp16\\_6.pdf](http://pubman.mpdl.mpg.de/pubman/item/escidoc:2287051/component/escidoc:2287049/mpifg_dp16_6.pdf).
- Busch, Marc L. (2007). "Overlapping Institutions, Forum Shopping, and Dispute Settlement in International Trade", *International Organization* 61, no. 4: 735–61.
- Cerrato, Andrea, Federico Maria Ferrara, and Francesco Ruggieri (2018). "Why Does Import Competition Favor Republicans?", SSRN, September 30, <https://ssrn.com/abstract=3147169>.
- Chang, Ha-Joon (2008). "Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism", London, Bloomsbury Press.
- Chicago Booth Initiative on Global Markets (2012). Free Trade Survey, <http://www.igmchicago.org/surveys/free-trade>.
- Clougherty, Joseph A., and Michał Grajek (2008). "The Impact of ISO 9000 Diffusion on Trade and FDI: A New Institutional Analysis.", *Journal of International Business Studies* 39, no. 4: 613–33.
- Corporate Europe Observatory (2015). "Public Services Under Attack through TTIP and CETA." October 12, <https://corporateeurope.org/internationaltrade/2015/10/public-services-under-attack-through-ttip-and-ceta>.
- Correia de Brito, Anabela, Céline Kauffmann, and Jacques Pelkmans (2016). "The Contribution of Mutual Recognition to International Regulatory Co-operation", January 26, *Working paper*, Organisation for Economic Cooperation and Development, <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56fqsfxmx-en>.
- David, Christina L. (2009). "Overlapping Institutions in Trade Policy." *Perspectives on Politics* 7, no. 1: 25.
- Davies, Gareth (2006). "Is Mutual Recognition an Alternative to Harmonization? Lessons on Trade and Tolerance of Diversity from the EU." In *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System* edited by Lorand Bartels and Federico Ortino, Oxford, UK, Oxford University Press: 265–80.
- Deardorff, Alan V. (1984). "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows." In: *International Trade. Volume 1 of Handbook of International Economics* edited by Ronald Jones and Peter Kenen. Amsterdam, North-Holland: 467–517.
- Eaton, Jonathan, and Samuel Kortum (2002). "Technology, Geography, and Trade", *Econometrica* 70, no. 5: 1741–79.
- Eichengreen, Barry, and Douglas A. Irwin (2009). "The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why?", National Bureau of Economic Research, July, <http://www.nber.org/papers/w15142>.
- Elliott, Douglas J., and Robert E. Litan (2011). "Identifying and Regulating Systemically Important Financial Institutions: The Risks of Under and Over Identification and Regulation", Brookings Institution, January 16, <https://www.brookings.edu/research/identifying-andregulating-systemically-important-financial-institutions-the-risks-of-under-and-overidentification-and-regulation/>.
- Estrin, Saul, Delia Baghdasaryan, and Klaus E. Meyer (2009). "The Impact of Institutional and Human Resource Distance on International Entry Strategies", *Journal of Management Studies* 46, no. 7: 1172–96.
- European Commission (2017) "Special Eurobarometer 461: Designing Europe's Future.", April <http://ec.europa.eu/comfrontoffice/publicopinion/index.cfm/Survey/getSurveyDetail/instruments/SPECIAL/surveyKy/2173>.
- European Commission (2016). "Report of the 15th Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership", October [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc\\_155027.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155027.pdf).
- Feenstra, Robert C., and Akira Sasahara (2017). "The 'China Shock', Exports and U.S. Employment: A Global Input-Output Analysis", National Bureau of Economic Research, November, <https://www.nber.org/papers/w24022>.

- Fliess, Barbara, Frederic Gonzales, Jeonghoi Kim, and Raymond Schonfeld (2010). "The Use of International Standards in Technical Regulation", Organisation for Economic Co-operation and Development, <http://dx.doi.org/10.1787/5kmbjgkz-1tzip-en>.
- Franck, Susan D. (2007). "Empirically Evaluating Claims about Investment Treaty Arbitration", *North Carolina Law Review* 86: 1–88.
- Freund, Caroline L., and Emanuel Ornelas (2010). "Regional Trade Agreements", *Annual Review of Economics* 2: 139–66.
- Furman, Jason (2005). "Wal-Mart: A Progressive Success Story", *Mimeo*, <https://www.mackinac.org/archives/2006/wal-mart.pdf>.
- General Agreement on Tariffs and Trade (1986), [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47.pdf).
- Goldstein, Judith L., Douglas Rivers, and Michael Tomz (2007). "Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade." *International Organization* 61, no. 1: 37–67.
- Harford, Tim (2017). "The Simple Steel Box That Transformed Global Trade", *BBC News*, January 9, <https://www.bbc.com/news/business-38305512>.
- Helpman, Elhanan (1999). "The Structure of Foreign Trade", *Journal of Economic Perspectives* 13, no. 2: 121–44.
- Hynes, William, David S. Jacks, and Kevin H. O'Rourke (2009). "Commodity Market Disintegration in the Interwar Period", National Bureau of Economic Research, March, <http://www.nber.org/papers/w14767>.
- Irwin, Doug A. (2001). "Tariffs and Growth in Late Nineteenth Century America", *The World Economy* 24, no. 1: 15–30.
- Kindleberger, Charles P. (1975). "The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820–1875", *Journal of Economic History* 35: 20–55.
- Krugman, Paul R. (1987) "Is Free Trade Passé?" *Journal of Economic Perspectives* 1, no. 2: 131–44.
- Krugman, Paul R. (2018) "Oh, What a Trumpy Trade War!", *New York Times*, March 8, <https://www.nytimes.com/2018/03/08/opinion/trump-trade-tariffs-steel.html>.
- Lampe, Markus, Felipe Tâmega Fernandes, and Antonio Tena-Junguito (2012). "How Much Trade Liberalization Was There in the World before and after Cobden-Chevalier?" *Working paper* Universidad Carlos III de Madrid, February. [https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/13345/wp\\_12-02.pdf](https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/13345/wp_12-02.pdf).
- Lemieux, Pierre (2018). "What's Wrong with Protectionism: Answering Common Objections to Free Trade", Lanham, MD, Rowman & Littlefield.
- Lipsey, R. G., and Kelvin Lancaster (1956). "The General Theory of Second Best.", *Review of Economic Studies* 24, no. 1: 11–32.
- Madsen, Jacob B. (2001). "Trade Barriers and the Collapse of World Trade During the Great Depression.", *Southern Economic Journal* 67, no. 4: 848–68.
- Manak, Inu (2018). "Regulatory Issues in the New NAFTA", *International Economic Law and Policy Blog*, October 10, <http://worldtradelaw.typepad.com/ielpblog/2018/10/regulatorycooperation-in-the-new-nafta.html>.
- Maskus, Keith E., Tsunehiro Otsuki, and John S. Wilson (2005). "The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in Developing Countries: An Econometric Study." World Bank, May, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8961>.
- Melitz, Jacques (2003). "Language and Foreign Trade", Institut National de la Statistique et des Études Économiques, January, <http://crest.science/RePEc/wpstorage/2003-26.pdf>.

- Melitz, Jacques, and Farid Toubal (2012). "Native Language, Spoken Language, Translation and Trade", Scottish Institute for Research in Economics, September, [http://repo.sire.ac.uk/bitstream/handle/10943/381/SIRE-DP-2012\\_82.pdf](http://repo.sire.ac.uk/bitstream/handle/10943/381/SIRE-DP-2012_82.pdf).
- Navarro, Peter, and Greg Autry (2011) "Death by China: Confronting the Dragon—A Global Call to Action", New York, Prentice Hall.
- O'Rourke, Kevin H., and Jeffrey G. Williamson (1999). "Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy", Cambridge, MA, MIT Press.
- Orefice, Gianluca, Roberta Piermartini, and Nadia Rocha (2012). "Harmonization and Mutual Recognition: What Are the Effects on Trade?", *Mimeo*, April 30, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/5808.pdf>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2017). "International Regulatory Co-operation and Trade: Understanding the Trade Costs of Regulatory Divergence and the Remedies." Paris, OECD Publishing. <http://www.oecd.org/gov/international-regulatory-cooperation-and-trade-9789264275942-en.html>.
- Palmer, Doug (2016). "Clinton Raved about Trans-Pacific Partnership Before She Rejected It", *Politico*, October 8, <https://www.politico.com/story/2016/10/hillary-clinton-trade-deal229381>.
- Pauwelyn, Joost (2017). "Not as Preferential as You May Think: How Mega-Regionals Can Benefit Third Countries", In: *Mega-Regional Trade Agreements* edited by Thilo Rensmann, Cham, Switzerland, Springer: 61–74.
- Pelkmans, Jacques (2002). "Mutual Recognition in Goods and Services: An Economic Perspective", *European Network of Economic Policy Research Institutes*, December, <https://pdfs.semanticscholar.org/8c51/8689930693ba999a1764a-131c703a7b42400.pdf>.
- Pelkmans, Jacques (1987). "The New Approach to Technical Harmonization and Standardization.", *Journal of Common Market Studies* 25, no. 3: 249–69.
- Quinn, Ben (2016). "TTIP Deal Poses 'Real and Serious Risk' to NHS, Says Leading QC." *The Guardian*, February 22, <https://www.theguardian.com/business/2016/feb/22/ttip-dealreal-serious-risk-nhs-leading-qc>.
- Rauch, James E. (2001). "Business and Social Networks in International Trade", *Journal of Economic Literature* 39, no. 4: 1177–203.
- Rodrik, Dani (2018). "Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy", Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Röpke, Wilhelm (1942). "International Economic Disintegration." London, William Hodge.
- Rose, Andrew K. (2004). "Do We Really Know That the WTO Increases Trade?", *American Economic Review* 94, no. 1: 98–114.
- Sally, Razeen (1998). "Classical Liberalism and International Economic Order: Studies in Theory and Intellectual History", London, Routledge.
- Smeltz, Dina, and Craig Kafura (2018). "Record Number of Americans Endorse Benefits of Trade." *Chicago Council on Global Affairs*, August 27, <https://www.thechicagocouncil.org/publication/record-number-americans-endorse-benefits-trade>.
- Smith, Adam (1776). "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", Volume 1, 1776. Oxford, Clarendon Press.
- Wellhausen, Rachel L. (2016). "Recent Trends in Investor-State Dispute Settlement", *Journal of International Dispute Settlement* 7, no. 1: 117–35.
- World Trade Organization (2007). "World Trade Report 2007: Six Decades of Multilateral Trade Cooperation. What Have We Learnt?", Geneva, World Trade Organization, [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report07\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf).



## Dr. Dalibor Rohac

Dr. Dalibor Rohac is a resident scholar at the American Enterprise Institute, where he studies political economy of the European Union; research associate at the Wilfried Martens Centre for European Studies in Brussels; contributing editor at “The American Interest” magazine; and author of *In Defense of Globalism*. His previous book, *Towards an Imperfect Union: A Conservative Case for the EU*, was included on *Foreign Affairs* magazine’s list of best books of 2016. Rohac has written about European affairs for *The Washington Post*, *The New York Times*, *Financial Times*, *The Wall Street Journal*, *Foreign Affairs*, and other outlets and has appeared on news outlets including BBC, Bloomberg Television, Fox News, and Fox Business. He holds a Ph.D. in political economy from King’s College London.

Dr Dalibor Rohac jest pracownikiem naukowym American Enterprise Institute, gdzie zajmuje się ekonomią polityczną Unii Europejskiej. Ponadto jest współpracownikiem naukowym Centrum Studiów Europejskich im. Wilfrieda Martensa w Brukseli i redaktorem magazynu “The American Interest”. Najnowsza książka Rohaca zatytułowana jest “*In Defense of Globalism*”; jego poprzednia publikacja pt. “*Towards an Imperfect Union: A Conservative Case for the EU*”, została wpisana na listę najlepszych książek roku 2016 magazynu “*Foreign Affairs*”. Rohac publikował teksty o sprawach europejskich m. in. w “*The Washington Post*”, “*The New York Times*”, “*Financial Times*”, “*The Wall Street Journal*”, “*Foreign Affairs*”, a także pojawiał się w serwisach informacyjnych, m. in. BBC, Bloomberg, Fox News i Fox Business. Posiada tytuł doktora ekonomii politycznej uzyskany na King's College London.

## The list of previous PBR-CASE / BRE Bank – CASE and mBank – CASE Seminar Proceedings

### Lista Zeszytów PBR-CASE / BRE Bank – CASE i mBank – CASE

Previous editions are available at

<http://www.case-research.eu/en/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

<http://www.case-research.eu/pl/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce – stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce

31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę



68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?

106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski mBank – CASE Seminar Proceedings No. 130 / Zeszyt mBank – CASE Nr 130 39
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach?  
/ The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu  
/ On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine:  
too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju  
/ Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa - gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich  
/ New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce  
/ The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland

141. Co dalej z systemem Euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries
145. The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges / Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej
146. Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios / Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze
147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud
148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable
149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy
150. More for less: What tax system for Poland? / Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski
151. The Stupendous US Record Gets Suppressed / Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu
153. Will Ukraine Be Able to Establish Real Property Rights? / Czy Ukraina będzie w stanie wprowadzić rzeczywiste prawa własności?
154. Thinking about pension systems for the 21st century: A few remarks based on the Polish example / Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu
156. What's next for healthcare in Poland: diagnosis and prognosis / Co dalej z ochroną zdrowia w Polsce – stan i perspektywy
157. Is a Fiscal Policy Council needed in Poland? / Czy Rada Polityki Fiskalnej jest potrzebna Polsce?
158. Is Non-State Money Possible? / Czy pieniądź niepaństwowy jest możliwy?
159. Why do we need self-employed persons? Some economic reflections, mainly tax related ones / Po co nam samozatrudnieni? Refleksje ekonomiczne, głównie podatkowe
160. Financing for the Polish economy: prospects and threats / Finansowanie polskiej gospodarki: perspektywy i zagrożenia
161. Turning away from globalization? Trade wars and the rules of competition in global trade: Implications for the EU / Czy odwrót od globalizacji? Wojny handlowe oraz zasady konkurencji w światowym handlu. Implikacje dla UE
162. The European Union: State of play and prospects / Unia Europejska: stan i perspektywy
163. Estonian corporate tax: Lessons for Poland / Estoński CIT – lekcje dla Polski
164. Is a bubble inflating on Poland's housing market? / Czy na polskim rynku mieszkaniowym narasta bańka cenowa
165. Is the economy doomed to a long recession? / Czy gospodarka jest skazana na długą recesję?