

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 369

Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach

Tom 1

Redaktorzy naukowci

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska, Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-478-3 (całość)
ISBN 978-83-7695-451-6 (tom 1)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	9
Franciszek Adameczuk: Identyfikacja modelu klastra oraz etapu jego rozwoju na przykładzie klastra ceramika i turystyka	11
Łukasz Ambroziak: Ocena pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi ...	25
Eric Ambukita: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Demokratycznej Republice Konga w latach 2009-2012.....	36
Zbigniew Bentyn: Rola e-logistyki w procesie adaptacji struktury łańcucha dostaw do potrzeb klientów	48
Zbigniew Biniek: Proces wprowadzenia euro na Łotwie – wnioski dla Polski	58
Sebastian Bobowski: Implikacje ekonomiczne i polityczne projektu trójstronnego porozumienia o wolnym handlu Chiny – Japonia – Republika Korei	67
Elżbieta Bombińska: Pozycja państw azjatyckich w światowym eksporcie usług na początku XXI wieku.....	78
Jarosław Brach: Europejski – unijny drogowy transport ładunków w procesach internacjonalizacji i globalizacji – przyczyny sukcesu tej gałęzi	89
Dominika Brzęczek-Nester: Zmiany struktury geograficznej oraz struktury przedmiotowej obrotów towarowych w polskim handlu zagranicznym w latach 1999-2012.....	113
Anna Chrzęściewska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Meksyku.....	129
Monika Chutnik, Aleksandra Kuźmińska-Haberła: Polska i Polacy w oczach młodych Europejczyków studiujących na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Stereotypy a decyzje edukacyjne.....	138
Małgorzata Czarnas: Atrakcyjność lokalizacji usług offshoringowych w Polsce na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.....	148
Małgorzata Czermińska: Graniczny ruch towarowy w Unii Europejskiej – wybrane aspekty z punktu widzenia procedur celnych	160
Małgorzata Domiter: Jakość instytucjonalna a zjawisko kłęski bogactwa	174
Jerzy Dudziński: Nowe relacje cen w handlu międzynarodowym a rola Chin w gospodarce światowej	188
Elżbieta Golemska, Małgorzata Szczyt: Wpływ logistyki międzynarodowej na przemiany strukturalne i koniunkturalne na rynkach światowych..	198
Eugeniusz Gostomski: Łotwy droga do strefy euro.....	209
Monika Grottel: Polska Służba Celna w realizacji innowacyjnego systemu obsługi podmiotów gospodarczych	219

Marcin Haberla: Przesłanki tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych w Polsce oraz cele ich funkcjonowania w świetle wyników badań własnych.....	230
Agnieszka Hajdukiewicz: Przyczyny wzrostu światowych cen produktów rolno-spożywczych w pierwszej dekadzie XXI wieku.....	239
Rafał Hryniewiecki: Geopolityczne implikacje zmian na światowych rynkach energetycznych – przypadek Kataru	251
Anna H. Jankowiak: Lokalizacja w klastrze jako motyw internacjonalizacji przedsiębiorstw	263
Dorota Agata Jarema: Reforma przedsiębiorstw państwowych w Chińskiej Republice Ludowej.....	272
Artur Klimek: Zmiany w polskich przedsiębiorstwach wskutek umiędzynarodowienia	288
Karolina Łopacińska: Inwestycje bezpośrednie chińskich przedsiębiorstw na rynku europejskim w przekroju branż	298
Marek Maciejewski: Specjalizacja i konkurencyjność eksportu państw Unii Europejskiej na rynki zewnętrzne.....	309
Dominika Malchar-Michalska: Polski eksport owoców i przetworów z owoców w latach 2001-2012	320
Joanna Michalczyk: Ewolucja polityki rolnej Unii Europejskiej na tle koncepcji zrównoważonego rozwoju	333
Wawrzyniec Michalczyk: Zmienność kursu złotego względem euro na tle innych walut krajów Unii Europejskiej	351
Bartosz Michalski: Zaawansowanie technologiczne polskiej wymiany handlowej w perspektywie problematyki bezpieczeństwa ekonomicznego. Przypadek sektorów <i>low-tech</i> w latach 2001-2012	363
Magdalena Myszowska: Atrakcyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako miejsca lokalizacji offshoringu usług	376

Summaries

Franciszek Adamczuk: Cluster model identification and its development stage on the example of ceramics and tourism cluster	24
Łukasz Ambroziak: The assessment of the competitive position of the new EU member states in foreign trade of agri-food products	35
Eric Ambukita: Foreign direct investment in the Democratic Republic of Congo in the years 2009-2012.....	47
Zbigniew Bentyn: The role of e-logistics in the process of adapting the structure of the supply chain to customer needs.....	57
Zbigniew Biniek: The process of euro introduction in Latvia – conclusions for Poland	66

Sebastian Bobowski: Economic and political implications of the project of China – Japan – Republic of Korea trilateral free trade agreement.....	77
Elżbieta Bombińska: The position of Asiatic countries in the world's export of services at the beginning of XXI century.....	88
Jarosław Brach: European – European Union road freight transport in the processes of internationalization and globalization – reasons behind the success of that mode	112
Dominika Brzęczek-Nester: Spatial-structural changes in Poland's foreign trade in 1999-2012.....	128
Anna Chrzęściewska: Foreign direct investment inflows to Mexico	137
Monika Chutnik, Aleksandra Kuźmińska-Haberla: Poland and Polish people in the eyes of young Europeans studying at the University of Economics in Wrocław. Stereotypes vs. educational decisions.....	147
Malgorzata Czarnas: Attractiveness of the offshoring services location in Poland against chosen Central and Eastern Europe countries.....	157
Malgorzata Czermińska: Border freight traffic in the European Union – some aspects from the point of view of customs procedures	173
Malgorzata Domiter: Institutional Quality and its relation to “the paradox of plenty” phenomenon.....	187
Jerzy Dudziński: New price relations in international trade and the role of China in the world economy.....	197
Elżbieta Golemska, Malgorzata Szczyt: Influence of international logistics on structural and economic changes on the global markets.....	208
Eugeniusz Gostomski: The Latvian way to the European Monetary Union ..	218
Monika Grottel: Polish Customs Authority in the implementation of innovative system of services for entrepreneurs.....	229
Marcin Haberla: Premises of clusters and cluster initiatives creation in Poland and the aims of their functioning in the light of own surveys	238
Agnieszka Hajdukiewicz: Reasons for the increase in world prices of agricultural products in the first decade of the XXI century	250
Rafał Hryniewiecki: Qatar and the geopolitical implications of the new developments on global energy markets	262
Anna H. Jankowiak: Location in the cluster as a motive of internationalization of enterprises	271
Dorota Agata Jarema: Reform of the State-Owned Enterprises in the Peoples Republic of China.....	286
Artur Klimek: Changes in Polish enterprises resulting from internationalization	297
Karolina Łopacińska: Direct investment of Chinese enterprises on the European market branch in the cross section of industries	308
Marek Maciejewski: Specialization and competitiveness of export of the EU countries to external markets	319

Dominika Malchar-Michalska: Polish export of fruit and fruit preparations in the period 2001-2012.....	332
Joanna Michalczyk: The evolution of European Union's agricultural policy against the background of the conception of sustainable development.....	350
Wawrzyniec Michalczyk: The volatility of the zloty's exchange rate to the euro against the background of other currencies of the European Union member states	361
Bartosz Michalski: Technological intensity of Polish foreign trade in the perspective of the concept of economic security. The case of low-tech sectors in the period 2001-2012	375
Magdalena Myszkowska: The attractiveness of Central and Eastern Europe countries for services offshoring.....	386

Małgorzata Domiter

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: malgorzata.domiter@ue.wroc.pl

JAKOŚĆ INSTYTUCJONALNA A ZJAWISKO KLĘSKI BOGACTWA

Streszczenie: Przedmiotem analizy są kraje rozwijające się będące eksporterami surowców. Poprzez odniesienie się do hipotezy „klątwy bogactwa” artykuł jest próbą odpowiedzi na pytanie, czy czynniki instytucjonalne rozwoju, a zwłaszcza tzw. jakość instytucjonalna, mogą przeciwdziałać zjawisku „klątwy bogactwa”. Odpowiedź jest negatywna: instytucjonalizacja na poziomie makro wpływa na istnienie zjawiska klątwy bogactwa w taki sam sposób jak na handel zagraniczny tych gospodarek traktowany jako endogeniczny czynnik wzrostu. Wyniki analizy czynników instytucjonalnych na poziomie mikro, potwierdzające negatywny wpływ niskiej jakości instytucji na wzrost gospodarczy i jednocześnie dowód, że w krajach słabo rozwiniętych jakość tych instytucji jest faktycznie niska, stanowią przesłankę do uznania czynników instytucjonalnych odpowiedzialnych za występowanie nieefektywności w gospodarowaniu surowcami, co nie pozwala tym gospodarkom efektywnie przeciwdziałać zjawisku „klątwy bogactwa”.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, eksport, surowce, instytucje, jakość instytucjonalna, GATT/WTO, KNU.

DOI: 10.15611/pn.2014.369.1.14

Im więcej przepisów, tym mniej naród się bogaci.

Paul Claudel

1. Wstęp

Problematyka rozwoju państw bogatych w złoża surowców jest rzadko podejmowana w polskiej literaturze naukowej. Najczęściej interesują się nią badacze zajmujący się ogólnie problematyką państw rozwijających się, gdyż to właśnie one dysponują znaczną częścią zasobów surowcowych świata, także tych strategicznych. Zajmując się powyższą problematyką, napotyka się liczne paradoksy, jak np.: paradoks obfitości, klątwa bogactwa, choroba holenderska.

Niniejszy artykuł jest próbą wykazania, iż przyczyny instytucjonalne (w ujęciu mikro i makro) są w dużym stopniu odpowiedzialne za to, że kraje rozwijające się

nie mogą efektywnie przeciwdziałać zjawisku „klątwy bogactwa”. Cel powyższy będzie realizowany z wykorzystaniem metody analizy porównawczej i opisowej. Przyjęto zasadę wnioskowania dedukcyjnego. Tym samym metoda pracy jest bliska nomotetyce.

2. „Klątwa bogactwa” w dyskursie naukowym

W stosunkach międzynarodowych istotne znaczenie ma społeczny charakter i znaczący wpływ surowców naturalnych na rozwój gospodarczy i kondycję państw.

W związku z tym zasadne wydaje się rozważenie statusu klątwy surowcowej w dyskursie ekonomicznym w obszarze stosunków międzynarodowych.

Badania naukowe wskazują na niezasadność intuicyjnego założenia o pozytywnym skorelowaniu zasobów naturalnych występujących w danej gospodarce i osiąganego rozwoju gospodarczego. Intuicyjne rozumienie tej zależności dominowało w okresie poprzedzającym lata 60. XX w. W Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Australii najważniejszym czynnikiem determinującym wzrost gospodarczy były zasoby naturalne będące w posiadaniu danej gospodarki. Potwierdzały to prace Viner¹, Lewisa², Northa³, Drake’a⁴, Ballasy⁵, Krueger⁶. Doran⁷ wskazywał, że eksploatacja złóż złota w Australii umożliwiła dywersyfikację gospodarki i przyspieszenie wzrostu gospodarczego poprzez napływ z zagranicy wykwalifikowanej siły roboczej oraz inwestycji. Zdaniem Northa⁸ bogate wyposażenie Stanów Zjednoczonych w surowce naturalne było najważniejszym czynnikiem rozwoju gospodarki. Bogate zasoby surowcowe, ich eksploatacja i eksport, zostały uznane za główny impuls rozwoju państw rozwijających się. W teoriach „wielkiego pchnięcia” odkrycie surowców naturalnych jest uważane za bodziec pozwalający na zmianę ścieżki rozwoju tych krajów⁹. Dane statystyczne z czterech ostatnich dekad, uzyskane w badaniu uwa-

¹ J. Viner, *International Trade and Economic Development*, Free Press, Glencoe, Illinois 1952.

² A. Lewis, *The Theory of Economic Growth*, R.D. Irwin, Homewood, Illinois 1955.

³ D.C. North, *Aspects of economic growth in the United States, 1815-1860*, [w:] B.E. Supple (red.), *Experiences of Economic Growth: Case Studies in Economic History*, Random House, New York 1963.

⁴ P. Drake, *Natural Resources Versus Foreign Borrowing in Economic Development*, „The Economic Journal” 1972, vol. 82.

⁵ B. Balassa, *The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies*, Princeton University, Princeton 1980.

⁶ A. Krueger, *Trade policy as an input to development*, „American Economic Review” 1980, vol. 70.

⁷ C.R. Doran, *An historical perspective on mining and economic changes*, [w:] L.H. Cook, M.G. Porter (red.), *The Mineral Sector and the Australian Economy*, George Allen & Unwin, in Association with Centre of Policy Studies, Monash University, Special Study No. 6, Sydney 1984.

⁸ D.C. North, wyd. cyt.

⁹ P. Rosenstein-Rodan, *Notes on the theory of the big push*, [w:] H.S. Ellis, H.C. Wallich (red.), *Economic Development for Latin America*, St Martin’s Press, New York 1961; W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge 1961.

runkowań rozwoju ekonomicznego krajów, wskazują jednak na wolniejszy rozwój gospodarczy państw specjalizujących się w eksporcie surowców oraz na to, że wielu krajom bogatym w złoża surowców naturalnych (jak Wenezuela, Boliwia, Ekwador, Nigeria, Jemen, Czad, Sudan) nie udało się przezwyciężyć „błędnego koła ubóstwa” i wkroczyć na ścieżkę rozwoju gospodarczego. Zjawisko to zostało nazwane „klątwą surowcową”: „państwa, których gospodarki oparte są na eksploatacji zasobów naturalnych, rozwijają się wolniej niż państwa takich zasobów nieposiadające”¹⁰. Jak wskazano wyżej, hipoteza ta odnosi się głównie do państw rozwijających się. Hipoteza klątwy surowcowej została wprowadzona do dyskursu na początku lat 90. XX wieku przez Richarda Auty’ego.

Od czasu wprowadzenia hipotezy klątwy surowcowej historia faktycznie pokazała, iż istnieje miejsce dla teorii ekonomicznych, obalających znaczenie gospodarki surowcowej w kontekście jej międzynarodowej konkurencyjności. Co więcej, badania empiryczne wykazują ujemną zależność między zasobnością w surowce a wzrostem gospodarczym.

W latach 70. oraz 80. znaczna część naukowców uznała porażkę idei wzrostu opartego na surowcach (*resource-led growth*), mimo że nikt nie wykazał wtedy ostatecznie zależności odwrotnej między wzrostem a zasobnością w surowce¹¹. Sachs i Warner w swych pracach wielokrotnie potwierdzają w sposób empiryczny istnienie zjawiska „klątwy surowcowej”. W artykule z grudnia 1995 r. autorzy zwracają uwagę na powszechność badanego zjawiska w czasach najnowszych. Na podstawie badań uwzględniających lata 1971-1989 potwierdzona została ujemna zależność między średnioroczną stopą wzrostu PKB w grupie badanych państw a współczynnikiem wyrażającym stosunek wielkości eksportu surowców poszczególnych państw do ich produktu krajowego brutto na początku badanego okresu¹².

2.1. Przyczyny występowania „klątwy bogactwa”

Wyróżnia się dwie grupy przyczyn występowania „klątwy bogactwa”:

1. Polityczno-społeczne. Czynniki te, wywołane wzrostem dochodów z eksportu obfitych zasobów surowców, są szczególnie istotne w państwach rozwijających się. Do czynników tych można zaliczyć: niekorzystne zmiany w sferze administracyjnej i rządowej, np. „pogoń za rentą”, wzrost korupcji i biurokracji, powstanie niekontrolowanych, wysokich oraz niestabilnych wydatków państwowych, nietrafione inwe-

¹⁰ Richard Auty odnosi klątwę surowcową do państw, których co najmniej 8% PKB wytwarza przemysł wydobywczy i 40% dochodów z eksportu pochodzi ze sprzedaży kopaliny, R.M. Auty, *Sustaining Development in Mineral Economies, The Resource Curse Thesis*, Routledge, London 1993, s. 3.

¹¹ J.D. Sachs, A.M. Warner, *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, NBER Working Paper 5398, 1995

¹² K. Czernichowski, D. Kopiński, A. Polus, *Klątwa surowcowa w Afryce? Przypadek Zambii i Botswany*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 21.

stycje, realizowane z czysto politycznych i populistycznych pobudek, wzrost stopnia koncentracji władzy i majątku, osłabienie demokracji, konflikty wewnętrzne.

2. Instytucjonalne. Charakteryzują one szeroko rozumianą jakość instytucji publicznych, które stwarzają określone warunki istnienia i rozwoju działalności gospodarczej: występowanie stabilnego środowiska politycznego w kraju, sprawna infrastruktura instytucjonalna (praworządność, przejrzystość władzy, klarowność i respektowanie praw własności) mogą stanowić podstawę demokracji, opanowanej korupcji i „pogoni za rentą”.

Jak widać z powyższej charakterystyki tych dwóch grup, czynniki te wzajemnie się warunkują, przy czym podstawowe znaczenie mają czynniki instytucjonalne.

2.2. Czynniki instytucjonalne a zjawisko „klątwy bogactwa”

Według Northa, instytucje to pewien zestaw reguł gry, procedur, a także norm moralnych oraz etycznych stworzonych po to, aby ograniczać zachowania jednostek, zapewniając jednocześnie maksymalizację bogactwa czy innego rodzaju użyteczności w kręgach bezpośrednio związanych z władzą¹³. North sugeruje przy tym położenie szczególnego nacisku na sformułowanie „ograniczać” jako na główną przesłankę kreacji instytucji w powyższym rozumieniu. Ingerując w przedsiębiorczość, instytucje pośrednio więc wpływają na wzrost. Stwarzając jednak niekorzystne warunki dla szerszej społeczności (nie tylko przedsiębiorców), są one także pośrednio odpowiedzialne za różnego rodzaju ruchy społeczne, wyrażające się w protestach, strajkach czy przemocy, które to stwarzają sytuację niepewności i braku stabilności w gospodarce. Instytucje to również ustrój oraz świadomość polityczna społeczeństwa, mające ujście w otwartości gospodarki na handel międzynarodowy, współpracę z zagranicznymi partnerami czy chęć przynależności do międzynarodowych organizacji gospodarczych. Instytucje, ograniczając swobodę niektórych działań, mogą bowiem przyczyniać się do wzrostu poszanowania prawa – w tym prawa własności i nietykalności osobistej – a przez to stwarzać bodźce sprzyjające indywidualnej przedsiębiorczości, a więc pośrednio wzrostowi.

Wyniki analiz z obszaru jakości instytucjonalnej poszczególnych państw potwierdzają występowanie zjawiska „klątwy” surowcowej, jednak szczególnie interesujący jest jakościowy wpływ zmiennych charakteryzujących instytucje na wzrost oraz na występowanie badanego paradoksu. Uzyskuje się bowiem wyniki potwierdzające negatywny wpływ niskiej jakości instytucji na wzrost gospodarczy i jednocześnie dowód, że ujemna zależność zasobności w surowce oraz wzrostu jest silniejsza w przypadku państw, w których jakość instytucji oceniono jako niską. Może to stanowić przesłankę do uznania, że czynniki instytucjonalne są odpowiedzialne za występowanie nieefektywności w gospodarowaniu surowcami, co z kolei prowadzi do ograniczenia wzrostu i zahamowania inicjatywy przedsiębiorczej wśród osób,

¹³ D.C. North, *Structure and change in economic history*, Norton & Company, New York 1981.

które w innych warunkach mogłyby z powodzeniem realizować się na płaszczyźnie aktywności gospodarczej. Znaczny okazuje się również wpływ otwartości gospodarki na udział w międzynarodowej wymianie handlowej, a także jakość instytucji w sferze politycznej, kreująca korzystne (bądź niekorzystne) warunki dla zagranicznych inwestorów¹⁴.

Wobec powyższego w ramach analizy mikroekonomicznej (w ramach gospodarek krajowych) czynniki te mogą w szczególności wspierać działalność przedsiębiorstw w pewnych sektorach, w innych zaś skutecznie ją ograniczać, a przez to wspierać bądź ograniczać wzrost całej gospodarki. De Haan uważa te czynniki za kluczowe w sferze rozwoju gospodarczego i zalicza do nich m.in. status (dojrzałość) demokracji oraz stabilność polityczną na najwyższym szczeblu rządowym¹⁵.

W ramach analizy makroekonomicznej (ujęcie ponadnarodowe) punktem wyjścia będzie pojęcie systemu rozumianego jako grupa instytucji (zastępujących pojedynczego przedsiębiorcę, ale także państwo), mających na celu aktywne wspomaganie rozwoju gospodarczego. Ze względu na to, że klątwa bogactwa dotyczy gospodarek surowcowych, w których 40% dochodów z eksportu pochodzi ze sprzedaży kopalin, omówione będą te instytucje, które działają na rzecz międzynarodowej wymiany handlowej. Instytucje te wydają się o tyle ważne, że poprzez ich oderwanie od tzw. renty surowcowej są one, w przeciwieństwie do instytucji krajowych¹⁶, rzeczywiście zainteresowane rozwojem wymiany międzynarodowej, a przez tzw. wyrównanie warunków gry – pośrednim niwelowaniem skutków klątwy bogactwa w krajach nią dotkniętych.

2.3. Instytucjonalizacja wymiany międzynarodowej i jej wpływ na gospodarki rozwijające się

Rozpad systemu kolonialnego uwolnił kraje spod zależności gospodarczej, odkrywając jednocześnie ogromny problem dysproporcji pomiędzy krajami dominującymi a podległymi. Kraje Trzeciego Świata tuż po uzyskaniu niepodległości politycznej natychmiast podjęły działania w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego, głównie poprzez budowę własnej gospodarki i znalezienie miejsca na arenie międzynarodowej. Szansą na urzeczywistnienie tych planów było przystąpienie krajów rozwijających się do organizacji międzynarodowych wspierających ich rozwój, także poprzez handel zagraniczny, zwłaszcza że od wielu lat kraje te starają się zwiększyć swój udział w handlu światowym, głównie poprzez eksport surowców. Ważnym kro-

¹⁴ A. Kożuchowski, „Klątwa surowcowa” a czynniki geograficzne i instytucjonalne, http://gospodarkanarodowa.sgh.waw.pl/p/gospodarka_narodowa_2010_04_02.pdf.

¹⁵ J. de Haan, *Political institutions and economic growth reconsidered*, Public Choice 2007, 131, s. 281-292.

¹⁶ Wspomniane wcześniej ekonomiczne konsekwencje występowania renty surowcowej „demotywuja” instytucje *stricte* państwowe, zwłaszcza w państwach o reżimach niedemokratycznych, do aktywnego przeciwdziałania zjawisku klątwy bogactwa.

kiem w tym kierunku było zwołanie w Genewie w 1964 r. specjalnej konferencji ONZ, która zajęła się kwestią rozwoju handlu zagranicznego w gospodarkach krajów rozwijających się – UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju). Instytucja ta koordynuje działalność międzynarodową w dziedzinie współpracy gospodarczej i polityki rozwojowej. Przede wszystkim działa na rzecz zmiany prawa regulującego obroty w handlu światowym w celu zagwarantowania rozwoju gospodarczego, promuje handel międzynarodowy i rozwój gospodarczy krajów rozwijających się oraz współpracę między nimi.

Dotychczas odbyło się 12 sesji plenarnych¹⁷. Kolejno dotyczyły one m.in.: zatwierdzenia uprzywilejowanego traktowania krajów rozwijających się i przypisania handlowi zagranicznemu dużej roli w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się (Genewa 1964), zawarcia porozumienia międzynarodowego w sprawie surowców, które mają strategiczne znaczenie dla eksportu krajów słabo rozwiniętych (New Delhi 1968), opracowania Karty Praw i Obowiązków Ekonomicznych Państw (Santiago 1972), omówienia konsekwencji kryzysu zadłużenia (Belgrad 1983), wskazania przyczyn i skutków ograniczenia rozwoju i wzrostu protekcjonizmu (Genewa 1987), podpisania deklaracji współpracy między państwami bogatymi i biednymi (Mitrand 1996), równego udziału krajów rozwijających się w gospodarce światowej i prowadzenia sprawiedliwych negocjacji handlowych (Sao Paulo 2004).

Układ Ogólny o Taryfach i Handlu (GATT) wyłonił się z negocjacji, których celem było utworzenie Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO). Choć negocjacje te zakończyły się pomyślnie (Hawana 1948 r.), to jednak nie doprowadziły do powstania ITO. Spowodowane to było obawą, że Kongres USA odmówi ratyfikacji tej umowy. Układ GATT wynegocjowano 30 października 1947 r. między 23 krajami (12 to były kraje rozwinięte, a 11 – rozwijające się), czyli zanim zakończyły się negocjacje dotyczące ITO. GATT wszedł w życie 1 stycznia 1948 r. po podpisaniu go i zatwierdzeniu przez 8 krajów, na ogólną liczbę 23 sygnatariuszy traktatu z października 1947 r. Kraje, które w 1947 r. zaangażowały się we wzajemną obniżkę cel, obawiając się, aby wdrożenie liberalizacji nie było uzależnione od zakończenia rozmów dotyczących ITO, doprowadziły do utworzenia GATT jako układu tymczasowego. Ponieważ ITO faktycznie nie powstała, GATT okazał się jedynym rezultatem prowadzonych po wojnie wielostronnych negocjacji handlowych. GATT pełnił funkcję umowy wielostronnej, która nałożyła na sygnatariuszy określone obowiązki i zagwarantowała pewne prawa, a jednocześnie funkcję instytucji międzynarodowej, pod której auspicjami podejmowano konkretne inicjatywy i działania w sferze polityki handlowej. W okresie powojennym był on głównym forum liberalizacji handlu międzynarodowego.

¹⁷ K. Żukrowska (red.), *Procesy integracyjne dezintegracyjne w gospodarce światowej*, SGH, Warszawa 2007, s. 50-150.

W połowie lat pięćdziesiątych sytuacja GATT wyraźnie skomplikowała się. Nastąpiło to głównie w wyniku pewnego przewartościowania się ideologii GATT na skutek pojawiających się tendencji integracyjnych i rosnącego znaczenia krajów rozwijających się. Utworzenie EWG wprowadziło elementy dyskryminacji do stosunków handlowych z krajami trzecimi. W 1955 r. układające się strony dokonały zmiany art. XVIII Układu Ogólnego. Nowy tekst tego artykułu wskazuje, że kraje rozwijające się powinny korzystać z dodatkowych ułatwień nieprzewidzianych dla krajów rozwiniętych.

WTO została powołana 1 stycznia 1995 r. w celu administrowania porozumieniami handlowymi zawieranymi przez jej członków. U podstaw doktrynalnych WTO leży pogląd, że otwarcie rynków, brak dyskryminacji i globalna konkurencja sprzyjają dobrobytowi każdego kraju. WTO, zgodnie z założeniami, może te cele realizować poprzez skłanianie krajów do zawierania wzajemnych zobowiązań prowadzących do liberalizacji¹⁸.

2.3.1. Miejsce klauzuli największego uprzywilejowania w GATT/WTO

Od początku idea stworzenia organizacji międzynarodowej odpowiedzialnej za sprawy handlu powiązana była z klauzulą największego uprzywilejowania. W pierwotnych założeniach, przy tworzeniu się ITO, miała być ona jednym z fundamentów tej organizacji. Szczególnymi orędownikami takiej roli klauzuli były Stany Zjednoczone. Podczas rozmów, mających na celu zawarcie Układu Ogólnego, wiele czasu poświęcono formułowaniu brzmienia, w jakim KNU znalazła się w tekście GATT. Po rozważeniu wielu kwestii ostatecznie ustalono następujące brzmienie artykułu pierwszego: „Wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zwolnienia, przyznawane przez jedną z umawiających się stron jakiegokolwiek innemu produktowi pochodzącemu z jakiegokolwiek innego kraju lub przeznaczonemu dla tego kraju, będą niezwłocznie i bez jakichkolwiek warunków rozciągnięte na podobny produkt pochodzący z terytoriów lub przeznaczony dla terytoriów umawiających się stron [...]”¹⁹.

Po utworzeniu GATT i oparciu go na KNU znacznie ograniczono możliwości manipulowania stawkami celnymi i uzależniania ich od panujących tendencji. Formuła bezwzględnie obowiązująca klauzuli, jaka znalazła się w art. I GATT, zapewnia, że postęp liberalizacji w światowej gospodarce będzie przebiegał w sposób znacznie szybszy, niż gdyby to odbywało się w oparciu o porozumienia bilateralne czy nawet umowy multilateralne, ale o mniejszym zasięgu niż Układ Ogólny. Pozytywne skutki największego uprzywilejowania rosły wraz ze wzrostem liczby członków. Warto także zwrócić uwagę, że istniejące w systemie GATT/WTO wyłączenia od stosowania KNU tylko w niewielkiej części mają charakter sprzyjający protek-

¹⁸ E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001, s. 50-62.

¹⁹ M.M. Kałduński, *Klauzula największego uprzywilejowania*, Dom Organizatora, Toruń 2006, s. 305-306.

cjonizmowi, znaczna ich część uchyla klauzule na rzecz bardziej zaawansowanej liberalizacji handlu²⁰.

2.3.2. Znaczenie klauzuli największego uprzywilejowania dla krajów słabo rozwiniętych

Ze względu na zróżnicowanie państw określanych, jako „kraje słabo rozwinięte” przedstawia się podział państw w tej grupie na cztery kategorie: kraje najsłabiej rozwinięte (LDC), kraje naftowe I (Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Kuwejt, Libia oraz Katar), kraje naftowe II (pozostałe państwa członkowskie OPEC oraz niektóre państwa eksportujące ropę naftową niezrzeszone w tej organizacji) i pozostałe kraje słabo rozwinięte gospodarczo.

System GATT/WTO z założenia miał być systemem globalnym, płaszczyzną dialogu o możliwie najszerszym zasięgu. Stąd też już wśród stron umawiających się, tworzących Układ Ogólny, znalazły się państwa zaliczane do grupy słabo rozwiniętych. Ich rola jednak przez długi czas była marginalna, a głównymi ośrodkami decyzyjnymi była triada USA, Europa Zachodnia i Japonia. Mimo to w ramach GATT/WTO powstało wiele zasad, których stosowanie może nieść wymierne korzyści dla państw rozwijających się. Odnoszą się one do zakazu dyskryminacji, prawa do ochrony rynku wewnętrznego, zasady wzajemności, klauzuli narodowej czy KNU²¹. Szczególnie istotne z punktu widzenia państw słabo rozwiniętych jest to, że strony umawiające się w ramach GATT miały świadomość, iż część rygorów narzucanych przez Układ Ogólny może wpływać negatywnie na słabszych gospodarczo partnerów. Stąd też, aby zadbać o jak najszerzy zasięg Układu, zgodzono się na pewne ustępstwa wobec państw słabo rozwiniętych. Początkiem takich ustępstw były lata pięćdziesiąte XX w., gdy pod wpływem teorii Raula Prebischa i Hansa Singera państwa wysoko rozwinięte uznały, że tylko specjalne traktowanie państw słabo rozwiniętych da im szansę na rozwój. Tak też narodziła się idea SDT – specjalnego i zróżnicowanego traktowania. Szczególne znaczenie dla SDT ma część IV GATT i system GSP. Ustępstwa poczynione na rzecz państw rozwijających się mają charakter uznaniowy, tzn. ich stosowanie zależne jest od woli państwa przyznającego takie specyficzne traktowanie. Oprócz części IV Układu Ogólnego, duże znaczenie w preferencyjnym traktowaniu państw słabszych gospodarczo ma Enabling Clause – klauzula ułatwień²².

Część IV GATT stała się furtką dla państw słabo rozwiniętych do tego, by uzyskać uprzywilejowaną pozycję w ramach systemu GATT/WTO. Główną przesłanką, aby w relacjach z państwami słabo rozwiniętymi gospodarczo KNU zastąpić SDT,

²⁰ Tamże, s. 51-52.

²¹ S. Miklaszewski (red.), *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, Difin, Warszawa 2007, s. 317-322.

²² P. Czubik, *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowego regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002, s. 37-38.

było założenie, że liberalizacja handlu pod rygiorem największego uprzywilejowania niekoniecznie pomaga wzrostowi i rozwojowi gospodarstwu państw słabo rozwiniętych²³. Szczególnie zauważalne jest to w przypadku wykorzystania artykułu XXIV w powołaniu na czwartą część Układu. Umożliwia to tworzenie stref wolnego handlu pomiędzy państwami wysoko rozwiniętymi a rozwijającymi się. Takie porozumienia opierają się na dyskryminacji państw rozwiniętych gospodarczo. Przywileje handlowe, w tym celne, przyznawane są jednostronnie państwom słabszym gospodarczo, podczas gdy państwa wysoko rozwinięte nie otrzymują żadnych dodatkowych korzyści. Przykładem takich porozumień mogą być konwencje z Lome, na których opierają się stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku). Otrzymały one wolny dostęp towarów przemysłowych i liczne ulgi w eksporcie towarów rolnych na teren Wspólnoty. Możliwość tworzenia takich porozumień w pewnym sensie mocno uderzała w nadrzędny cel istnienia WTO, jakim jest promocja wolnego handlu. Wyłączenia od stosowania KNU w ramach art. XXIV miały, z założenia, umożliwić tworzenie struktur o bardziej zaawansowanej liberalizacji handlu. Natomiast gdy taka liberalizacja jest jednostronna, powoduje, że część relacji handlowych opiera się na dyskryminacji. Można więc uznać, że część IV GATT uprawomocniła kategorię *free riders*, jako że państwa rozwijające się mają swobodę korzystania z wynegocjowanych przywilejów handlowych, same zaś nie oferują nic w zamian²⁴. Jest to oczywiście zarzut głównie o naturze formalnej, gdyż z punktu widzenia realnej liberalizacji globalnej gospodarki najważniejsza jest redukcja barier w handlu między największymi i najsilniejszymi podmiotami.

Drugim instrumentem w systemie GATT/WTO, działającym na korzyść państw rozwijających się, jest Enabling Clause. Została ona ustanowiona w trakcie Rundy Tokijskiej, a jej oficjalna nazwa to „klauzula zróżnicowanego i korzystniejszego traktowania, wzajemności i pełniejszego uczestnictwa krajów rozwijających się”. Dzięki Enabling Clause stworzona została podstawa prawna Generalnego Systemu Preferencji Celnych. Klauzula ta dawała także państwom rozwijającym się szereg przywilejów, m.in. uchylała stosowanie KNU. Stała się ona, podobnie jak cała część IV Układu, ścieżką do omijania reguł systemu GATT/WTO, gdy w grę wchodziły relacje handlowe państw wysoko rozwiniętych z rozwijającymi się. Znacznie ułatwiały to dość mgliste reguły stosowania Enabling Clause, niesprecyzowane wymogi formalne itp. W efekcie akceptowane były wszystkie porozumienia regionalne, w których powoływano się na tę klauzulę, niezależnie, czy były one zgodne z dosłownym jej brzmieniem czy też nie²⁵.

²³ B. Hoekmann, *Beyond Special and Differential Treatment*, [w:] E.U. Petersmann (red.), *Reforming The World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford University Press, New York 2005, s. 224.

²⁴ J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 24.

²⁵ B. Hoekeman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy funkcjonowania*, Wyd. UE, Wrocław 2011, s. 565.

Runda Urugwajska przebiegała pod znakiem znacznej aktywności państw rozwijających się. Jednak to rozpoczęta w 2001 roku Runda Doha najbardziej koncentrowała się na problemach państw słabo rozwiniętych gospodarczo. Największą szansą dla tych państw jest otwarcie rynków państw wysoko rozwiniętych na produkty rolne z państw rozwijających się. Według szacunków Programu Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju (UNDP) z 2005 roku całkowite zniesienie subsydiów eksportowych oraz znaczna redukcja dotacji do produkcji żywności w najbogatszych państwach spowodowałyby, że globalne PKB wzrosłoby o 50 miliardów dolarów amerykańskich, z czego 60% trafiłoby do krajów słabo rozwiniętych. W trakcie negocjacji tej rundy państwa rozwijające się, pod egidą Brazylii, stworzyły front opowiadający się za zaprzestaniem subsydiowania rolnictwa w UE i USA oraz za zniesieniem protekcjonalizmu tych podmiotów w obszarze rolnictwa. Kompromisu jednak nie osiągnięto, a Rundę Doha w 2006 roku zawieszono na czas nieokreślony²⁶.

2.3.3. Klauzula największego uprzywilejowania w polityce ekonomicznej państw słabo rozwiniętych gospodarczo

Państwa rozwijające się, będące członkami WTO, teoretycznie podlegają tym samym rygorom i zasadom, jakim podlegają inne państwa członkowskie tej organizacji. Jednak rzeczywisty zakres praw i obowiązków tej grupy państw, związany z ich członkostwem, jest inny niż w przypadku państw wysoko rozwiniętych. Najbardziej interesującym aspektem jest zakres wykorzystania klauzuli największego uprzywilejowania w grupie krajów o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Z całą pewnością najważniejszą regulacją w systemie GATT/WTO, z punktu widzenia funkcjonowania KNU w krajach rozwijających się, był waiver z 25 czerwca 1971 roku. Dzięki temu odstępstwu od reguł Układu Ogólnego możliwe było stosowanie Generalnego Systemu Preferencji Celnych wobec państw rozwijających się. Miało to kluczowe znaczenie, ponieważ GSP, *de facto*, zastąpił klauzulę najwyższego uprzywilejowania jako nadrzędną regułę w stosunkach handlowych państw słabo rozwiniętych z państwami rozwijającymi się. Warto zwrócić uwagę na to, że w przeciwieństwie do KNU, która zakazywała dyskryminacji, w zgeneralizowanym systemie preferencji możliwe było różne traktowanie państw rozwijających się przez państwa rozwinięte. Przyznawane przez państwa wysoko rozwinięte ulgi i przywileje celne zależne były od ich arbitralnych decyzji, co zaburzało silnie ład budowany w oparciu o reżim najwyższego uprzywilejowania. Mimo że waiver ten miał obowiązywać jedynie przez 10 lat, co skutkowałoby przywróceniem klauzuli największego uprzywilejowania w relacjach handlowych kraje rozwijające się – kraje wysoko rozwinięte, jednak uchwalone później akty prawne – Enabling Clause, spowodowały, że jego

²⁶ B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wyd. UE Wrocław, Wrocław 2010, s. 15-22.

uregulowania stały się integralną częścią systemu GATT/WTO²⁷. Klauzula ułatwień nierozzerwalnie wiąże się z legitymizacją Generalnego Systemu Preferencji Celnych w ramach GATT/WTO, a co za tym idzie – z redukcją znaczenia KNU dla państw rozwijających się. Uchwalenie Enabling Clause na 2 lata przed wygaśnięciem waivera, o którym była mowa poprzednio, dawało podstawę prawną do bezterminowego stosowania GSP. W ten sposób nastąpiła stała substytucja klauzuli najwyższego uprzywilejowania tym systemem. Z jednej strony była to możliwość uzyskania warunków bardziej preferencyjnych niż te wynikające z KNU, z drugiej strony brak w pełni klarownych reguł i możliwość selektywnego przyznawania preferencji mogły powodować i powodowały liczne spory handlowe. Faktem jest jednak, że kraje rozwijające się korzystają z preferencji przyznanych im z wykorzystaniem klauzuli ułatwień, m.in. w relacjach z Unią Europejską. Klauzula ułatwień ma też znaczenie dla innego mechanizmu stosowanego przez kraje rozwijające się, również uchylającego stosowanie KNU. Chodzi mianowicie o tworzenie stref handlu preferencyjnego pomiędzy krajami słabo rozwiniętymi. Strefy te są rozwiązaniem pośrednim pomiędzy wolnym handlem a handlem w oparciu o największe uprzywilejowanie. Stawki celne w nich ustalone są różne (większe) od zera, ale niższe niż te wynikające z klauzuli największego uprzywilejowania. Dzięki bardziej elastycznym zasadom i mniejszym wymaganiom tworzenie stref handlu preferencyjnego jest łatwiejsze niż tworzenie stref wolnego handlu w oparciu o art. XXIV GATT. Ułatwienie to, ważne dla państw rozwijających się, powoduje, że rośnie udział regionalnych porozumień regulowanych w oparciu o zasady inne niż KNU²⁸.

Reasumując: klauzula największego uprzywilejowania nie jest instytucją prawa międzynarodowego o szczególnym znaczeniu dla państw słabo rozwiniętych. KNU nie tylko nie pełni roli wiodącej w handlu z państwami rozwijającymi się, ale nawet często pełni rolę negatywną dla tych państw. Ta negatywna rola przejawia się w różnych aspektach. Z jednej strony jest to wciąż dość wysoki poziom stawek celnych w obszarze dóbr rolnych, które są często głównym towarem eksportowym państw rozwijających się. Oprócz tego liberalizowanie stawek celnych w oparciu o KNU dla państw z grupy słabo rozwiniętych powoduje, że tracą one możliwość dostatecznej ochrony swoich rynków wewnętrznych. Paradoksalnie liberalizacja handlu światowego w oparciu o klauzulę największego uprzywilejowania, również negatywnie wpływa na państwa rozwijające się, ponieważ wraz ze spadkiem ogólnego poziomu cel zmniejsza się różnica i korzyść, jaką państwa te mają z systemu GSP. W obliczu przedstawionej analizy słuszny wydaje się tok myślenia, jakim kierowano się przy tworzeniu alternatywnych wobec KNU regulacji dla państw słabo rozwiniętych, będących członkami GATT/WTO. Oczywiście kwestią sporną jest, czy stosowane dawniej i obecnie środki są skuteczne i czy nie należy szukać nowych rozwiązań.

²⁷ J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 119.

²⁸ P. Czubik, wyd. cyt., s. 37-38.

3. Zakończenie

Stopień oddziaływania handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, a tym samym na rozwój w kraju rozwijającym się, zależy od wyboru modelu transformacji gospodarczej: liberalizacja lub protekcja. Ponieważ handel międzynarodowy jest często postrzegany jako instrument wyzysku peryferii przez centrum, państwa należące do centrum stają się zwolennikami wolnego handlu. Natomiast peryferie starają się ograniczyć proces eksploatacji ich gospodarek przez różne formy protekcjonizmu. Dzięki ochronie rynku i jednoczesnemu subsydiowaniu produkcji, producenci peryferyjni mają czas na wzmocnienie swojej produkcji i rynku wewnętrznego, co przygotowuje ich do późniejszej konkurencji na rynku międzynarodowym i korzystania z handlu jako czynnika wzrostu gospodarczego. Wybór między wolnym handlem a protekcjonizmem ma jednak także podłoże polityczne. Ze względu na ogromną efektywność własnej produkcji po 1945 r. Stany Zjednoczone stały się promotorem wolnego handlu. Pozwoliły jednak Europie Zachodniej, Japonii, Tajwanowi i Korei Południowej, w celu konsolidacji sojuszy przeciwko Związkowi Radzieckiemu, na realizację programów protekcjonistycznych. Takie przyzwolenie trwało do końca lat 70., czyli do momentu, w którym rozwój tych państw i ich ekspansja handlowa zaczęły zagrażać pozycji Stanów Zjednoczonych. Ten rodzaj polityki ilustrują również negocjacje toczące się na forum GATT/WTO. Przedmiotem liberalizacji stawały się bowiem te dziedziny obrotów handlowych, w których USA i inne państwa wysoko rozwinięte dysponowały przewagą konkurencyjną. Jednocześnie omijano handel artykułami rolnymi, tak istotny dla państw peryferii.

Podsumowując należy stwierdzić, że handel jest nie tylko endogenicznym czynnikiem wzrostu i rozwoju krajów rozwijających się, ale wpływa także na przemierzanie krajów (regionów) pomiędzy obszarami centrum i peryferii. Efektywność tego czynnika uzależniona jest jednak od globalnych reguł wymiany, w tym także od oddziaływania KNU. Dodatkowo należy jednoznacznie stwierdzić, że liberalizacja handlu, niezależna od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju, jego struktury gospodarczej i ekspertowej, nie jest optymalnym i uniwersalnym rozwiązaniem dla wszystkich krajów rozwijających się, zwłaszcza tych uzależnionych od eksportu surowców naturalnych. Z tego twierdzenia można wyprowadzić następane: instytucjonalizacja na poziomie makro wpływa na istnienie zjawiska „klątwy bogactwa” w taki sam sposób jak na handel zagraniczny tych gospodarek traktowany jako endogeniczny czynnik wzrostu. Jeśli dorzucić do tego wyniki analizy czynników instytucjonalnych na poziomie mikro, potwierdzające negatywny wpływ niskiej jakości instytucji na wzrost gospodarczy i jednocześnie dowód, że w krajach słabo rozwiniętych jakość tych instytucji jest rzeczywiście niska, to stanowi to przesłankę do uznania czynników instytucjonalnych odpowiedzialnymi za występowanie nieefektywności w gospodarowaniu surowcami, co nie pozwala tym gospodarkom efektywnie przeciwdziałać zjawisku „klątwy bogactwa”.

Literatura

- Auty R.M., 1993, *Sustaining Development in Mineral Economies, The Resource Curse Thesis*, Routledge, London.
- Balassa B., 1980, *The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies*, Princeton University, Princeton.
- Czernichowski K., Kopiński D., Polus A., 2012, *Kłątwa surowcowa w Afryce? Przypadek Zambii i Botswany*, CeDeWu, Warszawa.
- Czubik P., 2002, *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowego regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków.
- Doran C.R., 1984, *An historical perspective on mining and economic changes*, [w:] L.H. Cook, M.G. Porter (red.), 2010, *The Mineral Sector and the Australian Economy*, George Allen & Unwin, in Association with Centre of Policy Studies, Monash University, Special Study No. 6, Sydney.
- Drake P., 1972, *Natural Resources Versus Foreign Borrowing in Economic Development*, „The Economic Journal” vol. 82.
- Fiedor B., Kociszewski K. (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wyd. UE, Wrocław.
- Haan J. de, 2007, *Political institutions and economic growth reconsidered*, Public Choice 131.
- Hoekmann B., 2005, *Beyond Special and Differential Treatment*, [w:] E.U. Petersmann (red.), *Reforming The World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford University Press, New York.
- Hoekeman B., Kostecki M.M., 2011, *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy funkcjonowania*, Wyd. UE, Wrocław.
- Kałduński M.M., 2006, *Klauzula największego uprzywilejowania*, Dom Organizatora, Toruń.
- Kozuchowski A., „Kłątwa surowcowa” a czynniki geograficzne i instytucjonalne, http://gospodarkanarodowa.sgh.waw.pl/p/gospodarka_narodowa_2010_04_02.pdf.
- Krueger A., 1980, *Trade Policy as an Input to Development*, „American Economic Review”, Vol. 70.
- Latoszek E., Proczek M., 2001, *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa.
- Lewis A., 1955, *The Theory of Economic Growth*, R.D. Irwin, Homewood, Illinois.
- Michałek J., 2002, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Miklaszewski S. (red.), 2007, *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, Difin, Warszawa.
- North D.C., 1963, *Aspects of economic growth in the United States, 1815-1860*, [w:] B.E. Supple (red.), *Experiences of Economic Growth: Case Studies in Economic History*, Random House, New York.
- North D.C., 1981, *Structure and change in economic history*, Norton & Company, New York.
- Rosenstein-Rodan P., 1961, *Notes on the theory of the big push*, [w:] H.S. Ellis, W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge 1961.
- Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), 2004, *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław.
- Sachs J.D., Warner A.M., 1995, *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, NBER Working Paper 5398.
- Viner J., 1952, *International Trade and Economic Development*, Free Press, Glencoe, Illinois.
- Wallich H.C. (red.), *Economic Development for Latin America*, St Martin's Press, New York.
- Żukrowska K. (red.), 2007, *Procesy integracyjne dezintegracyjne w gospodarce światowej*, SGH, Warszawa.

INSTITUTIONAL QUALITY AND ITS RELATION TO “THE PARADOX OF PLENTY” PHENOMENON

Summary: The article constitutes an attempt to answer the question whether the institutional determinants of country development, especially the Institutional Quality, can counteract the phenomenon of the paradox of plenty” in the developing countries. The answer is negative: the results of the analysis affirm that poor Institutional Quality has a detrimental impact on the economic growth. The results constitute a premise for acknowledging the institutional determinants as those responsible for the occurrence of ineffectiveness in the natural resources management, which prevents these economies from the effective counteraction against “the paradox of plenty”.

Keywords: economic growth, export, resources, institutions, institutional quality, GATT/WTO, MFN.