

## ***Narodowe regulacje na rynku wewnętrznym UE: nowe bariery współpracy***

(referat na konferencję pt. „Unia Europejska w gospodarce światowej - nowe uwarunkowania”,  
organizowaną przez Katedrę Integracji Europejskiej im. J. Monneta, SGH, 19.06.2007;  
wersja robocza)

### ***1. Wstęp***

W ostatnich latach obserwujemy w państwach członkowskich Unii Europejskiej zaostrenie się tendencji protekcjonistycznych. Samo zjawisko protekcjonizmu, a więc ochrony interesów krajowych, tak w formie ograniczania dostępu do własnego rynku, jak też wspierania wywozu, trudno uznać za nowe. Ujawnia się ono z większą lub mniejszą siłą praktycznie w każdej gospodarce, gdy krajowe podmioty gospodarcze przeżywają trudności gospodarcze i słabiej sobie radzą z konkurencją zagraniczną. Przykładem była silna fala neoprotekcjonizmu, która miała miejsce w Europie Zachodniej i w innych krajach rozwiniętych w latach 70., pod bezpośrednim wpływem pierwszego szoku naftowego. Teraz jednak, jego zasięg wydaje się być szerszy, niż kilkanaście lat temu, a negatywne skutki większe.

Protekcjonizm ujawnia się obecnie nie tylko w handlu towarami z partnerami zewnętrznymi UE, ale także w formie ograniczania współpracy między państwami członkowskimi Unii, a więc w ramach rynku wewnętrznego. Nowe bariery mają głównie charakter regulacyjny i przejawiają się np. w formie narodowych przepisów dotyczących świadczenia usług, zapewnienia bezpieczeństwa towarów, kontrolowania przepływu kapitału, itp., które faktycznie utrudniają partnerom dostęp do rynków poszczególnych państw UE. Protekcjonizm ujawnia się też na tle przenoszenia produkcji za granicę i wyraża się w próbach ograniczenia takich działań. Dzieje się to niekiedy pod szczytnymi hasłami „patriotyzmu ekonomicznego” (termin taki pojawił się we Francji), który kamufluje negatywne skojarzenia, jakie rodzi pojęcie „protekcjonizm”, a faktycznie przyświecają mu podobne cele.

W sferze wymiany handlowej wzmożona ochrona interesów krajowych przejawia się mniej w formie działań defensywnych (np. antidumpingowych, wzrostu ceł importowych, choć i takie mają miejsce), a bardziej w formie ochrony interesów krajowych producentów na rynku światowym, poprzez ofensywne działania na rzecz otwierania rynków zagranicznych (w postaci tzw. regionalnych porozumień handlowych).

Celem poniższej analizy jest pokazanie skali tego zjawiska, jego przejawów oraz przyczyn. Od diagnozy sytuacji w tym zakresie zależy bowiem odpowiedź na pytanie, jakie są szanse ograniczenia, a przynajmniej zahamowania tego zjawiska. Od tego zależy z kolei nie tylko przyszłość współpracy między państwami UE i skala realizowanych korzyści, ale też – ze względu na rolę UE w gospodarce światowej – perspektywy współpracy w całym świecie.

Punktem wyjścia rozważań jest krótka charakterystyka protekcjonizmu handlowego i jego nowych cech w ostatnich kilkunastu latach. Na tym tle omówiono przejawy ograniczania współpracy na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej.

## **2. Ograniczenia w przepływie towarów w Unii Europejskiej**

### **2.1. Protekcjonizm w handlu towarami z krajami trzecimi**

Tendencje protekcjonistyczne w sferze wymiany towarowej wyraźne są mniej więcej od zakończenia Rundy Urugwajskiej. Występują one nie tylko w UE, ale i w innych krajach rozwiniętych. W sytuacji bardzo niewielkich możliwości wzrostu ceł, stosowane są różnego rodzaju pozataryfowe działania ochronne, zarówno przeciw importowi realizowanemu na tzw. uczciwych, jak nieuczciwych warunkach. Instrumentem, dogodnym z wielu powodów, dla zagrożonych producentów, są działania antydumpingowe<sup>1</sup>. Postępowania antydumpingowe, pomyślane jako instrument walki z nieuczciwą konkurencją w postaci sprzedaży przez zagranicznych dostawców ich towarów po cenach dumpingowych (i akceptowane w prawie międzynarodowym), stały się w Unii Europejskiej (ale i w innych państwach), narzędziem walki z każdą konkurencją zagraniczną, także z tanich krajów azjatyckich.

Widać to dobrze na przykładzie Chin, których towary są w ostatnich latach często obiektem antydumpingowych praktyk.<sup>2</sup> Wiąże się to z niezwykle silną ekspansją dostaw chińskich towarów<sup>3</sup>, z którą Unia nie może sobie poradzić. Peter Mandelson, komisarz ds. handlu UE wielokrotnie zapewniał w swych wystąpieniach, że europejskie środki antydumpingowe mają na celu zwalczanie nieuczciwego handlu, a nie naturalnej przewagi krajów azjatyckich, ale praktyka wskazuje, że często jest jednak odwrotnie i niemal każdy konkurencyjny import jest traktowany jako dumping. W efekcie środki antydumpingowe są nadużywane i w praktyce “antydumping stał się głównym instrumentem radzenia sobie z kłopotliwym importem”<sup>4</sup>.

Znaczenie działań antydumpingowych dla ochrony rynku UE utrzymuje się na dość wysokim poziomie. Nowym zjawiskiem w ostatnich kilku latach jest rosnące

---

<sup>1</sup> Por. szerzej: E. Kaliszuk, Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?, „Wspólnota Europejskie” nr 12(181)2006.

<sup>2</sup> Por. E. Kawecka-Wyrzykowska, The EU’s Antidumping Policy towards China – Is the Lack of Market Economy Status Important or Not?, “Working Papers”, nr 275 /2006, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw 2006.

<sup>3</sup> W 2004 r. Chiny stały się trzecim co do wielkości eksporterem świata (po Niemczech i USA) i trzecim importerem (po USA i Niemczech). Stały się więc potęgą gospodarczą świata i wywierają wpływ na przebieg koniunktury w świecie.

<sup>4</sup> J. M. Finger, Safeguards, w.: Development, Trade, and the WTO. A Handbook, B. Hoekman i inni, The World Bank, Washington DC 2002.

wykorzystywanie środków antydumpingowych przez takie państwa jak Meksyk, Turcja, Indie, a więc kraje szybko rozwijające się, coraz bardziej ekspansywne na rynku światowym i będące nierzadko obiektem postępowań antydumpingowych krajów rozwiniętych (np. Chin). Okazuje się, że kraje te same też sięgają po takie narzędzia ochrony swego rynku<sup>5</sup>. Inaczej mówiąc, dostępne instrumenty ochrony rynków, do niedawna stosowane głównie przez największe podmioty w handlu (USA i UE), stały się bronią obosieczną dla tych ostatnich. Eksporterzy z krajów rozwiniętych coraz częściej muszą się liczyć z działaniami antydumpingowymi na rynkach odbiorców swych towarów w krajach słabiej rozwiniętych.

Ewoluuje też podejście do skuteczności antydumpingu w samej Unii Europejskiej. W sytuacji, gdy rośnie ilość firm unijnych zlecających produkcję za granicą (np. w Chinach) nierzadko jest tak, że dane ograniczenie chroni jednego producenta, ale innemu podraża import i utrudnia sprzedaż towarów wytworzonych na jego zamówienie za granicą. Nałożenie środka ochronnego może więc uczynić całkowicie nieopłacalnym import towarów, których produkcję firma unijna wcześniej zleciła zagranicznemu dostawcom objętym takim środkiem. W warunkach przenoszenia produkcji za granicę oraz rozwoju powiązań kooperacyjnych w ramach europejskich korporacji transnarodowych coraz trudniej jest przesądzić, czyj interes (unijnych producentów, importerów, konsumentów, pośredników itp.) ma być decydujący dla podjęcia decyzji o ewentualnym nałożeniu środka ochronnego. Jest to obecnie tym trudniejsze, że Unia składająca się z 27 państw członkowskich stała się bardziej zróżnicowana wewnątrz i linie podziału interesów są mniej czytelne nie tylko w przekroju grup interesu, ale także państw, które ostatecznie podejmują decyzję (w Radzie) o nałożeniu (lub nienałożeniu) danego środka. Z tych powodów środki antydumpingowe nie są już tak jednoznacznie wspierane przez polityków państw UE i Komisję Europejską, jak to miało miejsce jeszcze w latach 90. Komisarz P. Mandelson, odpowiedzialny za politykę handlową UE, nie tylko werbalnie podkreśla zdecydowaną przewagę korzyści nad kosztami wolnego handlu, ale też w praktyce jest wstrzemięzliwy, jeśli chodzi o uruchamianie postępowań wyjaśniających, a także inne inicjatywy w sprawie ochrony rynku unijnego. Przedstawiciele przemysłu już nieraz zarzucili mu zmianę polityki Komisji wobec dumpingu (mniej działań przeciwdziałających temu zjawisku), co utrudnia im ochronę przed tanim importem<sup>6</sup>.

## ***2.2. Nowe elementy polityki handlowej UE: wzrost znaczenia regionalnych porozumień handlowych jako metody ekspansji unijnego eksportu***

<sup>5</sup> Postępowania antydumpingowe są wykorzystywane głównie przez około 10 krajów. Największymi ich użytkownikami są USA, UE, Indie, Australia, Kanada i Afryka Płd. Kraje te stosują około 90% całości takich środków (reprezentując 70% światowego PKB oraz 50% światowego handlu. Od zakończenia Rundy Urugwajskiej szybko rośnie ilość takich instrumentów w krajach rozwijających się, najszybciej w Indiach, Afryce Płd., Meksyku, Argentynie i Brazylii (por. P. A. Messerlin., China in the World Trade Organization: Antidumping and Safeguards, "The World Bank Economic Review", January 2004, vol. 18, no. 1).

<sup>6</sup> W grudniu 2006 r. Komisja rozpoczęła negocjacje z państwami członkowskimi w sprawie zmiany zasad prowadzenia postępowań antydumpingowych. Unijny przemysł oskarża komisarza, że chce złagodzić te zasady, co utrudni prowadzenie działalności produkcyjnej firmom na terenie Unii Europejskiej. Zarzuca mu też „dziwne inicjatywy”, np. przegląd możliwości wcześniejszego zniesienia obowiązujących środków antydumpingowych.

Ostra konkurencja ze strony Chin i innych tzw. wschodzących rynków z jednej strony (widoczna m.in. w szybkim narastaniu deficytu bilansu obrotów handlowych UE z tymi krajami), a z drugiej – nierozwiązane strukturalne problemy (mowa o nich dalej) – wszystko to skłania przywódców UE do poszukiwania skutecznych metod dostosowania się do nowej sytuacji. Oprócz wymienionych wyżej działań defensywnych – tj. prób ochrony rodzimej produkcji, podejmowanych przez państwa i firmy, ale zwykle krytykowanych przez Komisję – unijne instytucje, a zwłaszcza Komisja odpowiedzialna za praktyczne wdrażanie polityki handlowej, jak też przygotowujące nowe strategii, poszukują nowych rozwiązań.

Taką propozycją aktywniejszego działania Unii na rzecz dostosowania się do nowych warunków działania jest strategia polityki handlowej Unii Europejskiej pt. „Globalny wymiar Europy: konkurując w świecie”<sup>7</sup> Została ona przedstawiona na początku października 2006 r. przez komisarza P. Mandelsona. Myślą przewodnią strategii jest wykorzystanie polityki handlowej do wdrażania odnowionej Strategii Lizbońskiej z 2005 r. i osiągnięcia dwóch jej priorytetowych celów, tj. zapewnienia wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Instrumentami osiągnięcia tych celów mają być:

- - przestrzeganie reguł WTO,
- nowa strategia stosunków z Chinami,
- skuteczniejsza ochrona praw własności intelektualnej,
- nowy program zawierania bilateralnych porozumień z partnerami handlowymi,
- odnowiona strategia dostępu do rynków (uwzględniająca na przykład poprawę dostępu firm europejskich do rynków partnerów w zakresie zakupów publicznych)
- modyfikacja podejścia do antydumpingu i innych środków ochrony przed konkurencją zagraniczną, uwzględniająca fakt, że wiele firm europejskich działa w skali globalnej, produkując i inwestując poza granicami UE.

Tak określone cele wywodzą się – wg komisarza P. Mandelsona - z przekonania, że liberalizacja handlu, w tym poprawa dostępu do rynków zagranicznych, są motorem wzrostu eksportu, miejsc pracy i konkurencyjności gospodarki unijnej.

Dokładniejsza analiza tekstu zaprezentowanych dokumentów wskazuje, że idea tej strategii sprowadza się przede wszystkim do dążenia do „stopniowego otwierania rynków partnerów handlowych” (komisarz Mandelson nazwał to wręcz „aktywizmem w otwieraniu rynków zagranicznych” („*activism in opening markets abroad*”) przy równoczesnym „odrzućeniu protekcjonizmu w kraju”. Ważnym instrumentem otwierania rynków zagranicznych mają być preferencyjne porozumienia zawierane z wybranymi partnerami handlowymi. Jest to więc wyraźnie ofensywne podejście.

Same cele tej strategii nie są nowe. Od samego początku funkcjonowania Wspólnot Europejskich „wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, zwłaszcza w odniesieniu do zmiany stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych,

---

<sup>7</sup> Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy: [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global\\_europe\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm)

ujednoczenia środków liberalizacyjnych ...” (art. 133 TWE). Nowa jest natomiast waga celów częściowych oraz sposób ich osiągnięcia. W szczególności zwraca uwagę wyeksponowanie wagi bilateralnych porozumień handlowych z partnerami. Cel taki nabiera szczególnej wymowy, jeśli pamiętamy, że Wspólnota zobowiązała się w ramach negocjacji rundy z Dauhy do nierozpoczynania nowych rokowań w sprawie preferencyjnych umów do czasu zakończenia tej rundy. Odejście od zobowiązania sprzed kilku lat należy uznać nie tylko za wyraz spadku wiary Unii w pomyślne zakończenie wielostronnych rozmów, ale głównie jako chęć zagwarantowania ochrony własnych interesów w formie umów zawieranych indywidualnie z partnerami handlowymi. Chcąc uniknąć ewentualnej krytyki takich umów ze strony państw, którym rozwiązania takie nie zostaną zaproponowane, komisarz P. Mandelson uzasadniał je jako krok w kierunku pogłębienia liberalizacji wielostronnej: „Działania dwustronne mają stanowić rodzaj poletek doświadczalnych, które pozwolą zebrać doświadczenia i rozszerzyć je później na skalę światową”<sup>8</sup>.

Komisarz P. Mandelson zadeklarował też, że rynek unijny będzie „otwarty i konkurencyjny” i Unia będzie redukować bariery w dostępie do własnego rynku. Głównym motywem takich działań jest przekonanie, że tańszy import (zwłaszcza surowców, komponentów do produkcji itp.) również przyczynia się do poprawy konkurencyjności unijnych wyrobów i ich eksportu na rynki trzecie. Taka deklaracja, podobnie jak i poprzednia, sama w sobie nie jest żadnym nowym zobowiązaniem. Obowiązek redukcji własnych barier jest logicznym uszczegółowieniem celów art. 133 TWE i oczywistym elementem zasady wzajemności ustępstw i korzyści handlowych, obowiązującej od początku rokowań na forum GATT, a później WTO. Bez wzajemnych redukcji barier trudno byłoby nakłonić suwerenne państwa – członków tego systemu – do kolejnego podejmowania wysiłku negocjacyjnego. Jednak wyraźne zadeklarowanie, po raz kolejny, takiego celu, jest sygnałem gotowości Wspólnoty do pewnych ustępstw, nawet wobec partnerów znacznie słabszych ekonomicznie i politycznie, a z takimi głównie negocjuje bilateralne porozumienia.

Dodajmy, że 18 kwietnia 2007 r. Komisja przyjęła komunikat zatytułowany „Globalny wymiar Europy: bliższe partnerstwo na rzecz umożliwienia dostępu do rynku dla europejskich eksporterów”<sup>9</sup>. Dokument ten stanowi część omówionej wyżej nowej strategii polityki handlowej UE, nazwanej „Globalny wymiar Europy”. Powtórzono w nim, że celem UE jest przezwyciężenie barier w handlu zagranicznym oraz stworzenie nowych możliwości eksportowych. Podkreślono też, że podstawą nowej strategii będzie nowe, zdecentralizowane partnerstwo między Komisją, państwami członkowskimi i przedsiębiorstwami działającymi w krajach trzecich. Wzmocnienie roli tych ostatnich wynika z faktu, że - dzięki znajomości lokalnych uwarunkowań - przedsiębiorstwa te łatwiej mogą określić bariery dla handlu i pokonywać je.

---

<sup>8</sup> [http://www.ec.europa.eu/commission\\_barroso/mandelson/speeches\\_articles/sppm118\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/speeches_articles/sppm118_en.htm)

<sup>9</sup> [http://www.ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk\\_access/pr180407\\_pl.htm](http://www.ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/pr180407_pl.htm)

### **2.3. Regionalne porozumienia handlowe – pogłębienie liberalizacji w handlu światowym czy wzrost dyskryminacji partnerów?**

Już w połowie lat 90. Unia miała wiele bilateralnych porozumień preferencyjnych z partnerami handlowymi (w literaturze zwane są one regionalnymi porozumieniami handlowymi – *Regional Trade Agreements* – w skrócie RTA, jakkolwiek nazwa ta jest nieco myląca<sup>10</sup>), przewidujących liberalizację handlu i innych dziedzin współpracy między ich stronami (por. wykres 2 w dalszej części artykułu). Obejmowały one głównie partnerów europejskich oraz z rejonu Basenu Morza Śródziemnego<sup>11</sup>. Ich istotą była najczęściej eliminacja barier w przepływie towarów (strefy wolnego handlu), przy czym artykuły rolne zawsze podlegały tylko częściowej i selektywnej liberalizacji (ograniczonej do redukcji, a nie całkowitej eliminacji barier i to w odniesieniu do niektórych, a nie wszystkich towarów będących przedmiotem wymiany).

Porozumienia negocjowane przez UE (podobnie jak i przez USA) od czasu powstania WTO są bogatsze pod względem przedmiotowym i z reguły zawierają postanowienia przewidujące zniesienie barier dla części handlu usługami oraz w innych dziedzinach współpracy, w tym odnośnie ochrony środowiska, zasad konkurencji, ułatwień w handlu, ochrony inwestycji (tzw. porozumienia WTO+). Są to więc wzajemne preferencje we współpracy gospodarczej, znacznie wykraczające poza reguły przewidziane w Art. XXIV GATT dla stref wolnego handlu i unii celnych. W tym sensie stanowią one krok w kierunku poszerzenia swobody w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, jakkolwiek tylko w stosunkach między partnerami umów (podstawowa zasada niedyskryminacji, jaką jest KNU, odnosi się tylko do części tych regulacji, zazwyczaj jedynie do obrotu towarami i usługami).

Należy zauważyć, że obszary współpracy objęte preferencjami w ramach RTA, to dziedziny ważne z punktu widzenia dostępu do rynków zagranicznych dla korporacji międzynarodowych, działających w krajach rozwiniętych i zainteresowanych ekspansją na rynki wielu krajów rozwijających się. O wynikach konkurencji między tymi firmami bardzo często decyduje to, która z nich wchodzi na rynek jako pierwsza. Czynnikiem ten decyduje o korzyściach z ekspansji zagranicznej zwłaszcza w takich dziedzinach, jak usługi finansowe i telekomunikacyjne<sup>12</sup>. Rozwój RTA jest więc w dużej mierze odpowiedzią na zmiany w ostatnich latach warunków prowadzenia działalności gospodarczej: rozwija się handel wewnątrz korporacyjny, szybko rosną w siłę groźni, dużo tańsi konkurenci, jak Chiny czy Indie.

---

<sup>10</sup> W przeszłości porozumienia o liberalizacji handlu najczęściej były zawierane między krajami położonymi w jednym regionie (niedaleko od siebie) i nazwa „regionalne porozumienia” odzwierciedlała ten ich aspekt. Obecnie, porozumienia „regionalne” dotyczą nierzadko partnerów bardzo odległych od siebie. Znaczące obniżenie kosztów transportu i ich znaczenia dla ceny towaru, jak też nowoczesne rozwiązania logistyczne sprawiają, że odległość fizyczna między partnerami nie ma kluczowego znaczenia dla efektywności współpracy.

<sup>11</sup> Część tych pierwszych przystąpiła później do WE/UE (w niektórych przypadkach preferencyjne umowy od początku były instrumentem przygotowania partnerów do wejścia do ugrupowania).

<sup>12</sup> E. Kaliszuk, Zmiana w polityce handlowej UE ... op.cit.

Inne nowe elementy preferencyjnych rozwiązań regionalnych, zawieranych od czasu powstania WTO, są następujące:

a/ jakkolwiek zwane są one porozumieniami regionalnymi, to często zawierane są z odległymi geograficznie partnerami (np. umowa UE-Meksyk),

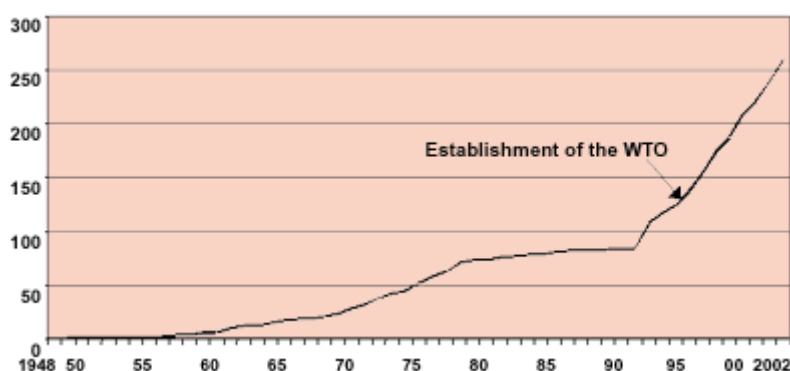
b/ o ile w przeszłości większość regionalnych porozumień preferencyjnych zawierana była między krajami o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, to w ostatnich latach porozumienia takie często są negocjowane przez UE, a także przez USA z krajami rozwijającymi się (np. UE-Chile);

c/ ponadto, stronami wielu umów są same kraje rozwijające się.

Regionalne porozumienia handlowe nie są nowym pomysłem UE. Przeciwnie, Unia zaktywizowała się w tej kwestii, gdy wyraźna fala RTA została zainicjowana przez USA i kraje rozwijające się.

W ostatnich latach wzrosła bowiem ilość i znaczenie porozumień preferencyjnych w świecie (wykres 1). Z danych WTO wynika, że tylko jeden członek WTO, tj. Mongolia nie należy do żadnego porozumienia regionalnego. Od początku istnienia GATT do lipca 2005 r. notyfikowano ok. 330 omawianych tu porozumień preferencyjnych, przy czym około 206 - już po utworzeniu WTO (tj. od stycznia 1995 r.). Szacuje się, że w życie weszło około 180 umów<sup>13</sup>. Porozumienia preferencyjne stają się bardzo popularne w krajach rozwijających się. Przeciętnie biorąc, każdy kraj rozwijający się uczestniczy w pięciu różnych porozumieniach regionalnych i negocjuje dalsze<sup>14</sup>.

Wykres 1. Ewolucja regionalnych porozumień handlowych w świecie w latach 1948-2002



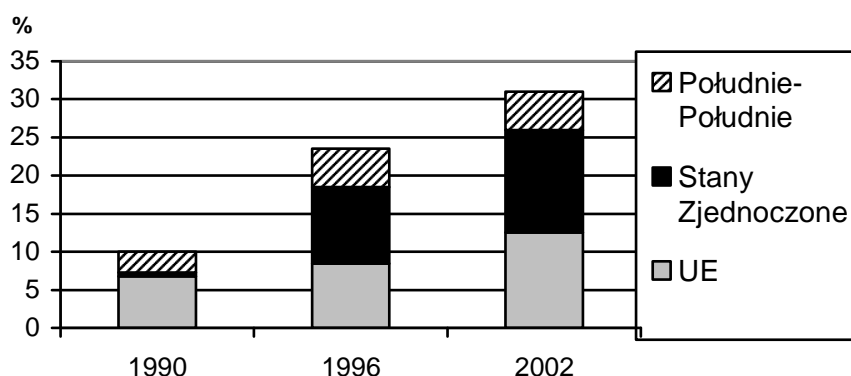
Źródło: WTO Secretariat

<sup>13</sup> Liczba ta byłaby jeszcze większa, gdy nie fakt, że w wyniku rozszerzeń UE (także innych ugrupowań integracyjnych) część porozumień przestała istnieć. Z drugiej strony, należy dodać, że część starych umów przestała obowiązywać, a część porozumień istnieje tylko formalnie, bo w praktyce ich postanowienia nie zostały wdrożone, por.: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/beyl\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/beyl_e.htm)

<sup>14</sup> Regional Trade Agreements and Development: Upside Potential and Downside Risks, "Trade Note" 24, The World Bank Group, September 13, 2005.

W latach 90. i w pierwszej dekadzie obecnego wieku aktywne w inicjowaniu RTA stały się USA (wykres 2), widząc w nich antidotum na brak sukcesów liberalizacji wielostronnej, jak też traktując je jako element rywalizacji z poszerzającą obszar swej działalności (w następstwie przyjęcia nowych członków) Unią Europejską. Zdecydowany prym w ilości zawartych porozumień regionalnych wiodą Unia Europejska i USA: handel z partnerami objętymi RTA stanowił dla obu partnerów po około 13% handlu światowego (w 2002 r.), zaś handel preferencyjny między krajami rozwijającymi się stanowił ok. 6% handlu światowego (wykres 2).

Wykres 2. Regionalne porozumienia handlowe wg grup krajów (% handlu światowego objętego porozumieniami)



Źródło: Regional Trade Agreements and Development: Upside Potential and Downside Risks, "Trade Note" 24, The World Bank Group, September 13, 2005

Unia Europejska zainteresowała się porozumieniami regionalnymi z pewnym opóźnieniem i szybko zdecydowała się zaproponować podobne rozwiązania sporej liczbie partnerów. Tym samym zdecydowała się ona na zawieszenie moratorium na rozpoczęcie nowych rokowań ws. dwustronnych umów preferencyjnych, jakie zadeklarowała na początku rundy z Dauhy. Użyła argumentu podobnego do USA, uznając, że umowy bilateralne są potrzebne eksporterom europejskim do wyrównania ich szans w stosunku do konkurentów z innych krajów, które już zawarły lub są w trakcie zawierania porozumień preferencyjnych.

Do początku 2007 r. Wspólnota Europejska notyfikowała porozumienia preferencyjne z ok. 20 partnerami (m.in. z Syrią, Turcją, Tunezją, Afryką Płd., Marokiem, Izraelem, Chorwacją, Jordanią, Chile, Egiptem i Algierią, a także z Norwegią, Islandią, Liechtensteinem i Szwajcarią)<sup>15</sup>. Liczba ta nie obejmuje państw, które dołączyły do grona państw członkowskich UE. Zauważmy, że umowy zawierane w ostatnich latach obejmują partnerów przede wszystkim z pozaeuropejskich obszarów. Ze względu na znaczenie Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym (17% światowego eksportu towarów w 2005 r., bez handlu wewnątrzspółnotowego) zjawisko szybkiego narastania RTA ma widoczne skutki dla całego handlu międzynarodowego i postaw wielu innych krajów.

<sup>15</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm#top](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm#top)



Jak już wspomniano, nowa Strategia handlowa z końca 2006 r. zakłada dalszy, szybki wzrost RTA zawieranych przez Unię. Zgodnie z tą Strategią, unijne kryteria wyboru partnerów do zawierania dwustronnych umów obejmują głównie czynniki ekonomiczne, a nie polityczne, geograficzne czy cele rozwojowe i uwzględniają takie elementy, jak: wielkość rynku i możliwości rozwoju gospodarczego kraju (regionu)<sup>16</sup>. Chodzi przede wszystkim o kraje o dużym potencjalnym rozwojowym (nawet, jeśli obecnie ich poziom rozwoju jest niski), jednocześnie chroniące obecnie swoje rynki wysokimi barierami. Do krajów takich komisarz P. Mandelson zaliczył m.in. Koreę Płn., kraje ASEAN-u (Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej) oraz Mercosur (Wspólny Rynek Południa, obejmujący: Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj), Indie, kraje Zatoki Perskiej, a także Rosję. Z niektórymi z tych kandydatów Unia już wcześniej podjęła rokowania (np. z krajami Mercosur-u i Zatoki Perskiej). Do końca 2006 r. Wspólnota zawarła porozumienia o wolnym handlu z 24 państwami i terytoriami<sup>17</sup>.

Warto zauważyć, że w tej grupie nie zostały wymienione Chiny. Stosunki z nimi wymagają bowiem – wg autorów Strategii – innych rozwiązań z uwagi na szczególny potencjał tego kraju i ryzyko, jakie niesie ze sobą większa z nim współpraca. Komisja zapowiedziała przygotowanie nowej strategii z tym partnerem.

W świetle eksplozji regionalnych umów w ostatnich latach musi pojawić się pytanie o ich skutki dla stron porozumień oraz dla krajów trzecich. Dla tych pierwszych muszą one być korzystne, inaczej umowy nie byłyby zawierane (jakkolwiek nie można wykluczyć presji silniejszych partnerów na ich zawarcie); nic nie mówimy tu natomiast o podziale korzyści między państwa – strony porozumień. W praktyce jest tak, że część zawartych porozumień nie jest praktycznie wdrażana i wtedy ich efekty nie mogą się oczywiście ujawnić. Tak jest z wieloma porozumieniami między krajami rozwijającymi się.

Nie ulega wątpliwości, że RTA są krokiem w kierunku pogłębienia otwartości uczestniczących w nich gospodarek i promują rozwój ich handlu. Jednocześnie jednak – jak każde regionalne porozumienie – oznaczają one dyskryminację tych uczestników handlu, którzy pozostają poza porozumieniami. Te niekorzystne skutki są obecnie mniejsze niż na początku istnienia GATT, ponieważ bariery handlowe są niższe. Czynnikiem łagodzącym ich negatywny wpływ na handel otoczenia jest też fakt, że wiele krajów wyłączonych z preferencyjnych porozumień zawieranych przez UE i USA – dwa największe bloki handlowe w świecie – korzysta na rynkach USA i UE z jednostronnych preferencji (GSP lub innych).

Z drugiej jednak strony, skutkiem takich regionalnych rozwiązań przewidujących liberalizację handlu dla stron umów jest postępująca erozja powszechnych preferencji celnych

---

<sup>16</sup> Kryteria te są szczegółowo omówione w Aneksie do Komunikatu Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „Globalna Europa. Konkurując w świecie..”. SEC(2006) 1230, Komisja Europejska, Bruksela, 4.10.2006, s. 16-17. Por. też: Trade Policy Review, Report by the European Communities, WT/TPR/G/177, 22 January 2007, s. 11.

<sup>17</sup> Trade Policy Review ... op.cit., s. 15.

(GSP)<sup>18</sup>, przyznanych przez kraje rozwinięte krajom słabiej rozwiniętym. Ekonomiczne skutki tej erozji są prawdopodobnie małe (przynajmniej dla większości beneficjentów preferencji), z uwagi na dość niski przeciętny poziom ceł w handlu międzynarodowym. Teza o erozji preferencji może być jednak wykorzystywana propagandowo przez kraje rozwijające się (te, które pozostają poza porozumieniami regionalnymi) do krytykowania działań inicjatorów RTA i wysuwania dodatkowych postulatów.

W obszernym studium Banku Światowego, w którym analizą objęto 19 regionalnych porozumień handlowych (badanych przez 17 niezależnych zespołów analityków) wskazuje się, że istotnym negatywnym skutkiem RTA jest to, że zmniejszają one zainteresowanie rządów państw-stron umów postępowaniem liberalizacji wielostronnej<sup>19</sup>. Niekorzystne skutki ewentualnego niepowodzenia rokowań wielostronnych odczuwają zaś kraje najbiedniejsze, które nie są atrakcyjnym partnerem umów dwustronnych i nie mogą liczyć na zaproszenie UE czy USA do negocjowania takich umów. Pascal Lamy, dyrektor generalny WTO, nazwał je „chorobą umów dwustronnych” i ostrzegł, że działania takie zagrażają prowadzeniu rokowań wielostronnych na forum tej organizacji<sup>20</sup>. Pozytywnie ocenił natomiast uzgodnienie zasad zapewniających wzrost ich przejrzystości<sup>21</sup>.

Ponadto, RTA często powodują dodatkowe bariery dla handlu. W praktyce często są nimi reguły pochodzenia towarów<sup>22</sup>. Generalnie, reguły pochodzenia towarów określają kryteria, jakie muszą spełnić towary importowane, by skorzystać z preferencji celnych. Zarówno w przypadku porozumień preferencyjnych, jak i preferencji jednostronnych, chodzi więc o odróżnienie, który towar pochodzący z kraju beneficjenta preferencji zasługuje na preferencyjną stawkę, a który nie. Z preferencji wykluczane są np. towary reeksportowane przez kraj beneficjenta preferencji, a „pochodzące” z państwa nie objętego niższą stawką celną (i faktycznie tam wytworzone). Inaczej mówiąc, zadaniem reguł pochodzenia jest zapobieganie obchodzeniu różnic w stawkach celnych przy imporcie z różnych państw. Efektem takich działań może być powstanie nowej, mniej efektywnej od poprzedniej, sieci dostawców towarów, zwłaszcza podzespołów do produkcji. W takiej sytuacji partnerzy sieci stają się bardziej efektywni nie dzięki poprawie efektywności działania, a dzięki uzyskanym preferencjom celnym. Zdaniem znanego ekonomisty J. Bhagwati’ego, rozwiązania takie wywierają niekorzystny wpływ na decyzje inwestycyjne i zagrażają systemowi

---

<sup>18</sup> Zwrócił na to uwagę, w jednym ze swych wystąpień, sam komisarz P. Mandelson. Jego zdaniem jednak, preferencje GSP i tak są mało skuteczne dla ich beneficjentów. Natomiast umowy dwustronne są bardzo ważne dla firm europejskich i w warunkach nowych wyzwań, przed jakimi stoją firmy europejskie, powinny być negocjowane w większym zakresie niż dotychczas.

<sup>19</sup> Regional Trade Agreements ...op.cit.

<sup>20</sup> Wystąpienie P. Lamy przed Komisją Handlu Międzynarodowego Parlamentu Europejskiego w dniu 16.10.2006 r., cyt. za: E. Kaliszuk, Zmiana w polityce handlowej UE ...op.cit.

<sup>21</sup> Transparency Mechanism for Regional Trade Agreements, Dokument przyjęty przez Negotiating Group on Rules w lipcu 2006 r. w ramach rundy z Dauhy.

<sup>22</sup> Por. Rules of Origin in Free Trade Agreements, “Trade Note” 4, The World Bank Group, May 29, 2003.

wielostronnemu<sup>23</sup>. Są one też przejawem nieefektywnej polityki handlowej. Sytuację w tym zakresie J. Bhagwati porównał – chyba trochę na wyrost - do lat 30. pisząc: „Podobnie jak we wczesnych latach trzydziestych – kiedy to kraje zamiast współpracować na rzecz zwiększenia popytu światowego wznosiły bariery handlowe wymierzone wzajemnie przeciwko sobie, aby zaradzić bezrobociu za pomocą wzrostu eksportu, obecnie mamy do czynienia ze zbliżoną skoordynowaną pogonią za nieefektywnymi formami bilateralnej polityki handlowej”<sup>24</sup>.

Generalnie, RTA stwarzają ryzyko fragmentaryzacji rynków na rywalizujące ze sobą regionalne bloki podważające wielostronne reguły handlu. Jest to zagrożenie zwłaszcza dla krajów małych i średnich, które są najmniej atrakcyjnymi rynkami zbytu i mają największe problemy z zaoferowaniem partnerom koncesji „wzajemnych”. Jednak dopiero praktyka pokaże, (faktyczny zakres przedmiotowy tych porozumień, stopień liberalizacji powiązań gospodarczych, podobieństwo lub zróżnicowanie konkretnych rozwiązań w ramach poszczególnych umów, itp.), czy w większym stopniu przyczynią się one do kreacji nowych strumieni handlu towarami i usługami, czy też raczej do przesuwania handlu, kosztem bardziej konkurencyjnych partnerów zewnętrznych.

### **3. Tendencje do ograniczania współpracy na rynku wewnętrznym UE<sup>25</sup>**

Unijny rynek wewnętrzny, który stwarza najwięcej możliwości powiększenia korzyści współpracy w ramach Unii Europejskiej, nadal nie jest w pełni jednolity. W wyniku realizacji ambitnego programu znoszenia przeszkód na rynku wewnętrznym z połowy lat 80. wyeliminowano do końca 1992 r. dużo barier, zwłaszcza granicznych, w wielu dziedzinach wzajemnej współpracy. Największy stopień swobody przepływu osiągnięto na rynku towarów. Swoboda przepływu osób (pracowników) oraz kapitału, jakkolwiek formalnie zrealizowana, też faktycznie nie funkcjonuje całkowicie bez problemów. Stosunkowo najmniej udało się osiągnąć w zakresie budowy rynku wewnętrznego usług. Jedynie w kilku sektorach wyeliminowana została większość barier i uzyskano znaczny stopień integracji rynków narodowych.

Komisja Europejska od czasu do czasu podejmuje próby dokończenia programu zbudowania w pełni jednolitego rynku wewnętrznego, a przynajmniej osiągnięcia postępu w tym zakresie. Najdobitniejszym tego przykładem był projekt tzw. dyrektywy usługowej Bolkesteina, ale próba wcielenia go w życie pokazała, jak trudno to zrobić i jak duży jest opór (por dalej). Pojawiły się też w państwach członkowskich działania na rzecz ograniczania dostępu do własnego rynku, na tyle silne, że zagrażają dotychczasowej skali i intensywności współpracy.

---

<sup>23</sup> J. Bhagwati i in., Trading preferentially: theory and Policy, „The Economic Journal”, nr. 108/1998, s. 1128-1148. J. Bhagwati, A costly pursuit of free trade, „Financial Times” z 6.03.2001, (cyt. za: M. Paszyński, Kryzys światowego systemu regulacji międzynarodowej współpracy gospodarczej, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001-2002. Raport roczny, pod red. J. Kotyńskiego, IKCHZ, Warszawa 2002., s. 44).

<sup>24</sup> Tamże.

<sup>25</sup> W niniejszej analizie pomijamy bariery w przepływie pracowników.

### **3.1. Problemy z funkcjonowaniem swobody przepływu towarów na rynku wewnętrznym UE**

Teoretycznie, od 1.01.1993 r. istnieje swoboda przepływu towarów na rynku wewnętrznym UE, a państwa członkowskie mogą wprowadzić zakaz sprzedaży produktu pochodzącego z innego państwa tylko w wyjątkowych przypadkach uzasadnionych np. względami bezpieczeństwa, zdrowia lub ochrony środowiska. Komisja zrobiła też dużo dla wyeliminowania barier technicznych, realizując harmonizację techniczną (najpierw sektorową, a później harmonizację szeroko rozumianych wymogów bezpieczeństwa towarów w ramach tzw. nowego podejścia i wprowadzając zasadę wzajemnego uznawania wymogów innego państwa dla towarów, nei objętych harmonizacją techniczną). Praktyka pokazuje jednak, że państwa członkowskie nadal próbują w różny sposób ograniczać dostęp do swego rynku, jeśli tylko uznają, że godzi to w interesy ich rodzimych producentów. W sytuacji braku możliwości stosowania barier granicznych, szeroko wykorzystywane są w tym celu bariery regulacyjne, a więc różnego rodzaju przepisy i procedury, w tym dotyczące praw własności intelektualnej, zamówień publicznych, opakowań, znakowania towarów itd. Odnoszą się one nie tylko do ruchu towarów, ale też – jak już wcześniej zauważono – innych przepływów gospodarczych i obejmują zarówno przepływy na rynku wewnętrznym UE, jak też w stosunkach z państwami trzecimi.

Ostatnio np. Komisja wskazała, że w jednym z krajów UE (nie wymieniono nazwy tego kraju) wymaga się, by światła rowerowe były ładowane dynamem, a nie bateriami. Żąda się tam też podwójnych hamulców. Na utrudnienia skarżą się też często producenci żywności, materiałów budowlanych, odzieży. Takie specjalne wymagania techniczne lub żądania przeprowadzenia testów produktów w krajowych centrach zniechęcają firmy do eksportu. Na produkcję rowerów z dynamem lub dwoma hamulcami mogą pozwolić sobie firmy duże, ale mniejsze często rezygnują z próby wejścia na trudny rynek. Wiele firm jest zniechęconych koniecznością wypełniania skomplikowanych krajowych wymagań.

Teraz Komisja Europejska postanowiła odwrócić tę sytuację<sup>26</sup>. To nie producent będzie musiał udowodnić, że jego produkt jest bezpieczny. Na państwie członkowskim będzie spoczywać obowiązek wykazania, dlaczego urządzenie czy towar sprzedawane w jednym kraju UE muszą spełniać dodatkowe wymagania. Szacuje się, że przepisy te obejmą ¼ unijnego rynku, dla którego nie ma teraz wspólnych zharmonizowanych standardów.

Tam gdzie standardy już są, ale kraje i tak stosują utrudnienia, Komisja zaproponowała uprościć handel. Chce stworzyć jedno centrum autoryzacji zamiast funkcjonujących obecnie ok. 1800 (!) różnych agencji, państwa członkowskie miałyby stworzyć także specjalne punkty kontaktowe dla przedsiębiorstw, w których mogłyby one odpowiedzieć się o narodowych wymaganiach wobec ich produktów.

---

<sup>26</sup> Wniosek Komisji (wersja ostateczna z 14.02.2007 r.) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego procedury dotyczące stosowania niektórych krajowych przepisów technicznych do produktów wprowadzonych zgodnie z prawem do obrotu w innym państwie członkowskim oraz uchylającego decyzję 3052/95/WE (SEK(2007)112).

Propozycje Komisji muszą być jeszcze zaakceptowane przez Parlament Europejski i większość państw członkowskich. Na pewno wzbudzą wiele kontrowersji, tak jak niedawno uchwalona dyrektywa usługowa. Opierają się bowiem na podobnej zasadzie: w obrocie towarami obowiązuje prawo kraju pochodzenia i to kraj przyjmujący musi udowodnić potrzebę stosowania specjalnych wymagań. Podobnie, jak w przypadku dyskusji nad dyrektywą usługową, istnieje obawa, że rządowi części państw członkowskich nie spodoba się większe zagrożenie ze strony zagranicznej konkurencji.

### **3.2. Trudności wcielenia w życie swobody świadczenia usług (dyrektywa usługowa)**

W Strategii Lizbońskiej z 2000 r., ważne miejsce przypisano budowie rynku wewnętrznego usług, uznając to zadanie za kluczowe dla poprawy sytuacji na rynku pracy i zapewnienia stabilnego wzrostu gospodarczego<sup>27</sup>. Projekt tzw. dyrektywy usługowej, przedstawiony przez F. Bolkesteina, ówczesnego komisarza ds. rynku wewnętrznego i skierowany do Rady i Parlamentu w styczniu 2004 r., miał być głównym instrumentem realizacji tego zadania<sup>28</sup>.

Dyrektywa usługowa miała zliberalizować rynek usług przez przyjęcie zasady, że świadczenie usług w Unii odbywa się wg prawa państwa, z którego pochodzi usługodawca (tzw. reguła kraju pochodzenia)<sup>29</sup>. Usługodawca mający siedzibę w jednym państwie UE miałby więc prawo swobodnie świadczyć usługi na całym rynku wewnętrznym UE, podlegając prawu i nadzorowi kraju, w którym ma siedzibę (w więc bez konieczności rejestrowania oddziałów przedsiębiorstw usługowych w poszczególnych państwach UE). Dotyczyłoby to zarówno warunków dostępu, jak i wykonywania działalności usługowej, w tym umów zawieranych przez usługodawcę. Inaczej mówiąc, np. polski usługodawca, pracując we Francji, mógłby wykonywać pracę zgodnie z polskimi wymogami (np. dotyczącymi założenia firmy), otrzymując także polskie pensje.

Projekt przewidywał nie tylko swobodne korzystanie z usług z pozostałych państw, ale też ustalenie mechanizmu pomocy dla usługobiorców w załatwianiu niezbędnych formalności, w tym ułatwień w wydawaniu pozwoleń (np. jedno miejsce do załatwiania wszelkich spraw (tzw. *one-stop shops*) oraz usunięcie wszelkich wymagań wobec usługodawców, które Trybunał Europejski uznał w swoich orzeczeniach za niedopuszczalne.

W sumie więc, celem dyrektywy było umożliwienie konkurencji transgranicznej i rezygnacja z konieczności wypełniania często pracochłonnych dla zagranicznych firm

---

<sup>27</sup> Jakkolwiek w 2005 r. zmodyfikowano cele strategii, przyjmując tzw. odnowioną Strategię, to stosunek państw członkowskich UE do roli usług nie zmienił się.

<sup>28</sup> Obejmował on zarówno świadczenie usług, jak i zakładanie przez usługodawców przedsiębiorstw.

<sup>29</sup> Warto dodać, że swoboda przepływu usług jest zapisana w TWE, zarówno w formie prowadzenia działalności gospodarczej, jak i świadczenia usług *sensu stricto* (art. 43 i 49 TWE), ale w praktyce nie udało się tego dotąd zrealizować.

procedur administracyjnych. Chodziło więc nie o zharmonizowanie prawa, a zniesienie utrudnień ograniczających swobodę świadczenia usług lub swobodę przedsiębiorczości<sup>30</sup>.

Projekt wzbudził ogromny sprzeciw w wielu krajach starej Unii. Największymi oponentami były Francja i Niemcy, a głównymi argumentami przeciw były obawy, że jej wdrożenie doprowadzi do upadku rodzimych przedsiębiorstw rzemieślniczych. Niechętni liberalizacji politycy straszili wizją „polskiego hydraulika”, który będzie odbierał pracę miejscowym pracownikom<sup>31</sup>. Przeciw projektowi dyrektywy wypowiedziały się także Szwecja i Belgia.

Obawy, że nastąpi napływ taniej siły roboczej nie są obce. Podsycala je słaba koniunktura w Niemczech – na początku obecnego wieku. Wzmogła je perspektywa otwarcia rynku dla pracowników nowych państw Członkowskich (tylko nieco złagodzona możliwością stosowania okresów przejściowych). Były także przypadki obchodzenia zakazu zatrudniania pracowników z nowych państw Europy, np. w pierwszych miesiącach po rozszerzeniu w niemieckich masarniach zatrudniono dużo osób z państw Europy Środkowej i Wschodniej, znacznie taniej niż gdyby zatrudniono Niemców.

W kwietniu 2006 r. Komisja, po uwzględnieniu poprawek Parlamentu Europejskiego, przedstawiła projekt nowej dyrektywy, który został przyjęty w grudniu 2006 r.<sup>32</sup> Uchwalony tekst dyrektywy został istotnie zmieniony i ograniczony w stosunku do poprzedniej wersji w trzech głównych punktach:

- zastąpiono zasadę kraju pochodzenia zasadą wolności świadczenia usług (w celu skłonienia przeciwników dyrektywy do jej poparcia); nie udało się więc wprowadzić zasadniczej zmiany do dotychczasowych rozwiązań tak by przedsiębiorca zarejestrowany w jednym kraju UE miał prawo na tej podstawie świadczyć usługi we wszystkich krajach Unii Europejskiej,
- ograniczono zakres działania dyrektywy, z którego wykluczono usługi zdrowotne, usługi użyteczności publicznej, finansowe, transportowe, portowe, audiowizualne, jak również gry hazardowe i działalność agencji ochrony,
- wprowadzono wyraźne zapisy mówiące o tym, iż dyrektywa nie może naruszać prawa pracy, ani praw socjalnych w państwach członkowskich.

W ostatecznie przyjętej dyrektywie pozostały postanowienia o wprowadzeniu przez państwa członkowskie uproszczeń w kwestii procedur podejmowania i prowadzenia działalności usługowej (poprzez tworzenie pojedynczych punktów kontaktowych, gdzie usługodawca będzie mógł założyć firmę i uzyskać poszukiwane informacje). Powinna przy tym istnieć możliwość załatwienia tych spraw drogą elektroniczną.

---

<sup>30</sup> Wśród barier w przepływie usług wymienia się ograniczenia legislacyjne, takie, jak długotrwałe procedury zezwoleń, rejestracji, ograniczenia co do zakresu działalności dla firm z innych krajów. Restrykcje mogą dotyczyć nie samego świadczenia usług, ale np. reklamy czy serwisu gwarancyjnego, a takie restrykcje też ograniczają możliwości świadczenia usług. Do barier zalicza się też brak czytelnej informacji o obowiązujących w danym państwie przepisach i procedurach.

<sup>31</sup> Był to niewątpliwie jeden z powodów, dla których Francuzi odrzucili projekt traktatu konstytucyjnego

<sup>32</sup> Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz. Urz. UE L 376/36, 27.12.2006.

Dyrektywa przewiduje też przegląd procedur prawnych i administracyjnych, w celu zmniejszenia istniejących utrudnień.

Zamiast liberalizacji jest więc raczej przegląd istniejących przepisów i obowiązek wyeliminowania tych, które są wyraźnie niedozwolone lub zapewnienie niedyskryminacji w zakresie dozwolonych procedur. Istotnie okrojona dyrektywa dużo słabiej służy wzrostowi miejsc pracy i poprawie konkurencyjności. A wzrost gospodarczy i zatrudnienie to główne cele zmodyfikowanej po pięciu latach Strategii.

Aktualne jest stwierdzenie z raportu Komisji o stanie rynku wewnętrznego usług z lipca 2002 r., że rynek ten pozostaje nadal niewykorzystanym potencjałem rozwoju gospodarczego Unii. Usługi odgrywają bowiem bardzo dużą rolę w tworzeniu PKB oraz miejsc pracy, a jednocześnie istniejące bariery ograniczają korzyści ze swobodnego ich świadczenia na rynku wewnętrznym.

### ***3.3. Ograniczenia na rynku fuzji i przejęć***

Generalnie, rządy zachęcają zagranicznych inwestorów do lokowania kapitału, wiążąc z tym nadzieję na dopływ dodatkowego strumienia inwestycji, nowoczesnych technologii i metod zarządzania itp. Jednak tam, gdzie w grę wchodzi przejęcie przez zagranicznego inwestora firmy krajowej uznawanej z jakiegoś powodu za „strategiczną”, rządy zajmują często całkowicie odmienną postawę.

Część państw UE wprowadza instrumenty zniechęcające do przejęć, jak ograniczenia w transferze akcji, które różnicują prawo wykonywania głosu na walnym zgromadzeniu. Inną metodą są środki stosowane dopiero wtedy, gdy inwestor zaproponuje przejęcie.

Kilka lat temu Komisja zaproponowała dyrektywę o przejęciach, by ograniczyć możliwości stosowania środków ochrony rodzimych firm przed konkurencją. Komisja uznała, że przejęcia firm – nawet jeśli są dokonywane wbrew woli rady nadzorczej przejmowanej spółki – są korzystne dla gospodarki UE. Ostatecznie jednak, przyjęto tak wiele poprawek, że legislacja nie spełnia postawionego jej celu. Uznano bowiem, że państwo samo decyduje, czy restrykcje w stosowaniu instrumentów obronnych są obowiązkowe czy też nie. W praktyce, tylko kraje bałtyckie zdecydowały się na zniesienie praktycznie wszystkich ograniczeń dla potencjalnych inwestorów zainteresowanych tam kupnem przedsiębiorstw. I tak na przykład, w marcu 2006 r. parlament francuski przyjął ustawę w sprawie publicznej sprzedaży akcji (OPA). Jej głównym celem jest dostarczenie francuskim przedsiębiorstwom prawnych środków obrony przed próbami wrogiego przejęcia. Przyjęcie ustawy poprzedziła debata o "patriotyzmie ekonomicznym". Głosowanie nad ustawą odbyło się w czasie, gdy włoski potentat energetyczny Enel usiłował podtrzymać niepewność co do ewentualnego wrogiego przejęcia spółki francuskiej Suez, a światowy kolos stalowniczy Mittal Steel starał się przejąć francuski Arcelor.

Francuski parlament przyjął ustawę na kilka godzin przed rozpoczęciem szczytu europejskiego, na którym sprawa "patriotyzmu ekonomicznego" miała stać się jednym z

tematów dyskusji<sup>33</sup>. Z inicjatywy Włoch bowiem, przed posiedzeniem Rady Europejskiej w marcu 2006 r., kilka krajów Unii Europejskiej (m.in. Holandia i Wielka Brytania, Finlandia, Szwecja) rozważało przygotowanie oświadczenia ostro oceniającego protekcjonistyczne posunięcia kilku rządów<sup>34</sup>. Skierowane ono było głównie przeciwko Francji (której władze zainicjowały i przyspieszyły mariaż Suez-GdF, a głównym motywem była – wg powszechnej opinii – chęć niedopuszczenia do przejęcia pierwszej ze spółek przez włoski Enel) oraz Hiszpanii (która nie chciała dopuścić do przejęcia krajowego lidera energetycznego - Endesy - przez niemiecką grupę energetyczną E.ON). Ostrze krytyki wymierzone było także pod adresem polskich władz blokujących fuzję banków Pekao i BPH. Oba należały do włoskiego UniCredito.

Do dyskusji włączył się unijny komisarz ds. rynku wewnętrznego Charlie McCreevy, który podczas wizyty w Paryżu zaatakował ostro francuski rząd. W przemówieniu na forum francuskiego stowarzyszenia banków ostrzegł przed budową "politycznej linii Maginota". Również w innych wystąpieniach wyraził on zaniepokojenie wzrostem protekcjonizmu w UE, wprost wskazując na Francję i Hiszpanię, które w obronie swoich narodowych gigantów energetycznych nie chciały dopuścić do europejskich fuzji, a także na Włochy, oskarżane o faworyzowanie w sektorze bankowym krajowych inwestorów kosztem zagranicznych<sup>35</sup>.

### **3.4. Delokalizacja w UE i jej skutki dla współpracy na rynku wewnętrznym**

Kilkanaście miesięcy przed rozszerzeniem o 10 nowych państw UE, Francja i Niemcy, wysunęły żądania ograniczenia wywozu z ich terytorium kapitału oraz redukcji zjawiska *outsourcingu* i *offshoringu*<sup>36</sup> (łącznie nazywamy je tu delokalizacją), tj. najogólniej mówiąc ograniczenia przenoszenia produkcji towarów i usług za granicę.

U podstaw krytyki zjawiska delokalizacji leżało założenie, że jest ono niekorzystne dla gospodarek państw UE, zwłaszcza dla rynków pracy. Powoduje bowiem eksport miejsc pracy do tanich krajów, do których jest przenoszona produkcja i przyczynia się do wzrostu bezrobocia w krajach europejskich.

Analizy wskazują, że takie założenie nie zawsze jest prawdziwe, a skala skutków delokalizacji zjawiska jest wyolbrzymiana. Przenoszenie miejsc pracy za granicę nie musi bowiem oznaczać utraty miejsc pracy dla krajów rozwiniętych, przeciwnie może oznaczać nawet wzrost liczby miejsc pracy w kraju macierzystym inwestycji. Zagranicznie filie niekoniecznie bowiem konkurują z krajową produkcją firmy, ale nierzadko uzupełniają ją i pozwalają poprawić efektywność, jakość oraz obniżyć koszty produkcji i ostatecznie zwiększyć sprzedaż. To z kolei może prowadzić do wzrostu zatrudnienia w kraju

<sup>33</sup> "Financial Times Deutschland" z 22.03.2006.

<sup>34</sup> "Financial Times Deutschland" z 6.03.2006.

<sup>35</sup> Tamże.

<sup>36</sup> *Offshoring* jest rozumiany jako przenoszenie produkcji (lub zamówień) z kraju, w którym firma ma siedzibę, do innego kraju, zazwyczaj charakteryzującego się niższymi kosztami zatrudnienia. Zjawisko to może, ale nie musi, mieć miejsce w ramach jednego przedsiębiorstwa. Natomiast zjawisko *outsourcingu* polega na przenoszeniu poza firmę zamówień na usługi.



macierzystym. Natomiast przewagę w pozyskiwaniu nowych inwestycji i miejsc pracy mają głównie te państwa, które produkują po konkurencyjnych cenach<sup>37</sup>.

Wg raportu Komisji Europejskiej w sprawie zatrudnienia, aż 74% ogólnej liczby utraconych miejsc pracy wynika z wewnętrznej restrukturyzacji przedsiębiorstw, ponad 13% to wynik bankructw lub zaprzestania działalności, 3% to rezultat fuzji i przejęć, a jedynie 4,8% przypada na delokalizację, a 2,5% na *outsourcing*. Łącznie więc tylko 7,3% przypadków ograniczenia liczby miejsc pracy można wiązać z przenoszeniem działalności produkcyjnej<sup>38</sup>.

Dalej, delokalizacja, która miała dotychczas miejsce, dotyczyła głównie przenoszenia działalności produkcyjnej w ramach Unii (jest to tzw. delokalizacja wewnętrzna). Dopiero na drugim miejscu jest przenoszenie działalności do Azji Płd.-Wsch. głównie do Chin<sup>39</sup>. Te zmiany lokalizacyjne wewnątrz UE oznaczają głównie przenoszenie firm z obszaru starej UE do nowych państw. To zaś oznacza lepsze wykorzystywanie zasobów produkcyjnych w całej Unii i poprawę efektywności ugrupowania jako całości.

Podobne oceny skali delokalizacji wynikają z badań UNCTAD. Wg danych tej organizacji, większość zjawiska delokalizacji ma miejsce wewnątrz poszczególnych państw, a przemieszczanie się firm w skali międzynarodowej dotyczy tylko 1%-2% tego procesu<sup>40</sup>.

Na stosunkowo niewielką skalę delokalizacji przedsiębiorstw wskazują też dane dla Francji, a więc państwa, gdzie toczyły się najbardziej burzliwe dyskusje na temat skutków tego zjawiska i gdzie jego krytyka była największa. Z jednego z badań wynika, że w latach 1995-2001, średnio w każdym roku likwidowano tam 13,5 tys. miejsc pracy. W efekcie, w całym tym okresie z powodu delokalizacji utracono zaledwie 0,35% miejsc pracy w przemyśle<sup>41</sup>. Z kolei w okresie 2000-2005, kiedy krytyka była ostrzejsza, delokalizacja objęła – wg szacunków rządowego Instytutu Gospodarki INSZE - tylko niecałe 5 tys. miejsc pracy (większość tej delokalizacji dokonała się na wschód Europy, do krajów kandydujących, a później nowych członków UE). Jednocześnie, wg tego samego źródła, w tym samym czasie, w następstwie zacieśnienia współpracy tylko z Polską utworzono we Francji ok. 150 tys. nowych miejsc pracy!. Co więcej, francuskie przedsiębiorstwa, które przeniosły się do Polski, bardzo często korzystają z usług podwykonawców oraz z materiałów pochodzących z Francji.

---

<sup>37</sup> N.G. Mankiw, P. Swagel, The Politics and Economics of Offshore Outsourcing, American Enterprise Institute for Public Policy, Research Working Paper, November 2005, cyt. za: K. Rybiński, Globalizacja: szanse, zagrożenia i wnioski dla polityki gospodarczej, przemówienie na spotkaniu z przedsiębiorcami uczestniczącymi w badaniach koniunktury NBP, Rzeszów, 10 marca 2006, Internet.

<sup>38</sup> Employment in Europe 2004., Recent Trends and Prospects. Completed in August 2004, European Commission, [http://europa.eu.int/social/employment\\_analysis](http://europa.eu.int/social/employment_analysis).

<sup>39</sup> Cyt. za: E. Małuszyńska, Delokalizacja przedsiębiorstw, „Wspólnoty Europejskie” nr 3 (172) 2006.

<sup>40</sup> Cyt. za: P. Gumbel, Au Revoir, les jobs, „Time”, 10.10.2004 oraz D. Cohen, Les nouveau debat sur les delocalisations, „Le Monde”, 10-11.10.2004 (cyt. Za : M. Paszyński, Propozycje harmonizacji stawek CIT w UE – przesłanki, szanse i konsekwencje realizacji, „Wspólnoty Europejskie” nr 12(157) 2004).

<sup>41</sup> P. Aubert, P. Sillard, Delocalisations et reductions d'effectifs dans l'industrie Francaise, INSZE April 2005, cyt. Za: E. Małuszyńska, Delokalizacja ... op.cit.

Przy okazji debaty francuskiej Partii Socjalistycznej nad projektem Traktatu konstytucyjnego został wydany raport poświęcony delokalizacji. Wynikało z niego, że francuskich inwestycji zagranicznych, które można uznać za faktyczną delokalizację, jest najwyżej 4%. Francuskie Ministerstwo Pracy ocenia liczbę stanowisk pracy utraconych z tego tytułu na 2%. Raport ten jednocześnie głosi, że tylko 10% francuskich inwestycji bezpośrednich trafia do Europy Wschodniej, z czego 10% można uważać za delokalizację.

Wreszcie, nawet we Francji część polityków i ekonomistów przyznaje, że delokalizacja przynosi nie tyle koszty, co korzyści ekonomiczne<sup>42</sup>.

Z kolei badania przeprowadzone w Niemczech wskazują, że skala delokalizacji w tym kraju wydaje się być wyższa niż we Francji. W świetle tych badań, w latach 1999-2001 prawie 21% ankietowanych przedsiębiorstw przeniosło część swej produkcji za granicę. Jednocześnie jednak, w tym samym czasie 7% przedsiębiorstw wróciło do Niemiec<sup>43</sup>.

Jeszcze inne analizy sugerują, że państwem, z którego delokalizacja jest największa, jest Wielka Brytania, a nie Niemcy czy Francja<sup>44</sup>.

Dodajmy, że delokalizacja obejmuje w ostatnich latach głównie sektor usług (zwłaszcza usług telekomunikacyjnych i centrów obsługi klienta), a nie przemysł. W usługach (podobnie, jak w produkcji dóbr materialnych), istotnym motywem przemieszczania firm są różnice w kosztach pracy, ale bardzo ważne znaczenie ma też pokrewieństwo języka. To sprawia, że w usługach znaczna część przemieszczeń dokonuje się do Azji Płd.-Wsch. (głównie do Indii), a w dużo mniejszym stopniu do Europy Środkowej i Wschodniej<sup>45</sup>.

Podsumowując powyższe oceny dotyczące zjawisk *offshoringu* i *outsourcingu* zasadne wydaje się stwierdzić, że ich negatywne skutki są obecnie wyolbrzymiane, a jednocześnie ocena netto tych skutków powinna być różna w konkretnych sytuacjach. Prawdą wydaje się także stwierdzenie, że zjawiska te są przejawem zwrotu w globalnej działalności wytwórczej, prowadzącego do nowego międzynarodowego podziału pracy w sferze produkcji towarów i wytwarzania usług. U podłoża tego podziału leżą niezwykle intensywne przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz rozwój ich instytucjonalnych podstaw w postaci korporacji transnarodowych.

Kwestią związaną z krytyką delokalizacji jest zarzut rzekomego dumpingu podatkowego<sup>46</sup>, stosowanego przez nowe państwa członkowskie UE. Wg tej argumentacji,

---

<sup>42</sup> S.F. Nicolas Sarkozy denonce „la position du laisser faire et d’immobilisme”, „Le Monde” 14.10.2004, cyt. za: M. Paszyński, Propozycje harmonizacji ... op.cit.

<sup>43</sup> Dane cyt. za: E. Małuszyńska, Delokalizacja ... op.cit.

<sup>44</sup> M. Paszyński, Propozycje harmonizacji ... op.cit.

<sup>45</sup> Polska i Węgry wysoko na liście outsourcing, <http://info.onet.pl>, 18.08.2004. Por. też: A. Zorska, Outsourcing i przenoszenie usług na świecie. Wnioski dla Polski, „Gospodarka Narodowa” nr 1-2/2007.

<sup>46</sup> Zauważmy, że samo pojęcie „dumping” podatkowy nie jest w tym kontekście właściwe. Pojęcie dumpingu odnosi się w prawie międzynarodowym (zwłaszcza w ramach systemu GATT/WTO) do towarów (lub usług) i oznacza sprzedaż towarów na rynku zagranicznym poniżej tzw. wartości normalnej, którą jest zwykle cena sprzedaży danego towaru na rynku krajowym. Inaczej mówiąc, dumping ma miejsce wtedy, gdy sprzedawca różnicuje ceny danego towaru i sprzedaje go za granicą po cenie niższej niż u siebie na rynku krajowym. Pojęcie dumpingu nie ma zatem nic wspólnego z podatkami dochodowymi, jako iż nie są one kosztem, i nie wpływają

nowe państwa stosują znacząco niższe stawki podatku CIT, co przyciąga do nich inwestycje i powoduje ich odpływ z państw starej Unii, przyczyniając się tam do wzrostu bezrobocia. Rozwiązaniem tego problemu dla państw starej Unii (tj. odpływu kapitału stymulowanego niższymi stawkami CIT) byłaby harmonizacja CIT. Postulat taki wysunęły Francja i Niemcy w ostatnich miesiącach przed rozszerzeniem UE o kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Propozycje harmonizacji CIT przewidywały wprowadzenie stawki minimalnej (na wzór stawki VAT i niektórych podatków akcyzowych) na poziomie wyższym od stosowanych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (tj. faktyczne podwyższenie stawek w tych ostatnich).

Również tezę o istnieniu dumpingu podatkowego trudno byłoby udowodnić. Nawet dość pobieżna analiza sytuacji wskazuje bowiem, że jakkolwiek różnice stawek są istotnym czynnikiem decydującym o lokalizacji BIZ, ale nie są one czynnikiem decydującym. W praktyce firma, która decyduje się przenieść swą działalność za granicę, bierze pod uwagę zestaw różnych elementów, takich jak stabilność przepisów, ogólne warunki działalności gospodarczej, koszty robocizny i innych czynników produkcji itp.

Ponadto, wiele analiz wskazuje, że stawki CIT faktycznie stosowane w poszczególnych krajach (stawki efektywne) zazwyczaj istotnie różnią się od nominalnych z uwagi na różne przywileje podatkowe, preferencje dla niektórych sektorów itp., które kraje stosują. W efekcie stawki efektywne są zazwyczaj niższe od nominalnych. We wszelkich dyskusjach o poziomie stawek CIT należałoby więc stosować stawki efektywne. Problem polega jednak na tym, że niesposób je obliczyć, bo mają one charakter bardzo indywidualny i zależą od sektora produkcji, regionu inwestycji itp.

W świetle tych argumentów trudno przyjąć, że ewentualne podwyższenie stawek CIT w krajach, gdzie są one niskie, mogłoby spowodować zatrzymanie inwestycji w krajach starej Unii. W takiej sytuacji należy raczej spodziewać się, że firmy z tych krajów przeniosą się do innych rejonów, poza granice Unii, gdzie stawki CIT są niskie, jeśli będą tam występowały także inne bodźce do inwestowania (np. tania i względnie dobrze wykształcona siła robocza).

Należy też zauważyć, że podwyższenie stawek przez nowe państwa UE zmniejszyłoby ich atrakcyjność inwestycyjną (także dla rodzimego kapitału), utrudniając im rozwój i doganianie bardziej zamożnych członków starej Unii. Jest zaś oczywiste, że wzrost poziomu gospodarczego nowych państw członkowskich powinien leżeć w interesie nie tylko tych ostatnich, ale też państw UE-15.

#### **4. Ekonomiczne i społeczne przesłanki tendencji protekcyjnych**

U podłoża nasilenia się ww. działań i postaw protekcyjnych – obok zwiększonej presji konkurencji zagranicznej – leżą także poważne trudności gospodarcze i

---

na cenę towaru. Podatki dochodowe nie zakłócają więc, generalnie, mechanizmu konkurencji na wspólnym rynku.

społeczne, jakie Unia Europejska przeżywa u progu XXI wieku. Do najważniejszych zalicza się zwykle: niską dynamikę rozwoju gospodarki, lukę technologiczną Unii wobec głównych konkurentów, niekorzystne tendencje demograficzne (starzenie się społeczeństw), wyzwania globalizacji oraz model rozwoju społecznego (nie jest to oczywiście lista kompletna)<sup>47</sup>.

Dynamika wzrostu gospodarczego w UE od lat jest niska. W latach 2000-2004 tempo wzrostu PKB oscylowało w granicach 1,4% rocznie i był to wskaźnik znacznie niższy niż w USA - 2,5%, a także niższy niż średnia dla krajów OECD – 2,1%. W efekcie długookresowej, słabej koniunktury w UE-15, PKB na mieszkańca w UE -15 w roku 2004 wyniósł 71% PKB amerykańskiego, a więc był na poziomie zbliżonym do tego sprzed 35 lat<sup>48</sup>. W latach 2004-2006 sytuacja uległa w Unii poprawie, ale wzrost PKB nadal nie jest imponujący.

Problemem jest niska wydajność pracy. W 2005 r. wyniosła ona ok. 88% wartości osiąganą w USA (mierzonej wielkością produkcji na zatrudnionego) i jest to relacja równa tej z początku lat 80. (w połowie lat 90. wydajność w UE była wyższa – stanowiła 97% wydajności w USA), a to jest główną podstawą poprawy konkurencyjności każdej gospodarki.

U podłoża niskiej dynamiki rozwojowej Unii – obok stosunkowo niskiego poziomu wydajności – leży luka technologiczna w stosunku do głównych rywali. Związana jest ona zarówno z niskim poziomem, jak i złą strukturą nakładów na innowacje. I tak, niższe są w UE wydatki na prace badawczo-rozwojowe (jako % PKB). W 2003 r. wyniosły one w UE-15 ok. 1,8%, w USA 2,6%, a w Japonii 3,2%. Tylko dwa kraje UE wydają więcej niż 3% PKB na badania i rozwój – są to Finlandia i Szwecja. Powszechnie się przy tym uważa, że dla konkurencyjności gospodarki istotna jest aktywność badawcza firm, a nie rządów. Wg danych Komisji Europejskiej prywatny biznes sfinansował w 2002 r. 55,6% nakładów ogółem na prace badawczo-rozwojowe, a w USA - 63,1% całości i aż 73,0% w Japonii. W latach 2004-2005 firmy unijne utrzymały swoje wydatki na B+R na poziomie poprzednich 4 lat, podczas gdy firmy amerykańskie i amerykańskie powiększyły w tym czasie nakłady odpowiednio o 12% i 8%<sup>49</sup>.

Groźne są w UE tendencje demograficzne (niekorzystna piramida wieku), bo nawet w średnim okresie czasu trudno je odwrócić. Szacuje się, że do roku 2050 stosunek ludzi w wieku emerytalnym do tych w wieku produkcyjnym w UE-15 podwoi się z obecnych 24% do prawie 50%. Te dramatyczne zmiany w piramidzie demograficznej społeczeństwa wpłyną negatywnie na wzrost gospodarczy Unii i odbiją się negatywnie na finansach publicznych.

---

<sup>47</sup> Por. E. Kawecka-Wyrzykowska, Unia Europejska – wyzwania bliskiej przyszłości, w: Dylematy rozszerzenia Unii Europejskiej, Wyższa Szkoła Cła i Logistyki, Warszawa 2006, s. 30-41.

<sup>48</sup> OECD Economic Outlook No. 76, Statistical Appendix oraz Commission staff working document, in support of the report from the Commission to the Spring European Council, 22-23 March 2005 on the Lisbon Strategy of economic, social and environmental renewal, European Commission, SEC 2005(160), Brussels, 28 stycznia 2005, s. 7; por. też: O. Blanchard, The Economic Future of Europe, „The Journal of Economic Perspectives”, vol. 18, No.4, Fall 2004.

<sup>49</sup> Por. A. Gwiazda, Innowacyjność – słaba strona Unii Europejskiej?,, Wspólnoty Europejskie” nr 4 (173)2006 oraz J. Piotrowski, Droga do Lizbony – raport J. Pisani-Ferry’ego i A. Sapira, ”Wspólnoty Europejskie” nr 3 (172)2006.

Przed Unią stoi realne zagrożenie, iż w przyszłości ludzie w wieku produkcyjnym nie będą zdolni zapracować na opiekę i utrzymanie osób w wieku emerytalnym (wzrost popytu na emerytury i renty, opiekę zdrowotną). W niektórych krajach powoduje to już obecnie zachwianie równowagi fiskalnej i grozi krachem budżetowym. Sytuację pogarsza niska skłonność do otwarcia granic dla imigracji zarobkowej. Równocześnie kraje Unii cechuje niski współczynnik zatrudnienia – tj. relacja zatrudnionych do liczby osób w wieku produkcyjnym. W 2003 r. wyniósł on średnio w UE-15 64,3%, a w nowych państwach członkowskich jest on jeszcze niższy (poza Cyprzem, gdzie wynosi 69,2%)<sup>50</sup>. Dużo krótszy jest też w UE niż np. w USA czas pracy na zatrudnionego. W 2000 r. wynosił on 77% czasu pracy w USA (w godzinach, na głowę mieszkańca)<sup>51</sup>. Wynika to z przyjętych preferencji społecznych, zgodnie z którymi ceni się bardziej czas wolny, niż czas pracy. W efekcie wydajność na zatrudnionego jest w Unii dużo niższa niż w USA. Ponieważ zaś wzrost gospodarczy zależy w dużym stopniu od liczby pracujących i ich wydajności, to z uwagi na relatywnie niski współczynnik aktywności zawodowej oraz krótki czas pracy, nie może on być w krajach UE istotnie przyspieszony. W krótkim, a nawet średnim okresie, trudno taki model zmienić.

Problemem w UE już za kilkanaście lat może stać się deficyt siły roboczej. Wynika to zarówno z szybko starzejącego się społeczeństwa, malejącego tempa przyrostu naturalnego w tym regionie, jak i niskiego wskaźnika aktywności zawodowej.

Problem braku pracowników w państwach starej UE częściowo łagodzi rozszerzenie Unii i stopniowe otwieranie ich rynków pracy na imigrantów z nowych państw członkowskich. Część państw starej Unii (zwłaszcza Niemcy, Austria i Francja) maksymalnie jednak wykorzystuje zapisy traktatu akcesyjnego w celu opóźnienia otwarcia swych rynków pracy, przedkładając w ten sposób spokój polityczny nad korzyści ekonomiczne.

Niektóre państwa podejmują bardziej racjonalne decyzje, np. wydłużając wiek przejścia pracowników na emeryturę (.in. Wlk. Brytania i Niemcy)<sup>52</sup>. Takie rozwiązania wydają się potrzebne także ze względu na sytuację budżetową państw UE. Istotną pozycję w wydatkach stanowią renty i emerytury, finansowane w dużej mierze z bieżących składek zatrudnionych. Wydatki te wzrastają z uwagi na to, że obecnie ludzie żyją dłużej i tym samym dłużej korzystają ze świadczeń. Potrzebne są więc większe sumy w budżetach na ich opłacenie.

---

<sup>50</sup> M. Błaszczuk, A. Władyniak, Reformy rynków pracy nowych krajów członkowskich UE a cele strategii lizbońskiej, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003-2004. Raport roczny, pod red. J. Kotyńskiego, IKHZ, Warszawa 2004, s. 57.

<sup>51</sup> O. Blanchard, The Economic Future of Europe, op.cit.

<sup>52</sup> Wiosną 2006 r. Wlk. Brytania zdecydowała się na podniesienie dla swoich obywateli wieku emerytalnego (do 68 lat). Reforma ma wejść w życie w 2012 r., choć nie jest to ostatecznie przesądzone. Podobne rozwiązania wprowadzają inne kraje, i to nie tylko z UE. Ma to skłonić obywateli do oszczędzania na starość i pozwolić na uniknięcie kryzysu związanego ze starzeniem się społeczeństwa. Na początku 2006 r. na podobny krok zdecydowali się Niemcy wydłużając czas pracy o dwa lata, do 67 lat. To samo robią USA, które też wydłużyły wiek emerytalny do 67 lat. Także niektóre nowe państwa UE – Czechy, Słowacja, Węgry, Łotwa, Litwa i Estonia – już zdecydowały o wydłużeniu czasu zatrudnienia, por. „Rzeczpospolita” z 26 maja 2006 r., s. B2.

Strukturalnym źródłem kłopotów starej Unii jest także realizowany od lat model rozwoju, oparty na idei państwa opiekuńczego<sup>53</sup>, od którego społeczeństwa większości krajów UE, szczególnie kontynentalnej, nie chcą odejść. Zapewnia on im rozbudowaną ochronę socjalną, mimo że rosnące wydatki na te cele są realizowane – w warunkach niskiego od lat wzrostu gospodarczego – kosztem środków na innowacje i rozwój technologiczny. Model państwa opiekuńczego, realizowany w wielu państwach starej Unii Europejskiej, jest modelowym rozwiązaniem w świecie pod względem skali zabezpieczeń społecznych, ale fundamenty ekonomiczne tego systemu są słabe. Trudno będzie go utrzymać w przyszłości, jeśli Unia ma być gospodarką konkurencyjną.

Zmniejszenie dystansu wobec USA i sprostanie innym problemom rozwojowym Unii miała zapewnić realizacja Strategii Lizbońskiej, przyjętej na szczycie Unii w 2000 r. Wytyczono w niej cel, by do 2010 r. Unia stała się najsilniejszym ekonomicznie, najbardziej innowacyjnym i konkurencyjnym regionem świata i by do 2010 r. doścignęła USA. Dzisiaj wiemy, że tak się nie stanie. Przyczyn niepowodzenia Strategii jest wiele, w tym nadmiar celów i ich wzajemna sprzeczność, ale przede wszystkim brak woli politycznej do ich realizacji. Zmodyfikowana Strategia, bardziej realistyczna i bardziej konkretna, pozostaje natomiast wizją, do której warto cały czas dążyć.

Nie mniej niebezpieczny od wyzwań globalizacji i innych zagrożeń ekonomicznych wydaje się kryzys tożsamości europejskiej i brak wizji rozwoju Unii, zaostrowany odrzuceniem Traktatu Konstytucyjnego. Traktat ten, zamiast być symbolem integracji, stał się powodem protestu przeciw dalszej integracji. Nie ulega wątpliwości, że przyczyną francuskiego i holenderskiego „nie” w referendum był nie sam sprzeciw wobec treści Traktatu, ale pogłębiający się kryzys gospodarczy UE i słabe jej przygotowanie do sprostania narastającym wyzwaniom, jakie niesie proces globalizacji gospodarki. Częściowo była to też opóźniona negatywna reakcja społeczeństw zachodnich na rozszerzenie Unii. Ci, którzy powiedzieli „nie”, powiedzieli *de facto*, że nie chcą, by Unia pogłębiała integrację, by przyjmowała kolejnych członków, także by zacieśniała wspólną politykę zagraniczną czy ograniczała prawo do narodowego weta. Symbolem ich obaw o miejsca pracy stał się polski hydraulik. Paradoksalnie, motywację pogłębiania integracji osłabiło, jednoczące poprzednio Europę, poczucie zagrożenia ze strony ZSRR.

Powstała sytuacja rodzi zagrożenia dla procesu pogłębiania integracji. Bogatsze społeczeństwa zachodnie obawiają się, że np. pełna liberalizacja rynku usług da korzyści głównie nowym członkom, a u nich spowoduje wzrost bezrobocia. Kwestionowane są też korzyści z integracji i podważane są fundamentalne zasady, na których dotychczas opierała się integracja zachodnioeuropejska. Jest to niebezpieczne. Skutki utraty dynamizmu i konkurencyjności Europy oraz towarzysząca im fala eurosceptycyzmu będą mieć charakter nie

---

<sup>53</sup> Należy jednak dodać, że mówienie o takim modelu w odniesieniu do całej Unii (nawet tylko w odniesieniu do Piętnastki) jest sporym uproszczeniem, ponieważ rozwiązania przyjęte w poszczególnych krajach (dotyczące np. zabezpieczeń socjalnych) są odmienne.

tylko gospodarczy. Stanowią też pożywkę dla różnego rodzaju populizmów i radykalizmów, które mogą stać się zagrożeniem dla współpracy europejskiej i stabilności kontynentu. Ich sygnałem było kilka lat temu zwycięstwo populistycznej partii Heidera w Austrii czy rosnące w siłę neonazistowskie ruchy w Niemczech.

### **5. Stosunek opinii publicznej do skutków konkurencji zagranicznej i nowy fundusz dostosowania do globalizacji**

W warunkach szybkiego ostatnio wzrostu importu z jednej strony, a z drugiej – utrzymywania się wielu wyżej wymienionych strukturalnych problemów, rośnie w społeczeństwach Unii Europejskiej poczucie zagrożenia konkurencją zagraniczną w zakresie wymiany towarów, usług, przepływu siły roboczej i kapitału. Narasta też poczucie zagrożenia ze strony nowych członków UE. Wielu polityków oraz opinia publiczna traktują każdą konkurencję jako dumping (socjalny, płacowy czy fiskalny) i starają się ją ograniczyć, a poparcie dla oczywistego dla globalizacji zjawiska delokalizacji i *outsourcingu* jest odbierane niemal jako zdrada interesów narodowych.

Trafnie ocenę konkurencji zagranicznej ujął J. Almunia, komisarz odpowiedzialny za sprawy ekonomiczne i walutowe, stwierdzając: „... ze względu na presję [konkurencji] powszechny odbiór społeczny globalizacji często cechuje podejrzliwość, nieufność, a nawet wręcz wrogość”<sup>54</sup>. Podobnie ocenił te zjawiska M. Paszyński: „w społeczeństwach unijnych wykształca się syndrom obawy przed zagrożeniem ekonomicznym pochodzącym spoza (ale niekiedy także z samej) Wspólnoty, Na tym tle wzrasta poczucie konieczności zamykania się w granicach Wspólnoty Europejskiej, a nawet w granicach narodowych, w celu obrony *status quo*, czyli europejskiego modelu socjalnego”<sup>55</sup>.

W podobnym duchu wypowiedziała się m.in. wiceprzewodnicząca Komisji Europejskiej i komisarz ds. instytucjonalnych strategii komunikowania się M. Wallstroem: „W obliczu wyzwań globalizacji ludzie zadają trudne pytania o pewność stałego zatrudnienia i emerytury, o migrację i stopę życiową. Europa musi się tak odnowić, aby znaleźć odpowiedzi na te pytania”<sup>56</sup>.

Mając świadomość zagrożeń ze strony konkurencji zagranicznej i wyzwań globalizacji Komisja Europejska zaproponowała w budżecie na lata 2007-2013 utworzenie funduszu, który mógłby finansować dostosowania do skutków globalizacji. Utworzono go (działa od 1.01.2007 r). pod nazwą Europejski Fundusz Dostosowania do Globalizacji (*European Globalization Fund -EGF*), a celem jest szkolenie i zmiana kwalifikacji pracowników

---

<sup>54</sup> Time to address the economic challenges of Europe, Speech by Joaquin Almunia, SPEECH/05/625, 19.10.2005.

<sup>55</sup> M. Paszyński, Unia Europejska a wyzwania globalizacji gospodarki światowej, “Wspólnoty Europejskie” nr 11(168) 2005.

<sup>56</sup> European Commission launches Plan D for Democracy, Dialogue and Debate, IP/05/1272, 13/10.2005, s. 1.

zwalnianych w wyniku restrukturyzacji przedsiębiorstw<sup>57</sup>. Jednak ostatecznie przyjęta suma środków na cele dostosowań do skutków globalizacji jest tak mała – ok. 0,5 mld euro rocznie, że trudno oczekiwać, by mogła ona odegrać większą rolę. Ponadto, sama idea może budzić wątpliwości: dlaczego dotknięci skutkami konkurencji zagranicznej mają otrzymywać pomoc, a ci którzy tracą np. w wyniku zaostrzenia konkurencji na rynku wewnętrznym UE nie są uprawnieni do niej?

Powstaje też praktyczna trudność: jakie kryteria przyjąć, by z pomocy faktycznie skorzystali ci, którzy zostali dotknięci konkurencją zagraniczną, a nie ci, którzy nie chcą podejmować żadnych działań dostosowawczych. Na pewno jest też ryzyko wzrostu biurokracji dla potrzeb uruchomienia i obsługi takiego programu, jak też ryzyko korupcji i nadużyć, w warunkach ograniczonych środków dla potrzebujących wsparcia.

## **6. Podsumowanie i wnioski:**

Na tle narastających problemów strukturalnych w gospodarce unijnej oraz silnej presji konkurencji zagranicznej odżyły w ostatnich latach nastroje protekcjonistyczne i antyglobalizacyjne. Służą one obronie społeczno-gospodarczego *status quo* i zminimalizowaniu niezbędnych, ale kosztownych zmian dostosowawczych. Obecna fala protekcjonizmu to coś więcej niż tylko przejściowa fala postulatów zamykania rynków narodowych. Odzwierciedla ona strukturalne problemy, które utrzymują się w wielu państwach członkowskich UE i wręcz narastają, a sam wzrost gospodarczy – okresowo nawet przyzwoity – ich nie rozwiązuje. Towarzyszy temu fala zwątpienia w gospodarkę rynkową, jakiej nie było od czasu wdrożenia (nie w pełni, zresztą) ambitnego programu zniesienia wewnętrznych granic i barier między gospodarkami państw członkowskich UE.

W warunkach wysokiego tempa globalizacji z jednej strony, a z drugiej – utrzymywania się trudności wewnętrznych i nierozwiązanych problemów, w społeczeństwach UE narasta strach przed globalizacją, przed skutkami wolnego handlu i swobody migracji. W państwach UE-15 pojawiło się też silne poczucie zagrożenia ze strony nowych członków, a także kwestionowanie korzyści wynikających z funkcjonowania rynku wewnętrznego. Nie wszystkie obawy mają uzasadnienie w rzeczywistej skali zwiększonej konkurencji, ale prawdą jest też, że w niektórych dziedzinach producenci unijni nie mają szansy sprostanienia konkurencji ze strony tanich dostawców z krajów rozwijających się.

---

<sup>57</sup> Jego idea nawiązuje do programu wsparcia na dostosowania do handlu istniejącego w USA od początku lat 60. (tzw. *Trade Adjustment Assistance* na mocy ustawy z 1962 r.). Będzie on finansować dostosowane do indywidualnych potrzeb usługi doradztwa zawodowego, reorientacji zawodowej, szkolenia oraz pomoc w podejmowaniu działalności gospodarczej. Z funduszu nie będą finansowane środki ochrony socjalnej o charakterze biernym, na przykład zasiłek dla bezrobotnych. Aby skorzystać z dostępnych funduszy, państwa członkowskie będą musiały wykazać, że zwolnienia pracowników związane są ze zmianami strukturalnymi w światowej wymianie handlowej. Przykładem takiej zależności przyczynowo-skutkowej może być przeniesienie firmy poza UE z powodów ekonomicznych lub gwałtowny wzrost importu. Pomoc trafi do osób dotkniętych zwolnieniami, nie będzie natomiast wypłacana ani firmom, ani władzom lokalnym. Szacuje się, że co roku skorzysta z niej od 35 000 do 50 000 pracowników.



Za protekcjonizmem i za ograniczeniem skutków globalizacji opowiadają się, tradycyjnie, przede wszystkim grupy społeczne bezpośrednio zagrożone lub już dotknięte skutkami konkurencji zagranicznej. Podobne stanowisko zajmują często także politycy, i to nie tylko partii opozycyjnych, ale też rządzących (widać do było bardzo dobrze w ostatnich latach we Francji), co podsyca negatywny stosunek do korzyści otwartej gospodarki ze strony przeciętnej opinii publicznej. Takie postawy są próbą obrony słabości polityki wewnętrznej państw UE. Politycy głoszący takie opinie próbują łagodzić w ten sposób, adresowaną do nich, krytykę opinii publicznej, a jednocześnie skierować na inne państwa ostrze krytyki za niepowodzenia własnej polityki.

Postawy krytyczne wobec globalizacji i szerszej otwartości rynków narodowych są też wyrazem bezradności polityków i unijnych instytucji wobec skali negatywnych skutków tych zjawisk i niemożności sprostania im na gruncie dopuszczalnych instrumentów walki z konkurencją zagraniczną. Tradycyjne, prawnie dozwolone (w ramach WTO oraz na podstawie przepisów prawa wspólnotowego), metody ochrony przed nadmierną i nieuczciwą konkurencją zagraniczną okazują się w krajach rozwiniętych niewystarczające i nieefektywne w warunkach, z jednej strony - szybko zmieniającego się układu kosztów i korzyści komparatywnych w świecie, a z drugiej – szybko rozwijającej się produkcji wewnątrz korporacyjnej, która obejmuje coraz więcej krajów.

Jednocześnie należy zauważyć, że w sytuacji istniejącej obecnie dużej otwartości gospodarek i silnej ich współzależności kapitałowo-produkcyjnej (przede wszystkim w ramach wymiany wewnątrz korporacyjnej) decydentom trudno jest identyfikować dominujące interesy narodowe (a tym bardziej – wspólnotowe), a tym samym trudno znaleźć instrumenty, które będą aprobowane przez główne grupy społeczne.

Jedną z metod poprawy warunków eksportu rodzimych produktów są ostatnio bilateralne porozumienia regionalne (RTA), zawierane na dużą skalę przez Unię Europejską (także przez inne kraje rozwinięte, a także - rozwijające się). Dopiero praktyka pokaże (faktyczny zakres przedmiotowy tych porozumień, stopień liberalizacji powiązań gospodarczych, podobieństwo lub zróżnicowanie konkretnych rozwiązań w ramach poszczególnych umów, itp.), czy w większym stopniu przyczynią się one do kreacji nowych strumieni handlu towarami i usługami, czy też raczej do przesuwania handlu, kosztem bardziej konkurencyjnych partnerów zewnętrznych.

Regionalne porozumienia preferencyjne nie rozwiązują jednak problemu ostrej konkurencji zagranicznej na rynku wewnętrznym UE (i innych krajów rozwiniętych). Do tego potrzebne są nowe idee i rozwiązania prawno-instytucjonalne, które pozwolą lepiej uwzględnić bardzo odmienne warunki produkcji w krajach rozwiniętych i rozwijających się, jak też skutki globalizacji.

Groźniejszym zjawiskiem od protekcjonizmu handlowego, ze względu na zakres prowadzonej działalności, a w efekcie i skutki, są narodowe działania o charakterze ochronnym odnoszące się do współpracy na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej.

Odzwierciedlają one silne tendencje do obrony interesów narodowych, kosztem korzyści z poszerzania i pogłębiania współpracy w ramach rynku wewnętrznego. Tendencje te przejawiają się w próbach wprowadzania utrudnień w handlu towarami (w sytuacji braku granic celnych przyjmują one formę głównie regulacji technicznych), a - w jeszcze większym stopniu - w innych dziedzinach współpracy.

Komisja Europejska, powołana do reprezentowania interesu wspólnotowego, dotychczas najczęściej prezentowała stanowisko prorynkowe i prokonkurencyjne, krytykując przejawy protekcjonizmu i nacjonalizmu w państwach członkowskich. W wymianie handlowej z krajami trzecimi przedstawiła nową strategię polityki handlowej (w tym umowy preferencyjne - RTA), której głównym celem jest promocja unijnego eksportu. Takie podejście jest jednak – jak już wskazano – niewystarczające w obliczu intensywności i ostrości konkurencji zagranicznej.

Z całą pewnością za wcześnie jest, by ogłosić załamanie idei otwartości gospodarek państw członkowskich i jednokierunkowy trend ich zamykania. Jednakże silne nastroje protekcjonistyczne są przejawem poważnych wyzwań, przed którymi stoją społeczeństwa i politycy Unii Europejskiej. Ich wspólnym mianownikiem jest pilna potrzeba dokonania wyboru: wyboru między poprawą efektywności, która wymaga ciągłych dostosowań i przewyciężenia wielu barier strukturalnych, a utrzymaniem stabilności miejsc pracy i świadczeń społecznych, która nie wymaga dodatkowego wysiłku, ale jej ceną jest pogarszanie pozycji ekonomicznej UE względem konkurentów. Część społeczeństw zachodnioeuropejskich opowiada się wyraźnie za tym drugim wariantem, preferując utrzymanie posiadanych (nierzadko bardzo rozbudowanych) przywilejów socjalnych i nie dostrzegając, że w niedługim czasie utrzymanie tych przywilejów może okazać się nierealne, ze względu na ograniczenia budżetowe lub też niemożność sprostania nasilającej się konkurencji zagranicznej itp. To, która opcja zwycięży, zadecyduje o przyszłości gospodarki unijnej i miejscu Unii Europejskiej w świecie. Równocześnie należy oczekiwać, że niezależnie od takich wyborów, będą trwałe poszukiwania rozwiązań łagodzących negatywne skutki wzrostu konkurencji. Skala tych negatywnych konsekwencji sprawia bowiem, że brak jakiegokolwiek interwencji ze strony władz narodowych czy unijnych nie jest akceptowany przez społeczeństwa większości państw UE.

Potrzeba zmian strukturalnych i postaw wobec współpracy z partnerami UE i partnerami zewnętrznymi jest bardzo duża, zarówno ze względów zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Niezdolność UE i jej państw członkowskich do reform strukturalnych i przewyciężenia nacjonalizmów gospodarczych już obecnie przyczynia się do zmniejszania jej znaczenia w świecie, do osłabienia zdolności ustalania wspólnej strategii wobec partnerów i w konsekwencji – do mniejszej możliwości oddziaływania na kształt instytucjonalnych powiązań w świecie i negocjowania korzystnych dla całej Unii warunków współpracy z krajami trzecimi.

Niezdolność Unii Europejskiej do reform – wobec wewnętrznego oporu społecznego – uniemożliwia dalsze pogłębianie integracji (budowę w pełni jednolitego rynku wewnętrznego), bez czego trudno będzie poprawić efektywność funkcjonowania gospodarki unijnej. Tworzy się więc błędne koło. Brak reform powoduje nasilenie się luki rozwojowej

między UE a wieloma jej partnerami, a to z kolei prowadzi do dalszego zwiększania się oporu społecznego wobec reform, które muszą pociągnąć za sobą koszty społeczne.

Powstała sytuacja rodzi też zagrożenia dla procesu poszerzania integracji europejskiej. Kolejni kandydaci do UE są postrzegani głównie jako nowi konkurenci, a nie jako szansa zwiększenia korzyści ze współpracy.

### ***Bibliografia***

- Aubert P., P. Sillard, Delocalisations et reductions d'effectifs dans l'industrie Francaise, INSZE April 2005,
- Bhagwati J. i in., Trading preferentially: theory and Policy, „The Economic Journal”, nr. 108/1998,
- Bhagwati J., A costly pursuit of free trade, “Financial Times” z 6.03.2001,
- Blanchard O., The Economic Future of Europe, „The Journal of Economic Perspectives”, vol. 18, No.4, Fall 2004,
- Błaszczuk M., A. Władyniak, Reformy rynków pracy nowych krajów członkowskich UE a cele strategii lizbońskiej, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003-2004. Raport roczny, pod red. J. Kotyńskiego, IKCHZ, Warszawa 2004,
- Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz. Urz. UE L 376/36, 27.12.2006,
- Employment in Europe 2004., Recent Trends and Prospects. Completed in August 2004, European Commission, [http://europa.eu.int\\_social/employment\\_analysis](http://europa.eu.int_social/employment_analysis).
- European Commission launches Plan D for Democracy, Dialogue and Debate, IP/05/1272, 13/10.2005,
- "Financial Times Deutschland" z 22.03.2006,
- "Financial Times Deutschland" z 6.03.2006,
- Finger J.M., Safeguards, w.: Development, Trade, and the WTO. A Handbook, B. Hoekman i inni, The World Bank, Washington DC 2002,
- Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy: [http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global\\_europe\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm)
- Gwiazda A., Innowacyjność – słaba strona Unii Europejskiej?,, Wspólnoty Europejskie” nr 4 (173)2006, [http://www.ec.europa.eu/commission\\_barroso/mandelson/speeches\\_articles/sppm118\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/speeches_articles/sppm118_en.htm)  
[http://www.ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk\\_access/pr180407\\_pl.htm](http://www.ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/pr180407_pl.htm)  
[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/bey1\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm)  
[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm#top](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm#top)  
<http://info.onet.pl>,
- Kaliszka E., Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?, „Wspólnoty Europejskie” nr 12(181)2006,
- Kawecka-Wyrzykowska E., The EU's Antidumping Policy towards China – Is the Lack of Market Economy Status Important or Not?, “Working Papers”, nr 275 /2006, World Economy Research Institute, Warsaw School of Economics, Warsaw 2006,
- Kawecka-Wyrzykowska E., Unia Europejska – wyzwania bliskiej przyszłości, w: Dylematy rozszerzenia Unii Europejskiej, Wyższa Szkoła Cła i Logistyki, Warszawa 2006,
- Messerlin. P.A., China in the World Trade Organization: Antidumping and Safeguards, “The World Bank Economic Review”, January 2004, vol. 18, no. 1,
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów „ Globalna Europa. Konkurując w świecie”, SEC(2006) 1230, Komisja Europejska, Bruksela, 4.10.2006,

- Małuszyńska E., Delokalizacja przedsiębiorstw, „Wspólnoty Europejskie” nr 3 (172) 2006,
- Mankiw N.G., P. Swagel, The Politics and Economics of Offshore Outsourcing, American Enterprise Institute for Public Policy, Research Working Paper, November 2005,
- OECD Economic Outlook No. 76, Statistical Appendix oraz Commission staff working document, in support of the report from the Commission to the Spring European Council, 22-23 March 2005 on the Lisbon Strategy of economic, social and environmental renewal, European Commission, SEC 2005(160), Brussels, 28 stycznia 2005,
- Paszyński M., Kryzys światowego systemu regulacji międzynarodowej współpracy gospodarczej, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001-2002. Raport roczny, pod red. J. Kotyńskiego, IKCHZ, Warszawa 2002,
- Paszyński M., Propozycje harmonizacji stawek CIT w UE – przesłanki, szanse i konsekwencje realizacji, „Wspólnoty Europejskie” nr 12(157) 2004,
- Paszyński M., Unia Europejska a wyzwania globalizacji gospodarki światowej, „Wspólnoty Europejskie” nr 11(168) 2005.
- Piotrowski J., Droga do Lizbony – raport J. Pisani-Ferry’ego i A. Sapira, „Wspólnoty Europejskie” nr 3 (172)2006,
- Regional Trade Agreements and Development: Upside Potential and Downside Risks, “Trade Note” 24, The World Bank Group, September 13, 2005,
- Rules of Origin in Free Trade Agreements, “Trade Note” 4, The World Bank Group, May 29, 2003,
- Rybiński K., Globalizacja: szanse, zagrożenia i wnioski dla polityki gospodarczej, przemówienie na spotkaniu z przedsiębiorcami uczestniczącymi w badaniach koniunktury NBP, Rzeszów, 10 marca 2006, Internet,
- Sarkozy S.F Nicolas, denonce „la position du laisser faire et d’immobilisme”, „Le Monde” 14.10.2004,
- Time to address the economic challenges of Europe, Speech by Joaquin Almunia, SPEECH/05/625, 19.10.2005,
- Trade Policy Review, Report by the European Communities, WT/TPR/G/177, 22 January 2007,
- Transparency Mechanism for Regional Trade Agreements, Dokument przyjęty przez Negotiating Group on Rules w lipcu 2006 r. w ramach rundy z Dauhy,
- Wniosek Komisji (wersja ostateczna z 14.02.2007 r.) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego procedury dotyczące stosowania niektórych krajowych przepisów technicznych do produktów wprowadzonych zgodnie z prawem do obrotu w innym państwie członkowskim oraz uchylającego decyzję 3052/95/WE (SEK(2007)112,
- Zorska A., Outsourcing i przenoszenie usług na świat. Wnioski dla Polski, „Gospodarka Narodowa” nr 1-2/2007.