

Małgorzata Domiter

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

STABILIZACYJNE FUNKCJE NARZĘDZI POLITYKI HANDLOWEJ I ICH WYKORZYSTANIE W POLITYCE TRANSFORMACJI SYSTEMOWEJ W POLSCE

1. Wstęp

Miejsce i rola handlu zagranicznego we współczesnej gospodarce były zależne od istniejącej koniunktury i istniejącego poziomu rozwoju gospodarczego.

Po wybuchu kryzysu lat dwudziestych XX w. handel zagraniczny był w dużej mierze ograniczany przez politykę protekcjonizmu. Wprowadzane w coraz większym zakresie bariery handlowe doprowadziły w okresie międzywojennym do długotrwałego zmniejszenia się relacji obrotów handlu międzynarodowego do produkcji światowej. Duża część handlu międzynarodowego była regulowana przez umowy międzynarodowe. Udział inwestycji zagranicznych również spadł z poziomu 4-5% ogółu przedsięwzięć inwestycyjnych świata na przełomie XIX i XX w. do poziomu dużo poniżej 1% przed wybuchem II wojny. To ostatnie zjawisko było spowodowane publiczną i prywatną kontrolą strumieni kapitałów międzynarodowych [Vinde 1988, s. 5-6].

Po II wojnie światowej następuje tzw. złoty wiek (1950-1973), w którym tempo rozwoju gospodarki światowej osiągało poziom do tej pory niespotykany. Na pewno przyczynił się do tego postępujący proces liberalizacji handlu światowego. Bezpośrednio po II wojnie światowej wyroby przetworzone w imporcie do krajów uprzemysłowionych były obciążone cłem w wysokości 30%. Dodatkowo stosowane były w tym czasie również ograniczenia ilościowe i systemy preferencyjne. Na początku lat sześćdziesiątych większość pozataryfowych barier została zlikwidowana lub ograniczona. Przeciętna wysokość ceł została zmniejszona do 13-18%. Runda Kennedy'ego obniżyła je do 8-11%, a Runda Tokijska do 6% [Toen 1988, s. 28]. Proces liberalizacji wymiany międzynarodowej był ponadto dodatkowo stymulowany przez powstanie ugrupowań integracyjnych – EWG i EFTA. Zwięk-

szenie konkurencji wymuszało poprawę efektywności. Tym samym wystąpiło w tym czasie sprzężenie zwrotne między wzrostem gospodarczym i liberalizacją wymiany międzynarodowej.

Zjawiska te zostały zakłócone wybuchem szoku naftowego i brakiem odpowiedniej nań reakcji. Ponownie ujawniły się w tym czasie tendencje protekcyjnystyczne, zwłaszcza wobec gałęzi przeżywających największe trudności. Spowodowało to radykalne obniżenie tempa wzrostu gospodarczego w długim okresie, a przejściowo nawet wystąpienie zjawisk kryzysowych. Doświadczenia krajów w tym czasie dobitnie wskazywały, że lepsze rezultaty przynosi stymulowanie rozwoju nowoczesnych dziedzin wytwórczości niż ochrona przed konkurencją zagraniczną przemysłu tradycyjnego czy rolnictwa. Argumentów na rzecz liberalizacji handlu międzynarodowego dostarczają zwłaszcza małe kraje, których gospodarki charakteryzują się dużym stopniem otwarcia, czyli relacją eksportu i importu do PKB [Ważniewski 1996, s. 103]. Rozróżnienie pojęć gospodarki zamkniętej i otwartej jest funkcją tego, jaką funkcję pełni handel zagraniczny w gospodarce. Handel zagraniczny jest zaś głównym czynnikiem zmian strukturalnych w gospodarce, które z kolei warunkują osiągnięcie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego [Wyżnikiewicz 1987, s. 20-21].

Ponadto należy wyraźnie stwierdzić, że handel zagraniczny jest jednym z głównych czynników obiektywnych, różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego krajów w aspekcie funkcjonowania, a nie rzeczowym. Należy zatem przyjąć założenie wynikające z analizy prawidłowości rozwoju różnych grup krajów, że handel zagraniczny może dla jednych krajów stać się determinantą rozwoju, a dla innych jego barierą (szerzej zob. [Nakoneczna-Kisiel 1996, s. 6 i nast.]). Bariera handlu zagranicznego oznacza przede wszystkim trudności płatnicze wynikające ze strukturalnej (a nie koniunkturalnej) nadwyżki potrzeb importowych gospodarki nad możliwościami ich pokrycia za pomocą wpływów z eksportu. W tym kontekście należy przyjąć, że celem polityki handlu zagranicznego jest dążenie do zapewnienia równowagi bilansu płatniczego państwa. Natomiast polityka zagraniczna poszerza ten cel o kształtowanie elementów wewnętrznego środowiska ekonomicznego w powiązaniu z czynnikami zewnętrznymi dla tworzenia warunków sprzyjających zrównoważonemu rozwojowi kraju [*Zagraniczna polityka...* 1997, s. 7].

2. Narzędzia taryfowe i ich miejsce w przedsięwzięciach restrukturyzacyjnych

W latach dziewięćdziesiątych w stosunkowo szerokim zakresie były wykorzystywane w Polsce narzędzia taryfowe i pozataryfowe w ramach przedsięwzięć stabilizacyjnych i restrukturyzacyjnych. W początkowym okresie transformacji gospodarki polityka celna była bardzo liberalna. W styczniu 1990 r. średnia stawka celna wynosiła 5,43% [Zieliński 1993, s. 15]. Dzięki temu gospodarka polska nale-

żała do najbardziej otwartych w Europie. Mimo niskiego stopnia taryfowej protekcji rynku wewnętrznego stawki cła importowego były w 1990 r. ośmiokrotnie obniżane. Tak duża liberalizacja importu wynikała przede wszystkim z założenia o pozytywnym wpływie importu na gospodarkę. Upatrywano go przede wszystkim we wpływie na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw polskich i w wymuszaniu ich restrukturyzacji [Płowiec 1994, s. 508]. Spodziewano się także, że wykreuje on nowe strumienie w handlu także po stronie eksportu, głównie poprzez osłabienie presji inflacyjnej sprzyjającej obniżeniu kosztów produkcji krajowej [Balcerowska-Kwaterska 1991, s. 20]. We wrześniu 1990 r. średnia stawka celna wynosiła 3,35%. Był to jej minimalny poziom w latach dziewięćdziesiątych, gdyż od tego momentu rozpoczął się stopniowy wzrost taryf importowych (w 1991 r. do ok. 7%). Wzrost protekcji rynku wewnętrznego przyniosła przede wszystkim nowa taryfa celna, dostosowana do nomenklatury obowiązującej w UE (Consolidated Nomenclature – CN). Została ona wprowadzona od 1 sierpnia 1991 roku. Średnia stawka celna wynosiła w niej kilkanaście procent. Wzrost stawki celnej miał dwie przyczyny. Pierwszą było podniesienie stawek celnych przed podpisaniem umowy stowarzyszeniowej z UE, która zakładała redukcję barier we wzajemnych obrotach, drugą zaś było pogorszenie salda bilansu handlowego, wywołanego wzrostem importu implikowanym przez silną aprecjację złotego.

Od marca 1992 r., tj. od wejścia w życie umowy przejściowej z UE, rozpoczął się proces liberalizacji we wzajemnych obrotach handlowych. Redukcje taryf cła importowego dotyczyły głównie towarów przemysłowych i surowców. Obrót artykułami rolnymi w dalszym ciągu znajdował się pod silną protekcją obu stron. UE z chwilą wejścia w życie umowy przejściowej zniosła cła na towary stanowiące ok. 55% eksportu. Polska zniosła cła na towary (przede wszystkim surowce oraz maszyny i urządzenia) stanowiące ok. 27% wartości importu wyrobów przemysłowych. Według umowy stawki na pozostałe artykuły miały być zmniejszane w latach 1995-1999 stopniowo o 20% stawki podstawowej rocznie. Wyjątek stanowił rynek samochodów, na które redukcja stawek celnych miała nastąpić do 2000 roku. Ponadto Polska i UE zobowiązały się w umowie do niewdrażania nowych taryf celnych w imporcie i eksporcie oraz do niepodnoszenia obowiązujących stawek [Kawecka-Wyrzykowska 1995, s. 5; Płowiec 1997, s. 226].

W marcu 1993 r. wchodzi w życie porozumienie o utworzeniu w ciągu dziesięciu lat strefy wolnego handlu (CEFTA), która rozpoczyna kolejny okres liberalizacji polskiego importu. Na część towarów zniesiono stawki celne w dniu wejścia w życie umowy, na pozostałe stopniowa redukcja obniżki celnych miała przypadać na lata 1994-1996 lub 1994-1998 [Kawecka-Wyrzykowska 1995, s. 8]. W przemyśle motoryzacyjnym redukcja ceł miała zostać zakończona w 2002 roku.

W listopadzie zaczyna obowiązywać umowa o wolnym handlu między Polską a krajami EFTA. Umowa ta zakładała utworzenie do 2002 r. strefy wolnego handlu na rynku wyrobów przemysłowych, ryb i ich przetworów oraz przetworzonych

artykułów rolnych. W dniu wejścia umowy w życie Polska zniosła cła na towary stanowiące ok. 25% importu z krajów EFTA [Kawecka-Wyrzykowska 1995, s. 6]. Następnie w latach 1995-1999 taryfy celne miały być redukowane co roku o 20% stawki podstawowej, z wyjątkiem przemysłu samochodowego, wyrobów przemysłu chemicznego, papieru, silników i pomp, gdzie całkowita liberalizacja importu miała nastąpić w 2002 roku.

Kolejną determinantą liberalizacji polskiego importu są zobowiązania Polski podjęte w ramach Rundy Urugwajskiej GATT. Dotyczyły one przeciętnej redukcji cel wyrobów przemysłowych o 38% w stosunku do stawki podstawowej z 29 lutego 1992 roku. Osiągnięcie wynegocjowanego poziomu taryf przewidziano na lata 1995-2001. Ponadto Polska zobowiązała się do „związania” większości stawek celnych.

Wskutek zawarcia powyższych umów protekcja rynku polskiego, opierająca się na wykorzystaniu narzędzi taryfowych, była od 1992 r. systematycznie obniżana. Przyspieszenie tego procesu nastąpiło w II etapie reformy handlu zagranicznego, tj. od 1995 roku. W efekcie od 1995 r. autonomia polskiej taryfy celnej jest bardzo mała. W roku 1994 przeciętna stawka celna wyniosła ok. 10%, a w 1997 r. – powyżej 6%. Oznaczało to tym samym, że z biegiem lat narzędzia taryfowe tylko w ograniczonym zakresie mogły być wykorzystywane jako narzędzia krótko- i średniookresowej polityki stabilizacji koniunktury gospodarki. Z drugiej jednak strony redukcja stawek celnych stała się wyznacznikiem sprzyjającym długookresowemu wzrostowi gospodarczemu [Stefański 2002, s. 70-71].

Pierwsze lata po 2000 r. nie wprowadziły zasadniczych zmian do polskiej polityki celnej. Z jednej strony wynikało to z zakończonego już procesu redukcji cel na mocy umów o wolnym handlu, a z drugiej strony z istniejących ograniczeń w podwyższaniu cel, zawartych w wiążących Polskę umowach międzynarodowych, w tym przede wszystkim w ramach WTO. W efekcie ok. 73% całego importu nierolnego z Polski w 2002 r. dokonywano na warunkach bezcłowych. Natomiast import rolny nie był całkowicie bezcłowy. Wszystkie porozumienia o wolnym handlu przewidywały bowiem jedynie ograniczoną liberalizację handlu rolnego [Kawecka-Wyrzykowska 2003a, s. 113-114].

Ponadto dla polskiej polityki celnej istotne było stanowisko polskie przyjęte w trakcie Rundy Urugwajskiej (1986-1996), że stawki związane, będące wynikiem tej Rundy, nie powinny być niższe od stawek UE. Podstawą tego stanowiska była chęć uniknięcia problemu rekompensaty z tytułu pogorszenia warunków dostępu do polskiego rynku w związku z przyjęciem wspólnotowej taryfy celnej [Kawecka-Wyrzykowska 1999]. Ponadto w celu pełnego dostosowania polskiej polityki handlowej do polityki UE w listopadzie 2002 r. weszła w życie ostatnia z tzw. ustaw okołocelnych, czyli Ustawa o ochronie przed przywozem na polski obszar celny towarów subsydiowanych [DzU 2002 nr 125, poz. 1063], a 1 stycznia 2003 r. Ustawa o administrowaniu obrotem z zagranicą, o zmianie ustawy *Kodeks celny* oraz o zmianie innych ustaw [DzU 2002 nr 188, poz. 1572]. Zgodnie z nową ustawą środ-

kami administrowania obrotem z zagranicą są: automatyczna rejestracja, kontyngent, zakaz, dopłata do wywozu i opłata wywozowa. Nieautomatyczna rejestracja obrotu została zachowana w celach postępowań ochronnych z krajami, które nie są członkami WTO. Automatyczna rejestracja – odpowiednik wspólnotowego systemu nadzoru – *surveillance*, polega na rejestracji obrotu przez organ celny (nadzór następczy) albo obowiązku uzyskania pozwolenia na przywóz lub wywóz towarów (nadzór uprzedni) [Kaliszuk 2003, s. 130].

3. Narzędzia pozataryfowe – rodzaje i wykorzystanie w okresie transformacji

Wśród instrumentów pozataryfowych wykorzystywanych w gospodarce polskiej okresu transformacji najważniejsze znaczenie miały: podatki pośrednie, kontyngenty oraz subwencje eksportowe.

Podatki pośrednie nakładane na eksport nie były aktywnym środkiem polskiej polityki handlowej. Stosowano je w celu ograniczenia nadmiernego wywozu towarów (surowców) strategicznych dla gospodarki. W roku 1990 podatek obrotowy dotyczył 26 pozycji, a pod koniec tego roku listę towarów objętych tym narzędziem ograniczono do 11 pozycji. Na początku wysokość tego podatku była uzależniona od formy własności przedsiębiorstwa. Dla eksporterów sektora publicznego podatek wynosił 50% różnicy między ceną transakcyjną a krajową, a dla podmiotów nieuspołecznionych wynosił 20% wartości eksportu. Od roku 1991 ujednolicono stawki podatku eksportowego dla wszystkich eksporterów. Jego stosowanie ograniczało tempo wzrostu cen podstawowych nośników energii, choć znaczenie tego podatku systematycznie malało, aż do całkowitego zaniechania ich stosowania.

Do podatków pośrednich nakładanych na importowane towary w latach dziewięćdziesiątych należały: VAT (do połowy czerwca 1993 r. podatek obrotowy), akcyza, podatek graniczny oraz opłaty wyrównawcze.

Obciążenie sprowadzanych z zagranicy towarów podatkiem VAT (lub jego odpowiednikiem) i akcyzą w takiej samej wysokości jak wobec towarów wytwarzanych w kraju jest zgodne z zaleceniami WTO. Zapobiega bowiem dyskryminacji importu oraz podwójnemu opodatkowaniu produktów będących przedmiotem wymiany międzynarodowej, gdyż nie podlegają one opodatkowaniu w kraju wytworzenia. Podatek graniczny był stosowany w Polsce w latach 1992-1996. Wynosił kolejno 6, 5, 3% i stanowił poważne źródło dochodów budżetowych. W roku 1995 wpływy z tego tytułu wynosiły 3,9% ogółu przychodów budżetu [Marczewski 1993, s. 168]. Od roku 1997 w celu ograniczenia skutków fiskalnych zmieniania tego podatku na stawki celne, zawieszone poprzednio na poziomie 0%, zawieszono je na poziomie 3%. Jednocześnie jednak w tym samym roku zlikwidowano kontyngenty bezcłowe na wszystkie towary objęte stawką podstawową niższą niż 3,9% [Kaweczka-Wyrzykowska 1995, s. 118]. Łącznie wszystkie te działania przyczyniły się do

osłabienia liberalizacyjnego wpływu zniesienia podatku granicznego na kształtowanie się wolumenu importu oraz ograniczyły skalę spadku wpływów budżetowych.

Na początku 1999 r. wdrożono system opłat wyrównawczych, głównie w celu ochrony polskiego rynku artykułów rolnych. Miał to być instrument sprzyjający restrukturyzacji polskiego rolnictwa. Opłata wyrównawcza była ustalona jako różnica między ceną progu a ceną zagraniczną powiększoną o cło, podatki pośrednie i inne opłaty importowe. Cenę zagraniczną ustalał minister współpracy gospodarczej z zagranicą, a cenę krajową oraz stawkę opłat wyrównawczych minister rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W efekcie instrument ten okazał się wysoce nieskutecznym narzędziem polityki rolnej. Często zależał od decyzji politycznych ministrów, powodował niezgodny z mechanizmem rynkowym wzrost cen wybranych produktów oraz rozwarstwienie dochodów rolniczych, gdyż jego głównymi beneficjentami byli najwięksi producenci rolni, a koszty ponosiło całe społeczeństwo [Duczkowska-Małysz, Małysz 1994, s. 30].

Kontyngenty wywozowe stosowane w Polsce w latach dziewięćdziesiątych miały charakter dobrowolnego ograniczenia eksportu. Stosowanie ich wynikało z podpisanych umów międzynarodowych. Do końca 1991 r. Polska utrzymywała kontyngenty ilościowe dotyczące eksportu produktów stalowych do UE oraz do USA. Dobrowolne ograniczenia eksportu w formie kontyngentów wywozowych obowiązywały w latach dziewięćdziesiątych także na rynku tekstyliów w handlu z UE, USA, Kanadą, Turcją i Norwegią. Istniały także globalne kontyngenty wywozowe, które przejściowo dotyczyły następujących produktów: węgiel, oleje, gaz ziemny, cement i palety drewniane. Dla innych towarów istniały także całkowite zakazy wywozu: odpady skór surowych, złom metali kolorowych, gęsi i jaja gęsie [Kaliszuk 1997, s. 152-155].

Ponieważ w początkowej fazie transformacji polska polityka handlowa była bardzo liberalna, więc w latach 1990-1991 importu nie ograniczały żadne ograniczenia ilościowe lub wartościowe. Po raz pierwszy zastosowano je w kwietniu 1992 r. w celu restrukturyzacji wybranych branż krajowych. Kontyngenty ilościowe dopuszczały możliwość importu ograniczonych ilości papierosów, benzyny i oleju napędowego. W tym roku ustanowiono także kontyngenty ilościowe o preferencyjnej stawce celnej, wynoszącej 0%. Obejmowały one przywóz towarów do przemysłowego montażu samochodów osobowych, pszenicę, jęczmień oraz ich mieszanki. Po podpisaniu umowy przejściowej z UE kontyngentem objęto również import samochodów z tego ugrupowania. W kolejnych latach lista towarów objętych preferencyjnymi kontyngentami ilościowymi lub wartościowymi uległa powiększeniu [Stefański 2002, s. 74-75; Kawecka-Wyrzykowska 1997, s. 184]. Począwszy od 2000 r., ustanowione były kontyngenty preferencyjne (bezcłowe lub o obniżonych stawkach celnych), głównie na towary rolne. Wynikało to z preferencyjnych porozumień z partnerami handlowymi, w tym w ramach „Porozumienia o rolnictwie” WTO, na mocy Układu Europejskiego i późniejszych jego uzupełnień, w ramach CEFTA. Kontyngenty bezcłowe na pozostałe towary obejmowały głów-

nie surowce i półprodukty importowane z obszarów, które nie korzystały z wolnego handlu. Powodowane to było chęcią obniżenia kosztów produkcji gotowych wyrobów oraz poprawy konkurencyjności cenowej polskich towarów w porównaniu z wyrobami sprowadzanymi na warunkach bezcłowych. Kontyngenty preferencyjne i zniesienie stawek celnych zwiększały wielkość importu dokonywanego w warunkach braku obciążeń granicznych [Kawecka-Wyrzykowska 2003b, s. 114].

Poza kontyngentami ilościowymi i wartościowymi w Polsce obowiązywały także zakazy importu. Dotyczyły one przywozu „starych” samochodów osobowych i użytkowych (kombajnów i wozów strażackich).

Instrumenty te nie służyły jednak poprawie bilansu handlowego i stabilizacji cen. Ich stosowanie miało charakter doraźny i zależało od nacisków różnych ugrupowań krajowych lub zagranicznych. W efekcie wiele wprowadzonych kontyngentów miało charakter podmiotowy, co było niezgodne z zasadami gospodarki rynkowej. Nie tworzyły również spójnej polityki gospodarczej kraju.

Subwencje eksportowe. Rok 1990 przyniósł zniesienie w Polsce wszystkich subwencji eksportowych i aż do 1993 r. ten środek polityki handlowej nie był wykorzystywany do sterowania wolumenem sprzedaży. Pogarszająca się sytuacja w bilansie obrotów handlowych spowodowała jednak konieczność sięgnięcia do arsenału środków finansowego wspierania eksportu.

Subwencje eksportowe są narzędziem polityki handlowej zakazanym przez WTO. WTO zezwala jednak na ich stosowanie w krajach transformujących swoje gospodarki od 2001 roku. Warunkiem usankcjonowania procedury udzielania subwencji eksportowych było ich notyfikowanie do końca 1996 roku. Polska notyfikowała następujące rodzaje subsydiów eksportowych:

- ulgi w podatku dochodowym z tytułu eksportu,
- dofinansowanie systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych,
- ulgi podatkowe dla podmiotów działających w specjalnych strefach ekonomicznych,
- subsydiowanie poziomu stopy procentowej kosztów inwestycyjnych,
- finansowanie gwarancji kredytowych.

Ulga inwestycyjna dla eksporterów zaczęła obowiązywać od 1994 roku. Początkowo dotyczyła ona możliwości odliczenia nawet do 50% kosztów inwestycji, pod warunkiem, że udział eksportu w przychodach przewyższał 50% lub roczna wartość wywozu przekraczała 10 mln ecu. W roku 1997 ulga ta straciła na atrakcyjności ze względu na ograniczenie maksymalnego pułapu odliczeń do 40% wydatków inwestycyjnych, a także obniżenie stawki podatku dochodowego od osób prawnych z 40 do 38%, a od osób fizycznych z 45 do 44%. Tendencja ta utrzymywała się w kolejnych latach, aż do całkowitej likwidacji tego instrumentu w 1999 roku.

Powstanie w 1991 r. Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) łączyło się z wprowadzeniem nowego rodzaju subwencji, którą jest system ubezpieczeń eksportowych. Do roku 1993 KUKE nie działała aktywnie na polskim

rynku, głównie ze względu na zbyt niski kapitał akcyjny. Dopiero w 1994 r. korporacja została znacząco dokapitalizowana z budżetu. Dzięki temu mogła w pełni realizować swoje główne zadanie (cel strategiczny), tj. promocję polskiego eksportu i wzmocnienie pozycji polskich eksporterów na rynku międzynarodowym [Rutkowski 1997, s. 136].

Kolejną formą subwencji eksportowych są od 1995 r. dopłaty do oprocentowania kredytów bankowych przeznaczonych na finansowanie kontraktów eksportowych. O subsydia mogą się ubiegać krajowi eksporterzy oraz zagraniczni odbiorcy polskich towarów, również zagraniczne banki i inne instytucje finansowe udzielające kredytu nabywcy. Warunkiem uzyskania dopłaty do oprocentowania kredytu jest ubezpieczenie kontraktu eksportowego w KUKE. Ten właśnie koszt ubezpieczenia kredytu, stosunkowo wysoki, jest powodem, że instrument ten nie jest zbyt często wykorzystywany.

Do środków finansowego wspierania eksportu należy także preferencyjna, zerowa stawka obowiązującego od 3 lipca 1993 r. podatku VAT oraz zwrot ceł, podatku granicznego i akcyzy obciążających import komponentów zużytych do produkcji eksportowej. Instrumentów tych nie można jednak uznać za typowe subwencje eksportowe. Zgodnie bowiem z praktyką GATT/WTO w celu uniknięcia dyskryminacji importu stawka podatku pośredniego powinna być równa stawce obciążającej podobny towar produkcji krajowej. W sytuacji gdy obciążenia te są różne w różnych krajach, ustalono, że podatek pośredni obciąża wyłącznie import, zatem zerowa stawka VAT w odniesieniu do eksportu nie stanowi subwencji eksportowej. W celu uniknięcia podwójnego opodatkowania pochodzących z importu komponentów do produkcji na eksport stosowana jest praktyka krajów członkowskich GATT/WTO. Polega ona na zwrocie cła i podatków pośrednich nakładanych na import [Płowiec 1995, s. 24].

Literatura

- Balcerowska-Kwaterska K., *Makroekonomiczna ocena skutków zniesienia ceł w imporcie ze Wspólnoty Europejskiej*, SGH, Warszawa 1991.
- Duczowska-Małysz K., Małysz J., *Opłata wyrównawcza. Nieefektywny instrument*, „Życie Gospodarcze” 1994 nr 25.
- Kaliszuk E., *Ograniczenia wwozu*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996-1997*, IKiCHZ, Warszawa 1997.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Polityka celna w 1996 i 1997 r.*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996-1997*, IKiCHZ, Warszawa 1997.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Regulowanie importu za pomocą ceł w latach dziewięćdziesiątych*, IKiCHZ, Warszawa 1995.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej*, „Problemy Handlu Zagranicznego” 1999 nr 21.

- Kawecka-Wyrzykowska E., *Stawki eksportu i importu w okresie przedakcesyjnym*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2002-2003*, IKiCHZ, Warszawa 2003a.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Sterowanie eksportem i importem w okresie przedakcesyjnym*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2002-2003*, IKiCHZ, Warszawa 2003b.
- Marczewski K., *Finansowe środki regulacji obrotów*, [w:] *Polski handel zagraniczny w 1992 r.*, IKiCHZ, Warszawa 1993.
- Nakonieczna-Kisiel H., *Handel zagraniczny jako bariera wzrostu gospodarczego. Geneza, konsekwencje, przewyżczanie*, Rozprawy i Studia t. (CCCXU) 217 Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1996.
- Płowiec U., *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, [w:] *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, U. Trzeciakowski, Poltext, Warszawa 1997.
- Płowiec U., *Wspieranie eksportu w systemie podatkowym i celnym*, [w:] *Wspieranie polskiego eksportu za pomocą instrumentów finansowych*, IKiCHZ, Warszawa 1995.
- Płowiec U., *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski*, „Ekonomista” 1994 nr 4.
- Rutkowski I., *Ubezpieczenie kredytów eksportowych*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996-1997*, IKiCHZ, Warszawa 1997.
- Stefański R., *Środki polityki handlu zagranicznego jako narzędzie stabilizacji koniunktury gospodarczej*, Wyd. AE, Poznań 2002.
- Toen M., *Zniesienie barier w handlu międzynarodowym*, [w:] *Zmiany strukturalne w krajach OECD*, „Biuletyn Informacyjny IGN” 1988 nr 57.
- Vinde P., *Wyzwania zmiany*, [w:] *Zmiany strukturalne w krajach OECD*, „Biuletyn Informacyjny IGN” 1988 nr 57.
- Ważniewski P., *Rola handlu zagranicznego w długookresowym wzroście gospodarczym Polski*, „Studia nad strategią. Raporty IRiSS” 1996 nr 41.
- Wyżnikiewicz B., *Zmiany strukturalne w gospodarce. Prawidłowości i ograniczenia*, PWE, Warszawa 1987.
- Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, red. L. Ciamaga, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997.
- Zieliński M.F., *Elementy polityki handlowej*, CASE, Warszawa 1993.

STABILIZATIONAL FUNCTIONS OF TRADE POLICY INSTRUMENTS AND THEIR USE IN SYSTEM TRANSFORMATION POLICY IN POLAND

Summary

A key policy contributing to the establishment of a market economy has been the liberalization of international trade, and the welcome given to foreign investment. Poland quickly took steps to open up its economy after the fall of communism. The goal of joining the EU and becoming part of its single market was formally confirmed in 1991 with Poland's signature, alongside other central European countries, of the Association Agreement (the Europe Agreement) with the EU, which entered into force in February 1994. The trade-related part of this agreement, which entered into force in 1992, provided for the gradual establishment of free trade in industrial products between Poland and the EU, and reciprocal concessions in agriculture. Tariffs and quantitative restrictions on imports of most industrial goods were eliminated by January 1995 on the EU side and by January 1999 on the Polish side.