

Magdalena Rudnicka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KONSEKWENCJE PRZYJĘCIA PRZEZ POLSKĘ WSPÓLNOTOWYCH INSTRUMENTÓW POLITYKI HANDLOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ

1. Dostosowania przed akcesją

Z dniem przystąpienia do Unii Europejskiej w Polsce zaczęło obowiązywać wspólnotowe prawo regulujące zasady, mechanizmy i instrumenty oddziałujące na politykę handlu zagranicznego – w zakresie określonym przez zapisy traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską.

Zasady wymiany handlowej Polski z zagranicą, już przed wejściem do Wspólnoty, zostały znacząco zharmonizowane z wymaganiami wspólnej polityki handlowej. Największe znaczenie dla procesu dostosowania gospodarki oraz systemu prawa do wymagań WE miało zawarcie Układu Europejskiego oraz umów o wolnym handlu z państwami EFTA i CEFTA. Do zbliżenia polskiej polityki handlowej do reguł WE przyczyniły się istotnie także porozumienia Rundy Urugwajskiej, które zobowiązały członków WTO do dostosowania ich narodowych przepisów handlowych do tych porozumień. Tworząc nowe przepisy regulujące wymianę handlową lub zmieniające poprzednio obowiązujące, Polska wzorowała się na rozwiązaniach prawnych istniejących w WTO, wiążących również kraje członkowskie Unii.

2. Zmiany taryfowych warunków prowadzenia handlu

Z dniem przystąpienia Polski do Unii Europejskiej przestały istnieć granice celne oddzielające nasze terytorium od terytoriów państw członkowskich, co oznacza, że zostały zniesione wszelkie obciążenia celne w związku z wymianą towarową między państwami Wspólnoty; import został zastąpiony wewnątrzwspólnotowym nabywaniem towarów, a eksport – wewnątrzwspólnotową dostawą towarów [Jeliński 2003, s. 328-329]. Wyeliminowanie granic oznaczało faktyczną poprawę dostępu do kilka-

krotnie większego rynku zbytu i związane z tym dużo łatwiejsze warunki sprzedaży, jak też możliwość istotnego obniżenia cen [*Polska w Unii...* 2004, s. 97].

Równocześnie ze wstąpieniem do Unii Polska przyjęła wspólną taryfę celną, która zastąpiła taryfę ustalaną poprzednio przez władze polskie. W rezultacie nastąpiła obniżka stawki celnej na przeważającą część towarów, na które analogiczne cła w Polsce były wyższe.

W następstwie akcesji do UE dominująca część polskiego importu nie odczuła żadnych zmian obciążenia celnego. Dotyczyło to towarów przywożonych z UE-15, a także innych obszarów objętych porozumieniami o wolnym handlu, korzystających z wolnocłowego dostępu do polskiego rynku. Udział tych krajów w globalnym imporcie Polski w 2002 r. wynosił 73,6% [*Polska w Unii...* 2004, s. 92].

Skala obniżki cel na produkty z pozostałych krajów była różna w zależności od tego, jaki status celny miały te państwa w Polsce i UE-15 oraz od rozpiętości stawek wynikających z klauzuli największego uprzywilejowania [Czernichowski 2004, s. 40].

Relatywnie najmniejsza obniżka stawek celnych wystąpiła w imporcie z krajów obciążonych cłami stosowanymi dla krajów nowo uprzemysławianych (KNU) w Polsce i Unii. Średni poziom stawek KNU obniżył się z poziomu 6,2 do 2,6% po 1 maja 2004 roku. Największy spadek nastąpił w imporcie z krajów, które miały umowy o wolnym handlu z UE-15, a w Polsce stosowano wobec nich stawki KNU. Ich udział w polskim imporcie jest niewielki, a tym samym skutki takiej liberalizacji są mało zauważalne. Czwartą grupę stanowią kraje rozwijające się, które w Polsce były objęte stawkami KNU, a w UE były beneficjentami preferencji celnych w ramach krajów AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku – zob. [Wysokińska, Witkowska 2004, s. 93]) oraz systemu generalnych preferencji celnych. Obniżka stawki celnej w imporcie z tych krajów była dość znaczna, jednak udział tych krajów w polskim imporcie nieduży. Piątą grupą to kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, które w Polsce miały status KNU, a w UE korzystały z systemu preferencji (Generalized System of Preferences – GSP). Zmiana stawki celnej była tu taka sama jak w poprzedniej grupie, lecz ich znaczenie dla polskiego rynku było znacznie większe. Następną grupę stanowią państwa rozwijające się, które korzystały z GSP w Polsce i UE-15. Również w tym wypadku nastąpiło pewne obniżenie stawek celnych, jednak jego skala była różna z uwagi na odmienną marżę preferencyjną w Polsce i UE-15. Siódma, bardzo mało znacząca grupa to kraje najmniej rozwinięte, z których import był realizowany na bardzo preferencyjnych warunkach. Zarówno w UE-15, jak i w Polsce kraje te korzystały z zerowej stawki celnej [*Polska w Unii...* 2004, s. 92-95].

Jednym z efektów obniżki cel na wyroby przemysłowe w wyniku przyjęcia wspólnej taryfy celnej jest większe otwarcie polskiej gospodarki na konkurencję zagraniczną. Obecnie krajowi producenci muszą sprostać nie tylko konkurentom z UE, państw EFTA i CEFTA, które już wcześniej korzystały z preferencyjnego dostępu do naszego rynku, ale również dostawcom z krajów, które skorzystały z

obniżonych cel [Adamczyk 2005, s. 30-31]. Dodatkowo dostosowanie polskiej taryfy celnej do taryfy wspólnotowej wymusza dalszą restrukturyzację produkcji, prowadzącą do poprawy jej efektywności, a także powodującą wewnętrzne dostosowanie i związane z nimi koszty [Latoszek 2004, s. 247].

Mówiąc o skutkach przyjęcia wspólnej taryfy celnej, należy zauważyć, że obniżenie cel oraz zwiększenie liczby krajów objętych umowami o wolnym handlu spowodowało zmniejszenie dochodów z tytułu cel. Ponadto od początku członkostwa Polski w UE trzy czwarte wpływów z cel jest przekazywane – zgodnie z zasadami obowiązującymi we Wspólnocie – do budżetu ogólnego UE. Środki te wracają do kraju w postaci różnego rodzaju form wsparcia [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 141].

Uczestnictwo Polski w unii celnej ma również konsekwencje dla sposobu rejestrowania przepływów handlowych między Polską a innymi państwami Unii Europejskiej. Usunięcie kontroli na granicy z Unią i związana z tym rezygnacja z jednolitego dokumentu celnego SAD¹ implikują wprowadzenie nowego systemu rejestrowania strumieni handlu wewnątrz Wspólnoty, zwanego INTRASTAT [Kasprzyk, Nakonieczna 2004, s. 247].

3. Unijne preferencje celne

Unia jest stroną wielu umów celnych i handlowych, a tym samym ma rozbudowany system preferencji udzielanych różnym krajom bądź grupom krajów. Zakres tych preferencji znacząco różni się od funkcjonującego w Polsce przed akcesją.

Polska, tak jak UE-15, stosowała odmienny system preferencji celnych GSP. Jest to system autonomicznych, niewzajemnych preferencji przyznawanych krajom słabiej rozwiniętym przez państwa rozwinięte [*Polska w Unii...* 2004, s. 246]. Główne różnice dotyczą zasięgu geograficznego, sposobu ich stosowania oraz marży preferencji [Latoszek 2004, s. 246].

Do grona beneficjentów GSP na rynku UE należą prawie wszystkie kraje rozwijające się oraz członkowie Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), Albania i niektóre kraje byłej Jugosławii. Cła na towary pochodzące z krajów najmniej rozwiniętych (*least developed countries* – LDC)² zostały całkowicie wyeliminowane, z wyjątkiem broni i amunicji [*Polska w Unii...* 2004, s. 101-102]. W Polsce preferencje GSP przysługiwały tylko krajom najbiedniejszym oraz tym krajom rozwijającym się, w których poziom PKB *per capita* był niższy niż w naszym kraju [Czermińska 2004, s. 12].

Dodatkowo w krajach UE-15 system GSP przewiduje możliwość wycofania preferencji wobec kraju, który stosuje nieuczciwe praktyki, a z drugiej strony dodatkowe zachęty, uprawniające do zwiększonej preferencji kraje, które przestrzegają standar-

¹ Stosowany jest tylko w relacjach z państwami trzecimi.

² Kraje uznane przez ONZ za najmniej rozwinięte.

dów pracy Międzynarodowej Organizacji Pracy, chronią środowisko i zwalczają narkotyki. Wyeliminowano preferencje dla pewnych towarów, które osiągnęły relatywnie wysoki udział w imporcie danego produktu do UE ze wszystkich krajów beneficjentów lub pochodzą z kraju, który osiągnął stosunkowo wysoki indeks rozwoju gospodarczego – tzw. stopniowanie preferencji (*graduation*) [*Polska w Unii...* 2004, s. 103].

Druga zasadnicza różnica dotyczy sposobu przyznawania preferencji. W UE marża preferencyjna na towary objęte systemem GSP jest zróżnicowana (od 15 do 100%) i zależna od stopnia wrażliwości produktu. Natomiast w Polsce obowiązywało jednolite cło, wynoszące 80% stawki podstawowej [Michałek 2002, s. 185].

Przyjęcie przez Polskę wspólnotowego systemu preferencji celnych spowodowało m.in. wydłużenie listy krajów uprawnionych do preferencyjnego dostępu do polskiego rynku, a także zwiększenie ilości towarów obciążonych niższymi stawkami celnymi [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 147].

Drugim beneficjentem unijnych preferencji handlowych są państwa Afryki, Karaibów i Pacyfiku (tzw. kraje AKP). Od roku 2000 kwestie preferencyjnych warunków dostępu tych krajów do rynku UE reguluje konwencja z Cotonou, podpisana na dwadzieścia lat, która zastąpiła wielokrotnie odnawianą konwencję z Lome. Jej głównym celem jest wsparcie rozwoju gospodarczego ponad 70 państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku. Jednostronne preferencje celne udzielane tym krajom przez Wspólnotę Europejską są szersze i bardziej korzystne niż jednostronne preferencje WE dla całej grupy krajów rozwijających się w ramach systemu GSP. Partnerzy handlowi, zwłaszcza USA, protestowali przeciwko takiemu różnicowaniu preferencji i naruszeniu zasady niedyskryminacji, obowiązującej strony GATT/WTO. Niezgodność preferencji dla krajów AKP potwierdził panel GATT/WTO i zobowiązał Wspólnotę do dostosowania systemu preferencji do ogólnych zasad GATT/WTO [*Polska w Unii...* 2004, s. 106].

Na mocy umowy z Cotonou przewidziano przeprowadzenie, w trakcie trwającego do końca 2007 r. okresu przejściowego, negocjacji w sprawie umów o partnerstwie gospodarczym (Economic Partnership Agreements) między Wspólnotą a poszczególnymi krajami AKP, których celem będzie wynegocjowanie z lepiej rozwiniętymi państwami umów o wolnym handlu, zgodnych z zasadami systemu WTO [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 148].

4. Wspólnotowe przepisy antydumpingowe i antysubsydyjne

Oprócz wspólnej taryfy celnej UE Polska przyjęła też wspólnotowe rozwiązania w zakresie środków parataryfowych. Członkostwo w Unii spowodowało zniesienie stosowanych autonomicznie środków protekcji rynku krajowego i przyjęcie środków obowiązujących we Wspólnocie. Najważniejsze znaczenie w tej grupie mają przepisy dopuszczające ochronę przed nieuczciwym importem, realizowanym po cenach dumpingowych, w znacznie mniejszym zakresie – na warunkach subsydiów [Kaliszuk 2004, s. 13].

Od czasu wejścia w życie porozumień Rundy Urugwajskiej instrumenty i procedury dotyczące postępowań antydumpingowych i antysubsydyjnych były w Polsce i UE w wielu punktach podobne [Kaliszuk 2002, s. 156-157]. W rezultacie zastąpienie polskich regulacji wspólnotowymi stosunkowo niewiele zmieniło w sensie prawnym. Zmieniło się jednak praktyczne znaczenie poszczególnych środków i ich wpływ na gospodarkę [*Polska w Unii...* 2004, s. 109].

Spodziewany w wyniku rozszerzenia cel antydumpingowych znaczny wzrost cen niektórych towarów na rynkach nowych państw członkowskich i przesunięcie handlu oznaczało negatywne skutki dla eksporterów z krajów trzecich, a zwłaszcza importerów i nabywców w nowych krajach Wspólnoty. Aby złagodzić te skutki, Komisja Europejska z własnej inicjatywy wszczęła w marcu 2004 r. procedurę weryfikacyjną wobec przypadków, które mogły spowodować wystąpienie trudności gospodarczych [*Polska w Unii...* 2004, s. 111]. W sprawie pozostałych towarów objętych cłami antydumpingowymi Komisja uznała, że samo rozszerzenie nie stanowi podstawy do uruchomienia postępowań rewizyjnych. Zainteresowane strony mogły jednak wystąpić o przegląd środków, które obowiązywały co najmniej rok, przedkładając odpowiednie uzasadnienie. W wyniku postępowania środki antydumpingowe mogły być zniesione, zmodyfikowane lub utrzymane [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 129-130].

Zastosowane rozwiązania nieco złagodziły skutki dodatkowej protekcji, jednak nie zapobiegły wzrostowi cen towarów importowanych. W większości wyłączeniu pewnej wielkości importu z naliczania cła towarzyszyło bowiem zobowiązanie do przestrzegania określonego poziomu cen.

Ważną zmianą po przystąpieniu do UE jest niemożność stosowania procedur antydumpingowych przez Wspólnotę Europejską wobec Polski oraz przez Polskę wobec Wspólnoty. Wyeliminowanie możliwości stosowania środków ochronnych w handlu wewnętrznym nie oznacza jednak, że na rynku Unii można prowadzić bezkarną politykę cenową. Handel wewnętrzny podlega warunkom wspólnotowego prawa konkurencji, na mocy którego pewne praktyki cenowe uważane są za niezgodne ze wspólnym rynkiem i zakazane, jeśli wpływają ujemnie na wymianę towarową między państwami członkowskimi [*Polska w Unii...* 2004, s. 114].

Po przystąpieniu Polski do UE cła antysubsydyjne obowiązujące w Unii zaczęły obowiązywać również w imporcie do Polski. Liczba towarów nimi objętych jest nieporównywalnie krótsza od liczby towarów objętych cłami antydumpingowymi. Wpływa na to m.in. niska aktywność UE w zakresie działalności antysubsydyjnej, co jest zgodne z tendencją obserwowaną w innych krajach [Kaliszuk 2003, s. 40-41].

Od dnia uzyskania członkostwa Polski w Unii wszelkie środki ochronne skierowane przez kraje trzecie przeciwko towarom pochodzącym ze Wspólnoty (jako całości) dotyczyć będą również towarów pochodzących z naszego kraju [Synowiec, Barkowski 2003, s. 15].

Oceniając skutki rozszerzenia ceł antidumpingowych i antysubsydyjnych na Polskę, należy podkreślić znaczenie prewencyjne wymienionych środków. Obawa zagranicznych producentów przed postępowaniami prowadzonymi przez Komisję Europejską – znaną ze skuteczności swych działań – będzie zniechęcać ich do nadmiernej ekspansji na jednolity rynek unijny, obejmujący także Polskę [Kaweczka-Wyrzykowska 2003, s. 161].

5. Wspólnotowe klauzule ochronne i ograniczenia ilościowe

Obok środków przeciwdziałających skutkom importu realizowanego w sposób nieuczciwy, Unia Europejska dysponuje także instrumentami ochronnymi, które pozwalają na wprowadzenie ograniczeń, jeśli import wzrasta tak szybko i na takich warunkach, że wyrządza poważną szkodę wspólnotowym producentom podobnych lub bezpośrednio konkurujących towarów [*Polska w Unii...* 2004, s. 116].

Przyjęcie tzw. ogólnej klauzuli ochronnej oznacza dla Polski ograniczenie możliwości ochrony przed importem, jeśli nie jest on oparty na uczciwych warunkach. W Polsce, w przeciwieństwie do Unii, ochrona przed nadmiernym przywozem była stosowana wielokrotnie, zwłaszcza wobec krajów sąsiednich i azjatyckich. Dlatego lista środków ochronnych zniesionych przez Polskę jest znacznie dłuższa niż przyjętych automatycznie w rezultacie akcesji [Czernichowski 2004, s. 45].

Jeśli chodzi o stosowanie ograniczeń w handlu wewnątrzwspólnotowym, to na mocy ogólnej ekonomicznej klauzuli ochronnej (*general economic safeguard clause*) państwa członkowskie, przez trzy lata po akcesji, mogą podjąć środki ochronne, jeśli wystąpią poważne trudności zakłócające w dłuższym okresie funkcjonowanie jakiegokolwiek sektora lub powodujące istotne pogorszenie sytuacji gospodarczej danego obszaru. W takiej sytuacji Polska może się zwrócić o pozwolenie na podjęcie środków ochronnych, mających naprawić sytuację i dostosować dany sektor do wspólnego rynku. W praktyce celem wprowadzenia gospodarczej klauzuli ochronnej jest przede wszystkim zapobieganie ewentualnym zakłóceniom, które mogłyby wystąpić w niektórych sektorach lub regionach w konsekwencji przystąpienia do wspólnego rynku [Herma 2002, s. 25-26].

Poza tą sytuacją Polska nie może stosować żadnych ograniczeń z powodów ekonomicznych wobec towarów wyprodukowanych i wprowadzonych do obrotu na terenie UE. Bez uszczerbku dla tych zasad każde państwo członkowskie może wprowadzić ograniczenia w handlu ze względów pozaekonomicznych [*Polska w Unii...* 2004, s. 126].

Obok środków ochronnych ustanowionych na mocy klauzul ochronnych, jedynym odstępstwem od ogólnej zasady zakazu stosowania ograniczeń ilościowych w handlu międzynarodowym są kontyngenty. Z dniem przystąpienia do UE Polska została objęta unijnym systemem kontyngentów ilościowych obowiązujących w imporcie: wyrobów tekstylno-odzieżowych, wyrobów stalowych z Rosji, Ukra-

iny i Kazachstanu i niektórych towarów przemysłowych importowanych z Chin³. Ograniczenia te, z wyjątkiem kontyngentów stalowych, zostały zniesione z początkiem 2005 roku. Kontyngenty stalowe wygasną z chwilą przystąpienia Rosji, Ukrainy i Kazachstanu do WTO. Ich nałożenie na import do Polski było poważną barierą w handlu, zwłaszcza w pierwszych miesiącach od akcesji [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 136-138].

6. Jednolite instrumenty oddziałujące na eksport

Obok środków protekcji w imporcie, w dniu akcesji Polska przejęła również pakiet środków stosowanych przez Wspólnotę w jej eksporcie do krajów trzecich. Wiele rozwiązań prawnych, w zakresie tej polityki, zostało wprowadzonych jeszcze przed 1 maja 2004 roku.

Zgodnie z obowiązującym wspólnotowym kodeksem celnym obecnie każdy towar opuszczający terytorium UE poprzez obszar celny Polski jest poddawany nadzorowi celnemu i podlega normalnej procedurze celnej, w której wykorzystuje się deklarację eksportową składającą się z dokumentu SAD oraz innych wymaganych dokumentów. Procedura ta stała się natomiast zbędna przy wywozie na rynki państwa UE; Wspólnota nie stosuje ceł i innych opłat eksportowych [Kasprzyk, Nakoneczna 2004, s. 247].

W zakresie ograniczeń ilościowych Polska respektuje wspólnotową regułę swobodnego eksportu do państw nienależących do Unii Europejskiej. Oznacza ona nieutrzymywanie lub niewprowadzanie nowych barier ilościowych w wywozie towarów poza obszar UE, chociaż dopuszczalne są tu pewne wyjątki. WE nie stosuje także bezpośrednich subsydiów eksportowych z wyjątkiem przewidzianych w ramach wspólnej polityki rolnej [*Polska w Unii...* 2004, s. 139, 151].

Rozszerzenie jednolitego rynku europejskiego wpłynęło bezpośrednio na wymianę handlową Polski poprzez zniesienie barier fizycznych w postaci kontroli celnej i innych procedur granicznych, które znacząco ułatwiły wywóz towarów i przyspieszyły transport [*Gospodarka i handel...* 2005, s. 89].

Jeszcze większe znaczenie dla usprawnienia obrotów wewnątrzwspólnotowych miało przyjęcie zasady wzajemnego uznawania norm i przepisów technicznych, zgodnie z którą państwa członkowskie nie mogą w zasadzie zakazać sprzedaży na swoim terytorium towarów legalnie wyprodukowanych i/lub wprowadzonych do obrotu w jednym z krajów UE. Oznacza to, że towary mogą być przedmiotem swobodnej wymiany, mimo że legislacja dotycząca tych towarów w poszczególnych krajach członkowskich się różni [Pich 2002, s. 36-37]. Dzięki tej zasadzie polscy eksporterzy nie muszą ponosić znaczących dodatkowych kosztów w celu

³ Obuwia, zastawy kuchennej oraz naczyń stołowych z porcelany i ceramiki.

przystosowania projektu, reorganizacji systemu produkcji oraz przeprowadzenia badań i certyfikacji [*Gospodarka i handel...* 2005, s. 89].

W rezultacie otwarcia rynku UE priorytetowym zadaniem polskiego rządu jest podjęcie intensywnych działań na rzecz promocji polskiej gospodarki i polskich produktów. Wdrażanie instrumentów promocji zwiększy możliwości i kondycję eksportową Polski, pomoże polskim przedsiębiorcom przyjąć wyzwanie rynku europejskiego, a tym samym stworzy możliwości skutecznego wykorzystania pełnego dostępu do rynków krajów członkowskich Unii Europejskiej [Skorulska 2005, (t. 2), s. 208].

7. Warunki dostępu polskich towarów do krajów trzecich

Przyjęcie instrumentów i zasad wspólnej polityki handlowej nie spowodowało istotnych zmian w dostępie polskich towarów do rynków krajów spoza Unii Europejskiej. Towary polskie, podobnie jak i pochodzące z UE-15, miały w tych krajach najczęściej status towarów korzystających z klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Jednak w kilku przypadkach nastąpiło pogorszenie, a w kilku poprawa możliwości eksportowych Polski w stosunku do sytuacji sprzed akcesji.

Skutki tego były jednak umiarkowane. Ze względu na ogólnie niskie cła na wyroby przemysłowe oraz strukturę polskiego eksportu, marża preferencji była zazwyczaj niska. Jednocześnie nie cały eksport korzystał z preferencji [Latoszek 2004, s. 249], a jedynie około połowa [*Polska w Unii...* 2004, s. 108].

Nieznaczne pogorszenie warunków dostępu dla polskich eksporterów nastąpiło także w wyniku rozszerzenia na nowe państwa członkowskie ceł antydumpingowych i wyrównawczych nałożonych przez kraje trzecie na import z całej Unii [*Zagraniczna polityka...* 2004, s. 127].

Z drugiej jednak strony po 1 maja 2004 r. Polska uzyskała korzystniejsze warunki dostępu do rynków krajów, które utworzyły ze Wspólnotą Europejską strefę wolnego handlu lub unię celną, a towary z Polski obciążone były stawkami KNU. Skutki tej poprawy były jednak niewielkie z uwagi na mały udział tych krajów w polskim eksporcie.

8. Rozporządzenie w sprawie przeszkód w handlu

Nowe możliwości ochrony polskich interesów wynikają ze stosowania przez Unię rozporządzenia w sprawie przeszkód w handlu. Rozszerzenie tego instrumentu na polskich eksporterów pozwala im skuteczniej egzekwować przestrzeganie istniejących zobowiązań międzynarodowych. Sam fakt istnienia takich przepisów i możliwość ich zastosowania zniechęca partnerów handlowych do ewentualnego ograniczania i naruszania podpisanych koncesji. Natomiast w razie powstania sporu zachęca do jego polubownego załatwienia. Istotne jest, że cały ciężar postępo-

wania spoczywa na Komisji Europejskiej; polscy eksporterzy nie ponoszą zatem dodatkowych kosztów [*Polska w Unii...* 2004, s. 136-138].

Poznanie i dostosowanie się do wymagań unijnych w zakresie omawianych narzędzi polityki handlowej UE stanowi poważne wyzwanie zarówno dla polskich podmiotów gospodarczych, jak i dla administracji, bowiem to od jej sprawności działania zależy m.in. bezpieczeństwo interesów polskich przedsiębiorstw.

Literatura

- Adamczyk M., *Umowy celne i handlowe podpisane przez Unię Europejską z krajami trzecimi*, [w:] *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, red. J. Rymarczyk, materiały konferencyjne, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, Wyd. AE, Wrocław 2005.
- Czerwińska M., *Wspólna polityka handlowa krajów Unii Europejskiej*, [w:] *Handel międzynarodowy 2002. Stan i kierunki rozwoju*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Wyd. AE, Kraków 2002.
- Czernichowski K., *Konsekwencje przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej*, [w:] *Wymiana handlowa Unii Europejskiej z wybranymi regionami świata*, red. J. Rymarczyk, J. Wróblewski, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.
- Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2004 r. *Raport roczny*, red. J. Przystupa, IKCHZ, Warszawa 2005.
- Handel międzynarodowy 2002. Stan i kierunki rozwoju*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Wyd. AE (Katedra Handlu Zagranicznego), Kraków 2002.
- Herma C., *Klauzule ochronne – czy utrudniają obecnym kandydatom pierwsze lata członkostwa w UE?*, „Wspólnoty Europejskie” 2002 nr 10 (133).
- Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Kaliszuk E., *Dumping i ochrona przed dumpingiem GATT i WTO*, [w:] *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2002.
- Kaliszuk E., *Modyfikacja przepisów antysubsydyjnych w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2003 nr 1 (136).
- Kaliszuk E., *Polska przyjmuje instrumenty wspólnej polityki handlowej – antydumping (II)*, „Wspólnoty Europejskie” 2004 nr 6 (151).
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Koszty i korzyści wynikające z przyjęcia wspólnej polityki handlowej oraz z wyjścia we wspólny system ekonomicznych stosunków zewnętrznych*, [w:] *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Raport z badań*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.
- Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Raport z badań*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.
- Latoszek E., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej i jej skutki dla polskiego handlu zagranicznego w warunkach pełnego członkostwa w UE* [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Łodej, Wyd. SGH, Warszawa 2004.
- Michalek J., *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Pich B., *Wzajemne uznawanie wyrobów, usług i kwalifikacji*, „Wspólnoty Europejskie” 2002 nr 11 (134).
- Polityka zagraniczna i wewnętrzna państwa w procesie integracji europejskiej*, red. E. Haliżak, Oficyna Wydawnicza Branta, Warszawa 2004.

- Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, t. 2, IKiCHZ, Warszawa 2004.
- Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Łodej, Wyd. SGH, Warszawa 2004.
- Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKiCHZ, Warszawa 2002.
- Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, t. 1-2, materiały konferencyjne, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej, Wyd. AE, Wrocław 2005.
- Skorulska J., *Główne tendencje w wymianie handlowej z krajami Unii Europejskiej*, [w:] *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, red. J. Rymarczyk, materiały konferencyjne, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 1147, Wyd. AE, Wrocław 2005.
- Synowiec E., Barkowski S., *Konsekwencje przystąpienia do Unii Europejskiej dla polityki handlowej Polski (II)*, „Wspólnoty Europejskie” 2003 nr 5 (140).
- Wymiana handlowa Unii Europejskiej z wybranymi regionami świata*, red. J. Rymarczyk, M. Wróblewski, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityki*, PWE, Warszawa 2004.
- Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2003-2004. Raport roczny*, red. J. Kotyński, IKiCHZ, Warszawa 2004.

THE CONSEQUENCES OF THE EU TRADE POLICY INSTRUMENTS IMPLEMENTATION IN POLAND

Summary

After Poland's accession to the European Union, the new common law concerning the rules, mechanisms and instruments of foreign trade policy was implemented. Recognition and adaptation to the EU requirements is a challenge not only for Polish enterprises but also for the administration.