

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Polityka handlowa Unii Europejskiej w warunkach kryzysu

Ekonomiczne Problemy Usług nr 43, 211-220

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

*ALEKSANDRA NACEWSKA-TWARDOWSKA**

POLITYKA HANDLOWA UNII EUROPEJSKIEJ W WARUNKACH KRYZYSU

Obecna sytuacja gospodarcza sprzyja stawianiu pytań o kierunek, w jakim zmierza gospodarka światowa. Polska, jako odrębny kraj, a także jako członek Unii Europejskiej¹, jest tym bardziej zainteresowana, w jakim stopniu kryzys wpłynie na prowadzoną przez Wspólnotę politykę gospodarczą. Pojawiają się skrajne tendencje dotyczące polityki handlowej Unii. Z jednej strony narastają skłonności protekcyjnistyczne, z drugiej wciąż mowa jest o konieczności dalszego pogłębiania liberalizacji obrotów handlowych. Przeciwnicy i zwolennicy protekcyjnizmu wskazują na skrajnie różne motywy stosowania danej polityki handlowej. Z jednej strony, w oparciu o teorię polityki handlowej, postulowana jest konieczność jak największego otwarcia gospodarki Wspólnoty, z drugiej – grupy lobbystyczne sugerują konieczność ochrony rodzimego przemysłu, a więc zwiększenie poziomu protekcyjnizmu. Istotne jest zatem rozstrzygnięcie, czy ważniejszy jest cel długookresowy, jakim jest jak największa integracja gospodarki unijnej z gospodarką światową oraz wzrost konkurencyjności tejże, związany ze zwiększeniem liberalizacji handlowej, czy też cel krótkookresowy – chwilowa poprawa sytuacji gospodarczej części podmiotów Wspólnoty.

* Aleksandra Nacewska-Twardowska – mgr, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

¹ Formalnie Unia Europejska powstanie jako podmiot prawa międzynarodowego dopiero po przyjęciu traktatu lizbońskiego – do tego momentu stosowana powinna być nazwa „Wspólnoty Europejskie”, jednak, w związku z występowaniem tych dwóch pojęć w literaturze jednocześnie, również w tej pracy będą one stosowane zamiennie.

Pracę podzielono na trzy części. W pierwszej zarysowana zostanie zależność występująca między zwiększaniem konkurencyjności a otwartością gospodarki na przykładzie Unii Europejskiej, a więc wskazane zostaną wzajemne relacje strategii lizbońskiej i polityki handlowej Wspólnoty. Druga dotyczyć będzie celowości liberalizacji w aspekcie teoretycznym, a także sposobu prowadzenia polityki handlowej Unii. Ostatnia część będzie się odnosiła do polityki handlowej Wspólnoty w kontekście kryzysu gospodarczego.

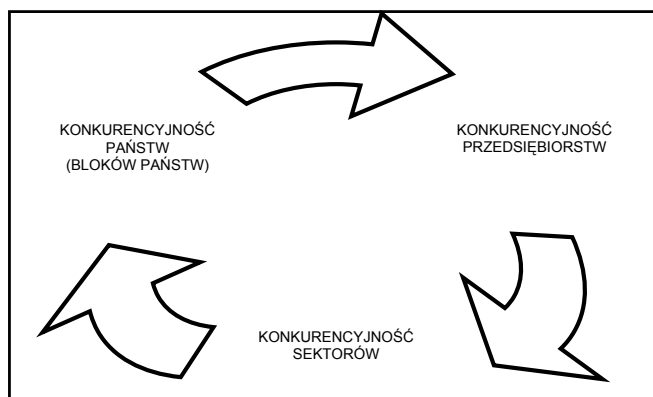
Od konkurencyjności do otwartości

Jednym z najważniejszych długookresowych planów gospodarczych Unii Europejskiej jest przygotowana w 2000 r. tzw. strategia lizbońska. W związku z następującymi procesami – pogłębiającą się globalizacją i zachodzącymi zmianami strukturalnymi w gospodarce światowej, konieczna stała się zmiana podejścia do polityki gospodarczej Wspólnoty. Spadek tempa rozwoju gospodarczego, zwłaszcza w stosunku do USA i krajów azjatyckich, wzrost bezrobocia czy niekorzystne zmiany demograficzne, powodujące wzrost deficytu budżetowego i zwiększanie obciążeń systemów repartycyjnych, zmobilizowały Unię do podjęcia koniecznych reakcji. Dlatego jako główny cel strategii, do roku 2010, przyjęto osiągnięcie przez Unię Europejską statusu najbardziej konkurencyjnej gospodarki na świecie². Uznano, że niezbędne są reformy gospodarcze mające ten sam cel we wszystkich krajach członkowskich. Wspólne założenia miały być nie tylko wprowadzane „od dołu”, przez poszczególne kraje członkowskie, ale także „od góry”, poprzez decyzje zapadające na szczeblu unijnym. Zmiany dotyczyły miały kilku kwestii. Podkreślana była konieczność zwiększenia innowacyjności, przedsiębiorczości, ale także liberalizacja oraz spójność społeczna³. Wszystkim tym zmianom przyświecał jeden cel – zwiększenie konkurencyjności.

Konkurencyjność, choć jest terminem bardzo często używanym, ma wiele odmiennych definicji. Większość ekonomistów zgadza się jednak na wyróżnienie kilku „poziomów konkurencyjności”. Można zatem mówić o konkurencyjności poszczególnych jednostek gospodarczych, sektorów, państw czy bloków państw, przy czym są one wzajemnie powiązane, co przedstawiono na rys. 1.

² W przyjętym dokumencie założono, że „Unia Europejska stanie się najbardziej konkurencyjną i dynamiczną, opartą na wiedzy gospodarką na świecie, zdolną do trwałego rozwoju, tworzącą większą liczbę lepszych miejsc pracy oraz charakteryzującą się większą spójnością społeczną”.

³ *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s. 7.



Rys. 1. Wzajemne oddziaływanie konkurencyjności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003.

W wypadku Unii Europejskiej konkurencyjność rozważać należy jako konkurencyjność makroregionów, czyli związków kilku państw. Wtedy wśród czynników ją kształtujących wyróżnić można te pochodzące ze strefy realnej, jak i te ze strefy regulacji. W strefie pierwszej znajdzie się więc nie tylko konkurencyjność siły roboczej czy zasobów naturalnych, ale też konkurencyjność przedsiębiorstw i sektorów. W strefie drugiej – regulacji – znajdują się czynniki związane z systemem funkcjonowania gospodarki. Im bardziej system ten jest liberalny, tym bardziej zwiększa się konkurencyjność⁴. Oznacza to, że takie czynniki, jak interwencjonizm państwowy, wysokie podatki czy ograniczenia w swobodzie przepływu towarów, osób i kapitału, wpływając na zwiększenie poziomu protekcjonizmu, oddziałują równocześnie na zmniejszenie konkurencyjności. Według Danuty Hübner: „Tylko gospodarka otwarta, efektywnie wykorzystująca w procesie rozwoju związki z otoczeniem, może być gospodarką konkurencyjną. Rozwój w warunkach izolacji lub autonomii wobec przemian w gospodarce światowej, jak również w warunkach silnej asymetrii związków z otoczeniem, nie sprzyja kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności”⁵. Można zatem stwierdzić, że elementem niezbędnym do poprawy konkurencyjności Unii Europejskiej jest jak największa liberalizacja polityki handlowej Wspólnoty.

Mechanizmy tworzenia polityki handlowej Unii Europejskiej

⁴ Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003, s. 164–168.

⁵ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „*Ekonomista*” 1994, nr 3, s. 335.

Czy warto liberalizować politykę handlową? To pytanie nurtujące ekonomistów nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Pomimo dość wyraźnych wskazań na celowość liberalizacji protekcjonizm ma wielu zwolenników. Teoria przewagi komparatywnej, wywodząca się z teorii Adama Smitha i sprecyzowana przez Davida Ricardo, wskazuje na słuszność liberalizacji wymiany handlowej, która prowadzi do zmniejszenia kosztów utraconych korzyści, tym samym zwiększając dobrobyt danego państwa.

W rzeczywistości gospodarczej właściwie wszystkie państwa ingerują w politykę handlową. Teoria ekonomii wskazuje na kilka argumentów na rzecz stosowania regulacji polityki handlowej. Po pierwsze – jest ona idealnym środkiem dochodów państwowych (zwłaszcza w państwach słabiej rozwiniętych, gdzie system podatkowy nie odgrywa w pełni swojej roli). Po drugie – w sprzyjających okolicznościach odpowiednio prowadzona regulacja polityki handlowej może poprawiać *terms of trade* danego państwa⁶. Innym argumentem, często podnoszonym przez przeciwników liberalizacji, jest ochrona rynku wewnętrznego, zwłaszcza jego wrażliwych gałęzi.

Czy zatem przeważają korzyści, czy wady liberalizacji? Niezaprzeczalnym faktem jest postępująca liberalizacja handlu na świecie. Już w 1944 r. podjęto pierwsze próby utworzenia międzynarodowej organizacji zajmującej się regulacją handlu. Podpisany w 1947 r. *Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu* (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*) miał być tymczasowym układem poprzedzającym powstanie Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO), spełniał jednak zadanie forum zawierania porozumień liberalizujących handel międzynarodowy – do 1995 r., kiedy został zastąpiony przez Światową Organizację Handlu (WTO). W latach 1948–2008 poziom taryf celnych został obniżony kilkukrotnie, a obroty handlowe na świecie wzrosły ponaddwustukrotnie⁷. W nurt ten wpisują się również działania unijne. Wspólnota była czynną stroną w trakcie rund negocjacyjnych, aktywnie postulując zmniejszenie występujących barier handlowych. Działania te pozwalały zarazem – nadal pozwalają – na dalszą poprawę konkurencyjności Unii Europejskiej.

Z perspektywy historycznej już u podstaw tworzenia procesów integracji europejskiej znajdowały się problemy gospodarcze. Odbudowujące się po wojnie gospodarki europejskie poprzez zacieśnianie stosunków handlowych próbowa-

⁶ Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku „dużego” państwa, które będąc znacznym eksporterem, ma możliwość oddziaływania na relacje cen importowych i eksportowych.

⁷ Eksport na świecie w 1948 r. wynosił 58 000 mln USD a w 2008 r. – 16 127 000 mln USD, import zaś odpowiednio: 62 000 mln USD i 16 415 000 mln USD. Dane pochodzą ze strony WTO <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E> (29.06.2009).

ły odzyskać swoją pozycję gospodarczą na świecie. Ich starania wspierane były przez Stany Zjednoczone, które po wojnie dążyły do zacieśnienia stosunków z innymi silnymi partnerami gospodarczymi. Początkowa liberalizacja wewnętrzna pomiędzy pierwszymi krajami członkowskimi rozciągnęła się na próby osiągnięcia jak największego stopnia wzajemnej otwartości. Na forum GATT państwa Wspólnoty wspierały dążenie do jak największej wzajemnej liberalizacji. Szybki wzrost gospodarczy, łączony z następującą integracją i zacieśnieniem stosunków zewnętrznych, był motorem polityki otwartości, stosowanej w państwach europejskich.

Stosunki łączące kraje członkowskie ewoluowały. Początkowe znoszenie barier w handlu pomiędzy zachodnimi krajami europejskimi, czyli utworzenie strefy wolnego handlu, zaowocowało utworzeniem unii celnej, a następnie wspólnego rynku. Wraz z zacieśnianiem związków łączących kraje unijne zmieniały się także zasady prowadzenia polityki handlowej Wspólnoty. Jest ona obecnie tą dziedziną, o której można powiedzieć, iż nastąpiło w niej pełne „uwspólnotowanie” działań⁸. Właściwie wszystkie uprawnienia władz ze szczebla krajowego przeniesione zostały na szczebel instytucji Wspólnot Europejskich. Oznacza to, że za wszelkie decyzje dotyczące tworzenia i zmian, a także przestrzegania i stosowania przepisów polityki handlowej, odpowiedzialne są instytucje wspólnotowe. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy Unia Europejska jako jeden z głównych celów stawia sobie zwiększenie konkurencyjności, której sprzyja ją liberalizacja stosunków handlowych i jak największa otwartość gospodarek wszystkich krajów członkowskich. Skoro wszystkie decyzje zapadają na szczeblu unijnym, to przecież łatwe powinno być prowadzenie polityki liberalizacyjnej.

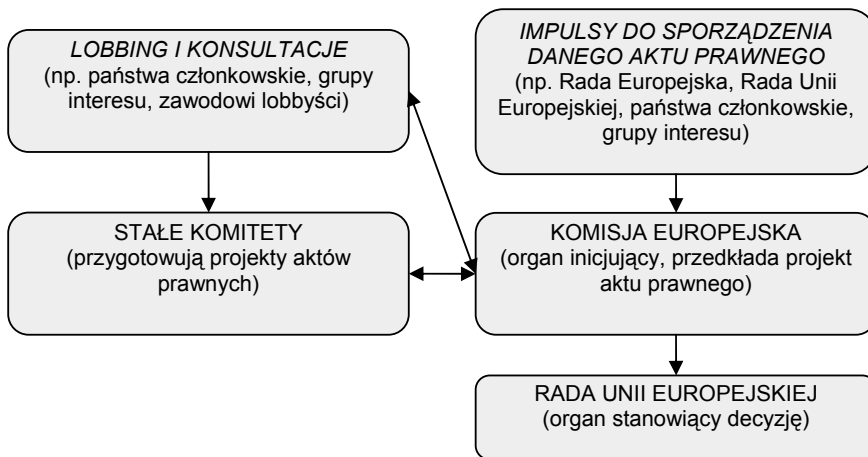
Uwzględnić jednak należy proces podejmowania decyzji w odniesieniu do handlu zagranicznego w Unii Europejskiej. Proces ten obejmuje nie tylko przyjęcie odpowiednich decyzji, ale także ich przygotowanie, a następnie monitorowanie ich wykonania. Ponieważ polityka handlowa Wspólnoty zawarta jest w tzw. I filarze Unii Europejskiej, to wyłącznym prawem inicjatywy przedstawiania nowych aktów prawnych dysponuje Komisja Europejska. Oznacza to, że zanim jakkolwiek decyzja zostanie zatwierdzona, komisja musi przedłożyć jej projekt. Zanim to jednak nastąpi, przeprowadzane są jak najszersze konsultacje. Są to konsultacje nie tylko z rządami państw członkowskich, ale także z organizacjami pozarządowymi, środowiskami zawodowymi czy politycznymi.

⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Strategia polityki handlowej Polski w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2003, nr 11 (145), s. 15.

Działaniami tymi zajmują się komitety i grupy robocze Komisji Europejskiej. To właśnie na tym poziomie dochodzi do tzw. lobbingu.

Lobbing jest bardzo istotnym elementem podejmowania decyzji. Państwa, przedsiębiorstwa czy grupy zawodowe zainteresowane podjęciem pewnych decyzji tworzą grupy nacisku bądź angażują zawodowych lobbystów. Celem takich działań jest wywarcie odpowiedniego wpływu na przedstawicieli instytucji unijnych, by stanowione decyzje były zgodne z interesami zaangażowanych stron. Działania te podejmowane są przede wszystkim na etapie przygotowywania projektów w Komisji Europejskiej (rys. 2). Obecnie w Unii Europejskiej działa wiele grup nacisku. Są one bardzo zróżnicowane – od międzynarodowych, reprezentujących wiele milionów członków (np. Związek Konfederacji Przemysłów Europy, Komitet Zawodowych Organizacji Rolnych) po wyspecjalizowane kancelarie prawnicze czy pojedynczych konsultantów.

Dlatego też decyzje podejmowane na szczeblu unijnym, choć w założeniu mają być dobrymi rozwiązaniami dla wszystkich podmiotów krajów członkowskich, często w związku z udanym lobbieniem odpowiadają raczej wpływowym grupom nacisku. Okazuje się, że podejmowane działania są nie tylko oparte na racjonalnych przesłankach teoretycznych, lecz odzwierciedlają interesy jedynie części podmiotów.



Rys. 2. Schemat podejmowania decyzji z I filaru UE w wypadku procedury opartej na autonomicznej decyzji Rady Unii Europejskiej
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Sypniewska, *Proces decyzyjny w Unii Europejskiej. Opis procedur tworzenia prawa w Unii Europejskiej. Procedury w Polsce*, Ministerstwo Polityki Społecznej, Warszawa 2005, s. 12–14.

Wpływ kryzysu na politykę handlową Unii Europejskiej

Kryzys gospodarczy i finansowy, który dotknął nie tylko Unię Europejską, ale prawie wszystkie kraje na świecie, osiągnął skalę niespotykaną po drugiej wojnie światowej. Szczególnie istotny jest zatem sposób, w jaki Wspólnota „odpowie” na to zjawisko. Sposób postępowania zdecyduje o tym, jak szybko gospodarka europejska upora się z kryzysem oraz w jakiej kondycji będzie się znajdowała za kilka lat.

Dotychczasowe starania Unii Europejskiej o zdobycie jak najlepszej pozycji konkurencyjnej na świecie nie powinny zostać zaprzepaszczone. Konieczne jest dalsze postępowanie umożliwiające uzyskanie jak największej przewagi nad innymi gospodarkami. Dlatego też aktualne działania Wspólnoty w zakresie polityki handlowej powinny być skupione nie tylko na utrzymaniu już zdobytego stopnia liberalizacji, ale wciąż na uzyskaniu maksymalnie dużego stopnia liberalizacji.

W związku z kryzysem Wspólnota poczyniła kilka bardzo ważnych postanowień. Jedną z pierwszych reakcji na kryzys było przygotowanie w listopadzie 2008 r. *Europejskiego planu odbudowy gospodarczej*⁹. Jak zauważa przewodniczący Komisji Europejskiej: „Czasy kryzysu to z reguły czas prawdziwej próby dla rządów i instytucji europejskich. Muszą one wtedy wykazać się wyobraźnią, pokazać determinację w swoich działaniach, ale i zachować elastyczność, pokazać, że znają potrzeby rodzin i społeczeństw z całej Unii Europejskiej, że są w stanie sprostać zadaniu i podjąć adekwatne działania w obliczu nagłego załamania perspektyw wzrostu i zatrudnienia w Europie”¹⁰. Sam dokument, określając największe zagrożenia – takie jak ograniczenia w dostępie do kredytów, spadek cen nieruchomości, wstrząsy na rynkach papierów wartościowych, spadek zamówień w przedsiębiorstwach oraz związany z tym wzrost bezrobocia – wskazuje także na najważniejsze działania konieczne do podjęcia przez Wspólnotę. Nieodłącznym jest zatem skoordynowanie wysiłków państw członkowskich oraz samej Unii Europejskiej, a także włączenie się w szersze działania globalne. Oprócz proponowanych działań na rzecz wspomagania realnej gospodarki oraz wzmacniania zaufania (np. wzmocnienie interwencji w formie kredytów czy poręczeń

⁹ KOMUNIKAT KOMISJI DO RADY EUROPEJSKIEJ. *Europejski plan naprawy gospodarczej*, KOM (2008) 800 wersja ostateczna, Bruksela, 26.11.2008.

¹⁰ Tamże, s. 2.

EBI i EBOR, tymczasowego zwiększenia deficytów budżetowych) wysunięto propozycje działań na rzecz rozwiązań globalnych. Wśród nich znalazły się¹¹:

- przeciwdziałanie zmianom klimatu – poprzez rozwój nowych technologii, tworzenie większej liczby miejsc pracy i jednocześnie zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego Unii,
- wsparcie krajów rozwijających się – co oznacza konieczność wypracowania nowych, elastycznych i innowacyjnych instrumentów pomagających krajom rozwijającym się w przeciwdziałaniu nagłym skutkom kryzysu,
- utrzymanie wysokiego poziomu międzynarodowej wymiany handlowej.

Ten ostatni punkt ma być zrealizowany w szczególności poprzez¹²:

- jak najszybsze osiągnięcie porozumienia w sprawie ogóln światowego handlu w ramach rundy z Doha – „w dłuższej perspektywie przyniesie to konsumentom i przedsiębiorcom na całym świecie korzyści polegające na obniżce cen poprzez obniżenie pozostałych wysokich celi na rynkach kluczowych partnerów”,
- kontynuację wspierania gospodarczej i społecznej konsolidacji krajów kandydujących i Bałkanów Zachodnich,
- stworzenie w swoim sąsiedztwie sieci głębokich i kompleksowych porozumień o wolnym handlu,
- podjęcie intensywniejszych starań w celu osiągnięcia nowych, ambitnych porozumień o wolnym handlu z innymi partnerami handlowymi,
- kontynuację dialogu gospodarczego z kluczowymi partnerami dwustronnymi.

Dobór posunięć wskazuje jednoznacznie, jak ważna jest dalsza liberalizacja i że jest to nadal jedno z priorytetowych działań Wspólnoty. Aspekt otwartości gospodarczej poruszony został także w komunikacie na wiosenny szczyt Rady Europejskiej – „Realizacja europejskiego planu naprawy”. W ramach wkładu Europy w szczyt grupy G-20¹³ Komisja Wspólnot Europejskich podkreśliła konieczność promowania otwartego handlu. „Powinniśmy ponadto dopilnować, aby efektem szczytu w Londynie były jasne informacje odnośnie do potrzeby utrzymania otwartych rynków światowych. Na całym świecie istnieje wprawdzie przekonanie, że doświadczenia w przeszłości dowiodły, iż protekcjonizm w okresie recesji może mieć katastrofalne skutki. Mimo to w poszczególnych państwach mogą pojawić się silne naciski, zmierzające do wprowadzenia restryk-

¹¹ Tamże, s. 20–22.

¹² Tamże, s. 21.

¹³ Szczyt ten odbył się w Londynie 02 kwietnia 2009 r.

cyjnych środków. Zasadnicze znaczenie ma powstrzymanie takiego zagrożenia za sprawą jednoznacznego przesłania¹⁴. Sposób postępowania Wspólnoty jest więc jednoznaczny – mimo kryzysu dalsza liberalizacja jest konieczna i niezbędna.

Pojawiają się jednak głosy wskazujące na potrzebę nie tylko powstrzymania postępującej otwartości, ale nawet zwiększenia poziomu protekcjonizmu. Postulaty te wysuwają w większości przedsiębiorcy, którzy powołując się na trudności gospodarcze, postulują niezbędne działania zmierzające do ograniczenia konkurencji. Według przedsiębiorców trudności wywołane kryzysem gospodarczym są wystarczającym usprawiedliwieniem dla ograniczenia konkurencji zagranicznej, tak by rodzimi wytwórcy nie byli zmuszeni do zmniejszania produkcji, co jednocześnie mogłoby doprowadzić do zwiększenia bezrobocia.

Podobne argumenty wysuwane są przez niektórych polityków. Wskazują oni na import jako jeden z czynników oddziałujących negatywnie na gospodarke w czasie kryzysu. Głoszenie takich poglądów często pozwala zyskać nowych zwolenników, zwłaszcza w sektorach najbardziej zagrożonych kryzysem. Przedstawiane wizje obejmują upadające zakłady produkcyjne i rosnące bezrobocie, winą zaś obarczany jest m.in. nadmierny import zagraniczny. Decyzje dotyczące zmniejszenia stopnia liberalizacji mogłyby oczywiście spowodować krótkookresowe „polepszenie” sytuacji, będąc jednakże równocześnie nieprzemysłanym krokiem w wypadku rozpatrywania celów długookresowych.

Niezaprzeczalnie kryzys w krótkim czasie prowadzi do pogorszenia sytuacji gospodarczej, może jednak zarazem być czynnikiem prowadzącym do „uzdrowienia” gospodarki. Słabsze, a przede wszystkim mniej konkurencyjne, podmioty gospodarcze będą zmuszone do zmiany struktury produkcji, wprowadzenia innowacji czy reorganizacji, co w długim okresie powinno sprzyjać wzrostowi konkurencyjności.

Unia Europejska na razie nie poddaje się naciskom związanym z opóźnieniem procesu zwiększania liberalizacji. Wspólnota postuluje dalsze otwarcie, przyspieszenie negocjacji z partnerami handlowymi na forum WTO, a także nawiązywanie nowych porozumień handlowych. Działania te mogą jednak zostać łatwo wstrzymane, gdy zwiększą się naciski zwolenników protekcjonizmu. Sytuacja taka może nastąpić tym bardziej w związku ze zmianami w Unii Europejskiej – nowa komisja, parlamentarzyści czy przewodniczący. Tym istotniejsze jest więc wskazanie przez ekonomistów, jak powinna być prowadzona polityka

¹⁴ KOMUNIKAT NA WIOSENNY SZCZYT RADY EUROPEJSKIEJ. Realizacja europejskiego planu naprawy, KOM (2009) 114 wersja ostateczna, Bruksela, 4.03.2009, s. 20.

handlowa Wspólnoty, by osiągnąć długotrwały cel, jakim jest wzrost konkurencyjności.

Streszczenie

Polityka handlowa Unii Europejskiej jest bardzo istotna w kontekście wzrostu konkurencyjności Wspólnoty. Szczególnie ważny jest jej sposób postępowania w obecnej sytuacji gospodarczej, gdy kryzys ogarnął prawie cały świat. Polityka handlowa prowadząca do dalszej liberalizacji powinna pozwolić na zwiększenie konkurencyjności Unii. Pojawiają się jednak skrajnie odmienne opinie mówiące o konieczności zwiększenia ochrony europejskiego rynku. Jak zatem zachowa się Wspólnota? Czy prowadzona polityka handlowa będzie nadal sprzyjać liberalizacji, czy raczej poparcie zyska zwiększenie poziomu protekcjonizmu?

Summary

EXTERNAL TRADE POLICY OF THE EUROPEAN UNION IN TERMS OF CRISIS

External trade policy of the European Union is very important in the context of increasing competitiveness of the Community. Particularly important is the approach of the Community in the current economic situation. The crisis affected almost all countries in the world. Policy leading to further liberalization should manage to increase the competitiveness of the European Union. There are, however, extremely different views talking about the necessity to increase protection of the European market. In this situation will the European trade policy continue promoting trade liberalization, or rather gain support of increasing level of protectionism?