

Adam A. Ambroziak

Strategia rozwoju rynku wewnętrznego Unii Europejskiej jako instrument wyjścia z kryzysu gospodarczego

International Journal of Management and Economics 34, 30-52

2012

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.

Adam A. Ambroziak
Katedra Integracji Europejskiej
im. J. Monneta SGH

Strategia rozwoju rynku wewnętrznego Unii Europejskiej jako instrument wyjścia z kryzysu gospodarczego¹

W ostatnich dwóch latach zauważalne jest znaczące zainteresowanie polityków funkcjonowaniem rynku wewnętrznego² UE. Nie wynika ono jedynie z faktu zbliżania się dwudziestej rocznicy jego utworzenia, ale też i z potrzeb zgłaszanych przez przedsiębiorców i konsumentów. Stąd też, szczególnie w okresie obecnego kryzysu, wydaje się, że należy spróbować odpowiedzieć na pytanie, czy **projektowane inicjatywy w ramach rynku wewnętrznego są elementami długookresowej koncepcji wyjścia z kryzysu gospodarczego, zapewniającymi w przyszłości wzrost gospodarczy w UE**. Realizując tak postawiony cel, skupiono się na analizie propozycji Komisji Europejskiej, dotyczących ożywienia rynku wewnętrznego w świetle zarówno założeń teoretycznych, dotychczasowych doświadczeń integracyjnych, jak i potrzeb UE wychodzącej z kryzysu gospodarczego.

Przesłanki ponownego zainteresowania rynkiem wewnętrznym

Nie po raz pierwszy rynek wewnętrzny staje się głównym tematem przewodnim dyskursu politycznego i nie po raz pierwszy, jak się wydaje, ma uratować UE przed upadkiem i „euro sklerozą”. Odpowiedzi na pytanie o przyczynę tego nagłego zainteresowania należy szukać na kilku płaszczyznach, uwzględniając również doświadczenia historyczne.

Po pierwsze, można odnaleźć pewną analogię w historii działań państw członkowskich UE w obliczu kryzysu. Utworzenie wspólnego rynku przewidziano w artykule 8 w pierwotnej wersji Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą (z 1958 r.) w ciągu 12 lat od powstania unii celnej. Biorąc pod uwagę fakt, iż unia celna miała zacząć funkcjonować z początkiem 1970 r., wspólny rynek był planowany na koniec 1982 r. Jednakże na początku lat 70. miały miejsca dwa istotne wydarzenia, które doprowadziły do znacznego osłabienia tempa integracji w ramach Wspólnot Europejskich: załamanie się Systemu z Bretton Woods oraz tzw. kryzys naftowy. Spowodowało to podrożenie produkcji oraz zmniejszenie konkurencyjności europejskich towarów na

rynkach międzynarodowych. Powyższe zjawiska zaowocowały dążeniem poszczególnych krajów członkowskich do zwiększenia swoich wpływów w funkcjonowaniu gospodarek rynkowych przez udzielanie pomocy publicznej i indywidualne wspieranie przedsiębiorców i określonych branż, tak jak miało to miejsce ostatnio w latach 2008–2010.

Późniejsze lata 70. i 80. XX w. to stopniowe powiększanie się luki technologicznej między USA, Japonią a Europą, a dodatkowo rozszerzanie Wspólnot o nowe kraje członkowskie, w większości o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnym zahamowaniu integracji „w głąb”. Stworzyło to wiele dodatkowych problemów społeczno-regionalnych, których wyrazem stała się wysoka stopa bezrobocia. Wydaje się, że z podobną sytuacją mamy obecnie do czynienia, kiedy po okresie rozszerzania o znacznie słabsze państwa i w obliczu kryzysu gospodarczego ponownie powrócono do idei interwencjonizmu. Nie powinno zatem dziwić, że w obliczu działań uwsteczniających procesy integracji w UE w latach 2008–2011 zaczęto dyskutować ponownie o rynku wewnętrznym jako remedium na bieżące problemy gospodarczo-społeczne. Biorąc pod uwagę fakt, że UE nie prowadzi ujednocionej polityki gospodarczej, a jedynie w pewnych sferach skoordynowaną, trudno znaleźć inny instrument do wychodzenia z kryzysu i „ucieczki do przodu” niż względnie zharmonizowany rynek wewnętrzny.

Po drugie, dotychczas wszelkie instrumenty makroekonomiczne poprawy wzrostu gospodarczego zawiodły. Ostatni kryzys gospodarczy został zapoczątkowany przede wszystkim problemami instytucji finansowych, a dopiero później „rozlał się” na sferę realną. W trakcie pierwszej odsłony kryzysu, przy relatywnie niewielkiej pomocy publicznej ze strony rządów państw członkowskich, przedsiębiorstwa unijne względnie utrzymały swoją pozycję konkurencyjną. W związku z tym, że wielkość pomocy dla sektora gospodarki realnej w okresie kryzysu nie odbiegała znacząco od wsparcia przedsiębiorców sprzed kryzysu, firmy europejskie zmuszone były przede wszystkim polegać na mechanizmach wolnorynkowych. Jedynym warunkiem powodzenia było zapewnienie przedsiębiorcom wolnorynkowej swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Pamiętając o ograniczonych efektach instrumentów monetarnych, szczególnie w ramach unii gospodarczej i walutowej, politycy zrozumieli, że podstawą wzrostu i rozwoju państw są przedsiębiorcy, generujący miejsca pracy, oferujący produkty, a z drugiej strony konsumenci, zgłaszający popyt na te dobra. Stało się jasne, że działania na rzecz wzmocnienia rynku wewnętrznego UE są jedynymi efektywnymi, jakie można podjąć na poziomie unijnym. Polska prezydencja w Radzie UE, wpisując rynek wewnętrzny jako jeden ze swoich priorytetów, uznała go już nie tylko za źródło, ale także za motor wzrostu gospodarczego UE.

Po trzecie, problemy gospodarcze niektórych państw (a przede wszystkim Grecji) nie wynikają wyłącznie ze źle zarządzanych finansów publicznych, ale również z niewłaściwie funkcjonującego rynku w wyniku braku efektywnie wdrożonej legislacji unijnej, co w praktyce sprowadzało się do zamknięcia gospodarki przed konkurencją

i ochrony nieefektywnych przedsiębiorców krajowych. Dotychczas regulowanie rynku wewnętrznego odbywało się za pomocą dyrektyw, wymagających transpozycji do krajowego porządku prawnego. Zaniechania w tej sferze po stronie rządów i parlamentów państw członkowskich skutkują fragmentacją rynku wewnętrznego i pogorszeniem pozycji zarówno krajowych, jak i zagranicznych podmiotów. Ten deficyt implementacyjny skutkuje ograniczeniem konkurencji, w związku z ochroną nieefektywnych krajowych przedsiębiorców, a w konsekwencji gorszymi wynikami makroekonomicznymi w danym państwie członkowskim. Skutki tego, jak widać na tle ostatnich wydarzeń, przenoszą się na cały rynek wewnętrzny. Rozwiązaniem problemu jest coraz częstsze proponowanie przez Komisję Europejską rozporządzeń, które bezpośrednio obowiązują w państwach członkowskich UE, nie wymagając transpozycji i wdrażania do legislacji krajowej.

Po czwarte, wszelkie działania w UE wymagają precyzyjnych strategii i programów. Zahamowanie integracji w latach 70. wynikało również z faktu, iż w Traktacie ustanawiającym ówczesną EWG nie przewidziano konkretnych i szczegółowych działań, jakie powinny być podjęte przez państwa członkowskie w celu utworzenia wspólnego rynku. Tak jak w przypadku unii celnej Traktat zawierał precyzyjne zapisy dotyczące harmonogramu eliminacji ceł i zakresu towarowego oraz procedury wprowadzenia wspólnej taryfy celnej, tak jeśli chodzi o wspólny rynek postanowienia prawa pierwotnego były raczej enigmatyczne [Synowiec, 2001:31]. Można zatem uznać, że obecne koncepcje, mające ożywić rynek wewnętrzny UE, w pełni wpisują się w kulturę tworzenia programów, bez których trudno ukierunkować działania tak dużego organizmu, jakim jest UE i pogodzić różne interesy 27 państw członkowskich.

Po piąte, większego zainteresowania rynkiem wewnętrznym należy dopatrywać się również w związku z przygotowanym przez profesora Mario Montiego raportem *Nowa strategia na rzecz jednolitego rynku. W służbie gospodarki i społeczeństwa Europy* [Monti, 2010]. Dokument ten został opracowany przez byłego członka Komisji Europejskiej, komisarza ds. rynku wewnętrznego, usług finansowych i integracji finansowej w latach 1994–1999 i w kolejnej kadencji komisarza ds. konkurencji, a jednocześnie szanownego naukowca, znanego ze swoich odważnych opinii i decyzji. W raporcie tym poruszono wiele wrażliwych i kontrowersyjnych kwestii, co zmusiło decydentów w państwach członkowskich UE do zainteresowania się rynkiem wewnętrznym, jako ważnym elementem integracji europejskiej. W raporcie tym wskazano, że **rynek wewnętrzny powinien być traktowany jako efektywny instrument wyjścia UE z kryzysu gospodarczego**. Weryfikując tę tezę M. Monti wskazał na bariery w rozwoju rynku wewnętrznego, które zidentyfikował w trzech wymiarach zrównoważonego rozwoju: społecznym, środowiskowym i biznesowym.

Z punktu widzenia społecznego, wiele państw członkowskich próbuje, przez swoje polityki socjalne, kompensować finansowo ewentualne koszty funkcjonowania rynku wewnętrznego UE. Prowadzi to jednak do zmiany warunków konkurencji na rynku unijnym.

Jeśli chodzi o wymiar środowiskowy, to M. Monti zauważył, że pośrednią konsekwencją prowadzonych w UE działań proekologicznych, w postaci uwzględniania w legislacji unijnej odpowiednich wymogów dla przedsiębiorców, jest zazwyczaj podwyższenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto często restrykcyjne przepisy środowiskowe uniemożliwiają lub utrudniają podejmowanie działań na rzecz rozwoju infrastruktury.

Wymiar biznesowy został poświęcony słabszej pozycji małych i średnich przedsiębiorstw, które powinny w największym stopniu korzystać z eliminacji barier ograniczających możliwość oferowania towarów i usług na całym rynku europejskim. W raporcie wskazano, że pozycja przedsiębiorców unijnych jest gorsza w porównaniu do sytuacji firm spoza UE w związku z restrykcyjnym *acquis* dotyczącym pomocy publicznej. Tego rodzaju podejście wynika z pewnością z nurtów interwencjonistycznych, szczególnie zauważalnych w okresie kryzysu gospodarczego. Są one jednoznacznie sprzeczne z podstawowymi zasadami konkurencji w ramach rynku wewnętrznego oraz mogą stanowić przyzwolenie dla partnerów handlowych na subsydiowanie eksportu na rynek unijny. Ponadto wiele państw, ze względu na swoje problemy z finansami publicznymi, nie mogłoby tego rodzaju wsparcia realizować, co pogarszałoby ich pozycję nie tylko na globalnym rynku światowym, ale także w ramach UE.

Polityczny wymiar rozwoju rynku wewnętrznego UE

Dla Komisji Europejskiej **rynek wewnętrzny przestał mieć wymiar tylko gospodarczy, a zaczął mieć również wymiar polityczny**. Z jednej strony, rynek obejmuje w równym stopniu kwestie polityki społecznej i regionalnej z zapleczem finansowym w postaci funduszy europejskich, dzięki czemu obywatele we wszystkich regionach UE powinni mieć swój udział w korzyściach wynikających z otwarcia rynków. Z drugiej strony, według Komisji, rynek wewnętrzny powinien stać się kolejnym symbolem gotowości państw członkowskich UE do współpracy.

W rzeczywistości przez dłuższy czas było jednak inaczej. Rynek wewnętrzny nie był uznawany za istotny element integracji europejskiej przez polityków, a w konsekwencji działania podejmowane przez Dyрекcję Generalną Rynku Wewnętrznego Komisji Europejskiej nie były ani oczekiwane, ani przyjmowane z entuzjazmem czy zainteresowaniem. Najlepszym przykładem jest przyjęta w czerwcu 2010 r. strategia gospodarcza **Europa 2020**³, uznana za „spójne ramy, które umożliwią Unii wykorzystanie wszystkich jej instrumentów i polityk, a państwom członkowskim – sprawniejsze podejmowanie skoordynowanych działań (...) na rzecz zatrudnienia i inteligentnego, trwałego wzrostu gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu”. Przy takich celach wydawałoby się oczywiste szersze odniesienie do rynku wewnętrznego. W poprzedzającym przyjętą strategię Europa 2020 komunikacie⁴ Komisja Europejska zdefiniowała konkretne kroki do podjęcia: utworzenie otwartego, jednolitego rynku usług, poprawa dostępu MŚP

do jednolitego rynku, zwiększenie zaufania konsumentów do towarów oferowanych na rynku unijnym. Ponadto Komisja, nie wskazując bezpośrednio na państwa członkowskie UE, podkreśliła konieczność poprawy wdrażania legislacji, kontynuowanie programu inteligentnych regulacji, uwzględnienie w przepisach ery cyfrowej, ograniczenie kosztów zawieranych umów z partnerami spoza UE, a także ułatwienie wykonywania umów i uznawania wyroków sądowych w innych państwach UE. Wydaje się, że te programowe założenia powinny znaleźć swoje odzwierciedlenie w nowej strategii dla UE. Jednakże w dokumencie Europa 2020 zawarto zaledwie odniesienie do raportu prof. M. Montiego przygotowanego na zlecenie Komisji, nie definiując politycznego znaczenia tej inicjatywy ani nie wskazując na priorytetowe działania.

Takie zdawkowe odniesienie do zewnętrznego dokumentu, jakim był raport M. Montiego, może wynikać z jednej strony, ze zbyt krótkiego okresu między jego opublikowaniem (maj 2010 r.) a przyjęciem konkluzji przez Radę Europejską (czerwiec 2010 r.). Z drugiej jednak strony, obserwując zaangażowanie na rzecz rynku wewnętrznego, wydaje się, że jeszcze do połowy 2010 r. decydenci w UE, zarówno politycy z państw członkowskich UE, jak i wysocy urzędnicy Komisji Europejskiej, nie doceniali znaczenia inicjatywy rynku wewnętrznego.

Ostatecznie, po przeprowadzeniu szeroko zakrojonych konsultacji społecznych⁵, Komisja Europejska przedstawiła w kwietniu 2011 r. **Akt o jednolitym rynku**⁶, który zawiera 12 inicjatyw ukierunkowanych na realizację idei ożywienia rynku wewnętrznego UE⁷. Na uwagę zasługuje fakt, że w ślad za konkluzjami Rady, Komisja postawiła sobie za zadanie stworzenie możliwości rozwinięcia w pełni potencjału rynku wewnętrznego UE, zarówno przez obywateli, co jest ukłonem w stronę Parlamentu Europejskiego, jak i przez przedsiębiorców, o których przede wszystkim zabiegają rządy państw członkowskich. Znamienne jest to, że w zasadzie w dokumencie tym nie wskazano całkowicie nowych obszarów działań w ramach rynku wewnętrznego, a jedynie, na podstawie dotychczasowej analizy, zidentyfikowano bariery wciąż na nim występujące. Podkreślono bowiem, że należy „położyć kres fragmentaryzacji rynku, usunąć przeszkody i utrudnienia hamujące przepływ usług, innowację i kreatywność”.

Biorąc pod uwagę oczekiwania konsultowanych stron oraz mając w świadomości konieczność akceptacji przedkładanych propozycji, zarówno przez Parlament Europejski, jak i przez Radę, Komisja stwierdziła, że **rynkowi wewnętrznemu powinna przyświecać koncepcja silnie konkurencyjnej społecznej gospodarki rynkowej**. Komisja ponadto próbowała znaleźć równowagę między postępującą liberalizacją a dalszą eliminacją barier administracyjnych zarówno dla konsumentów, jak i pracowników, a także tworzeniem odpowiednich warunków do funkcjonowania dla przedsiębiorców, ze szczególnym uwzględnieniem słabszej pozycji MŚP.

Z punktu widzenia Komisji, wiele zaproponowanych działań powinno być zrealizowanych do końca 2012 r. Zaproponowany harmonogram jest, jak się wydaje, mało realny. Szybkiej ścieżce legislacyjnej po stronie Rady nie sprzyja bowiem zmiana co pół

roku krajów prezydencji, często niedoświadczonych w pełnieniu roli koordynatora prac legislacyjnych oraz we współpracy z Parlamentem Europejskim. Po drugie, opóźnień w realizacji harmonogramu działań na rzecz rynku wewnętrznego można spodziewać się ze strony Parlamentu Europejskiego. Wynikać to może zarówno z pewnych ograniczeń administracyjnych i eksperckich, jakimi dysponuje ta instytucja, ale też i z coraz częściej pojawiających się negatywnych głosów o zbyt szybkiej i nieprzejrzystej ścieżce przyjmowania aktów prawnych w pierwszym czytaniu w ramach zwykłej procedury ustawodawczej.

Ostatecznie dwanaście propozycji można podzielić na trzy grupy działań: na rzecz biznesu, konsumentów oraz pracowników⁸. Poniższa analiza została oparta na faktografii oraz identyfikacji barier i niedoskonałości rynku wewnętrznego przedstawionych przede wszystkim w raporcie M. Montiego pt. „Nowa strategia na rzecz jednolitego rynku” [Monti, 2010], dokumencie Komisji pt. „Overview of responses to the public consultation on the Communication. Towards a Single Market Act”⁹, a także komunikatach Komisji pt. „W kierunku Aktu o jednolitym rynku...”¹⁰ i „Akt o jednolitym rynku”¹¹.

Finansowanie biznesu

Kryzys gospodarczy ujawnił z całą siłą znaczną ułomność rynku wewnętrznego UE polegającą na **trudnym dostępie małych i średnich przedsiębiorstw do kapitału**. Wynikało to głównie z ograniczonej lub nawet całkowicie zatrzymanej akcji kredytowej przez banki w obliczu braku wzajemnego zaufania na rynku finansowym. Ponadto duzi przedsiębiorcy mogli liczyć na wsparcie rządów w postaci bezpośrednich dotacji lub dokapitalizowania, podczas gdy sektor MŚP został w zasadzie pozostawiony bez szczególnej pomocy. Mimo że Komisja przyjęła specjalne tymczasowe ramy prawne ułatwiające dostęp do kapitału dla MŚP¹², to sytuacja ta nie poprawiła się znacząco. Problem braku środków finansowych dla MŚP został również uznany za najważniejszą barierę w funkcjonowaniu na rynku wewnętrznym UE przez samych przedsiębiorców, biorących udział w konsultacjach Komisji.

Oczywiste jest, że dostęp do kapitału jest czynnikiem decydującym przy podejmowaniu decyzji dotyczących wprowadzania nowych produktów na rynek, inwestowania w nowe narzędzia produkcji czy też zatrudnienia. Ograniczenia w dostępie do kapitału MŚP należy upatrywać zarówno w braku postrzegania MŚP jako istotnych partnerów gospodarczych, a także w nieproporcjonalnie skomplikowanych wymogach dotyczących możliwości notowania na rynkach kapitałowych. W związku z tym Komisja zadeklarowała przedstawienie projektu zmiany dyrektywy o przejrzystości, rozporządzenia wykonawczego w sprawie prospektu emisyjnego i dyrektywy w sprawie nadużyć na rynku, tak aby obowiązki MŚP notowanych na giełdzie były bardziej adekwatne do ich wielkości i możliwości przy jednoczesnym zapewnieniu tej samej ochrony dla inwestorów. Chodzi

zatem o to, aby MŚP mogły pozyskiwać środki finansowe przez obecność na giełdzie. Wówczas ich pozycja, siła, innowacyjność rozwiązań mogą być najszybciej i najpełniej zweryfikowane przez potencjalnych inwestorów. Oczywiście należy się liczyć z pewnymi ograniczeniami finansowymi w okresie potencjalnego kryzysu, jednakże z punktu widzenia pozyskania kapitału przez MŚP propozycja Komisji wydaje się być bardzo dobra. Biorąc pod uwagę fakt, że sektor ten najszybciej dostosowuje się do nowych warunków, a także najszybciej może wprowadzać innowacje, dostęp do kapitału przez giełdę może być bardzo efektywny.

Ponadto, w „Akcje o jednolitym rynku” Komisja zadeklarowała przedstawienie propozycji legislacyjnych, które powinny ułatwić funduszom podwyższonego ryzyka z jednego państwa członkowskiego UE inwestowanie w dowolnym innym państwie, bez żadnych przeszkód czy konieczności spełnienia dodatkowych wymagań. Oczywiście konsekwencją tych rozwiązań jest większa konkurencja na rynku instytucji finansowych oferujących tego rodzaju usługi. Fundusze kapitału podwyższonego ryzyka mają obecnie duże trudności w zdobyciu kapitałów za granicą i w prowadzeniu transgranicznej działalności ze względu na różnorodność krajowych systemów prawnych oraz przeszkody podatkowe. Nowe, zunifikowane uregulowania w tym zakresie powinny zapewnić możliwość wyboru przede wszystkim przez MŚP optymalnej oferty na rynku wewnętrznym UE. Na skutek wprowadzenia jednolitego rynku dla kapitału podwyższonego ryzyka, z jednej strony, ułatwiony będzie dostęp do środków finansowych dla MŚP, a z drugiej, zostanie otwarty popyt na usługi funduszy. Powinno to stanowić o obniżce kosztów dla potencjalnych partnerów.

Warto zwrócić uwagę, że propozycja ta dotyczy szczególnego rodzaju kapitału, najczęściej związanego z innowacyjnymi rozwiązaniami i nowymi produktami, co wpisuje się w nową filozofię wzrostu gospodarczego UE. Z tego punktu widzenia należy pozytywnie ocenić inicjatywę Komisji, która nie ograniczyła się tylko do wspierania MŚP w dostępie do kapitału niezbędnego do funkcjonowania na rynku, a poszła dalej, ukierunkowując plany przedsiębiorców na innowacyjne rozwiązania. Wydaje się zatem, że nie jest to działanie krótkookresowe, nastawione na eliminację bieżących trudności, ale długookresowe ukierunkowanie rozwoju przede wszystkim sektora MŚP.

Rozwój sektora usług

Jedynym sektorem szczególnie potraktowanym w „Akcje o jednolitym rynku” są **usługi**. Według raportu M. Montiego sektor usług tworzy ponad 70 % PKB UE, charakteryzuje się stale rosnącym zatrudnieniem (średniorocznie 2 %, podczas gdy dla całej gospodarki wskaźnik ten wynosi 1 %) oraz stanowi istotne źródło bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W latach 1998–2008 wzrost gospodarczy w UE kształtował się średnio na poziomie 2,1 % rocznie, podczas gdy w sektorze usług odnotowano w tym

czasie wzrost na poziomie 2,8 % rocznie. Wskaźniki te mogłyby być z pewnością wyższe, gdyby większy był udział usług świadczonych transgranicznie, podczas gdy obecnie jest on zaledwie na poziomie około 20 %. W konsekwencji różnica w wydajności między USA a strefą euro utrzymuje się na poziomie ponad 30 %.

Powyższe problemy wynikały z ograniczonego otwierania rynków państw członkowskich na usługodawców z innych krajów. Aby uniknąć takich działań, przyjęto w 2006 r. dyrektywę usługową¹³, której główną ideą było zapewnienie swobody świadczenia usług oraz egzekwowanie prawa do zakładania przedsiębiorstw zgodnie z postanowieniami traktatowymi. Chodziło zatem zarówno o poprawę warunków funkcjonowania konkurencyjnych przedsiębiorców usługowych na rynku unijnym, jak i o większą ochronę konsumentów, korzystających z ich ofert. Dyrektywa została ostatecznie przyjęta w mniej liberalnej formie niż proponowała Komisja Europejska, z wieloma wyłączeniami wprowadzonymi przez państwa członkowskie. Mimo wszystko, potencjalne korzyści wynikające z wprowadzenia dyrektywy usługowej zostały oszacowane przez Komisję Europejską na poziomie od 60 do 140 mld EUR, co oznacza potencjał wzrostu wynoszący od 0,6 do 1,5 % PKB UE.

Jak już wspomniano, protekcyjnistyczne tendencje ujawniły się z jeszcze większą siłą w trakcie kryzysu gospodarczego. W jego obliczu państwa członkowskie dość powoli i w sposób niepełny transponowały dyrektywę usługową do swoich porządków krajowych. W konsekwencji, mimo obowiązywania względnie liberalnego prawa unijnego, usługodawcy w ramach rynku wewnętrznego UE wciąż napotykać wiele barier administracyjnych związanych z transgranicznym prowadzeniem swojej działalności gospodarczej.

Komisja, poszukując wyjścia z kryzysu, postawiła na jeszcze nie w pełni otwarty rynek, upatrując w jego zamknięciu ograniczeń rozwojowych. W ramach swoich kompetencji Komisja ma zamiar weryfikować poprawność wdrażania dyrektywy usługowej przede wszystkim w odniesieniu do usług dla przedsiębiorców, budownictwa, turystyki oraz ubezpieczeń. Komisja Europejska w „Aktie o jednolitym rynku” zaproponowała również rozszerzenie systemu normalizacji na usługi i zapewnienie, aby procedury normalizacyjne były skuteczniejsze i sprawniejsze. W normalizacji usług na poziomie europejskim można bowiem upatrywać szansy na uwzględnienie nowych technologii, szczególnie informatycznych i komunikacyjnych oraz na ułatwienie w świadczeniu usług, szczególnie przez MŚP.

Wskazanie przez Komisję Europejską usług jako jednego ze obszarów wymagających dalszej liberalizacji w obliczu kryzysu wydaje się jak najbardziej prawidłowe. Usługi generują relatywnie największą wartość dodaną, angażując jednocześnie coraz więcej pracowników. Ponadto, w związku z brakiem pełnej liberalizacji, rynek usług wciąż ma niewykorzystany potencjał, który może przyczynić się znacząco do wyjścia z kryzysu gospodarczego. Jest to o tyle istotne, że każda liberalizacja w tym obszarze może przynosić natychmiastowe skutki ograniczające negatywne konsekwencje kryzysu, zaś propozycje związane z normalizacją innowacyjnych usług powinny w dłuższej perspektywie zapewnić zwiększenie konkurencyjności tego sektora.

Jednolity rynek cyfrowy

Oprócz sfery usługowej, istotnym wyzwaniem dla przyszłości rynku wewnętrznego jest uwzględnianie nowoczesnych technologii, co prowadzi do rozwoju nowych metod współpracy, np. handlu elektronicznego. W konsekwencji **sektor cyfrowy**, któremu poświęcono kluczowy dokument „Europejska Agenda Cyfrowa”¹⁴, uważany jest za jedną z najważniejszych dźwigni pobudzania wzrostu gospodarczego i zatrudnienia w UE. W swoim raporcie M. Monti zidentyfikował wiele przeszkód ograniczających zdolność przemysłu europejskiego do innowacji oraz generowania wartości dodanej, w tym rozdrobnienie rynków internetowych oraz nieprzystające do realiów przepisy dotyczące własności intelektualnej, brak zaufania konsumentów do bezpieczeństwa płatności i przestrzegania ich praw podczas transakcji transgranicznych, brak pewności klientów w zakresie bezpieczeństwa i oryginalności produktów, a z punktu widzenia sprzedawców detalicznych: występowanie różnic w przepisach dotyczących ochrony konsumenta oraz podatku VAT i opłat za recykling.

Według analiz Komisji, w efekcie handel internetowy stanowi zaledwie 5 % ogólnej sprzedaży detalicznej, a z tego kanału handlowego korzysta zaledwie 9 % Europejczyków. Na podstawie przeprowadzonych analiz ocenia się, że stymulując szybki rozwój jednolitego rynku cyfrowego do 2020 r., UE może zyskać 4 % PKB, co odpowiada zyskom prawie 500 mln EUR i oznacza wpływ porównywalny do tego, jaki dało wprowadzenie rynku wewnętrznego w 1992 r.

Potrzebę uregulowań w tej sferze potwierdziły wyniki przeprowadzonych konsultacji, w trakcie których handel elektroniczny został uznany za jeden z dziesięciu ważniejszych obszarów. Na uwagę zasługuje fakt, że dla niektórych grup kwestia ta była szczególnie ważna (dla państw członkowskich najważniejsza – pierwsze miejsce, dla stowarzyszeń przemysłu – 4 miejsce, dla organizacji konsumenckich – 7 miejsce).

W związku z powyższym w „Akcje o jednolitym rynku” Komisja zadeklarowała identyfikację istniejących barier oraz eliminację wszelkich przypadków nierównomiernego traktowania związanego z lokalizacją geograficzną, narodowością lub miejscem zamieszkania przede wszystkim w handlu internetowym. Ponadto zaproponowała wprowadzenie przepisów zapewniających wzajemne uznawanie elektronicznej identyfikacji i uwierzytelniania w UE bez względu na sektor działalności. Przewiduje się, że przepisy te będą traktować jednakowo wszystkie technologie i będą obejmować wszystkie typy mediów komunikacyjnych, takie jak internet czy telefonia komórkowa.

Utworzenie jednolitego rynku cyfrowego wydaje się być bardzo dobrym rozwiązaniem w obliczu kryzysu gospodarczego. Sektor usług, w przeciwieństwie do przemysłu przetwórczego, jest obciążony w znacznie mniejszym stopniu restrykcyjnymi wymaganiami socjalnymi czy środowiskowymi, co powoduje mniejsze obciążenie kosztowe, a w konsekwencji pozwala zwiększyć konkurencyjność na rynkach światowych. Z punk-

tu widzenia rynku pracy, należy również zauważyć, że rozwój rynku cyfrowego, w związku z tworzeniem nowych miejsc pracy w dotychczas nieznanymi obszarach działalności gospodarczej, zwiększa zapotrzebowanie na wysoko wykwalifikowanych pracowników.

Gdy uwzględnimy obecną pozycję UE jako lidera w handlu usługami, rynek cyfrowy może być traktowany jako „ucieczka do przodu”. Większa dostępność różnego rodzaju usług w formie elektronicznej (w tym świadczonych bezpośrednio przez internet) eliminuje koszty przejazdów usługodawców i usługobiorców oraz ogranicza rozbudowę sieci transportowych. Związane z tym redukcje w wykorzystaniu papieru, czasu pracy pracowników oraz zużywania energii są zgodne z założeniami proekologicznych strategii gospodarczych wielu państw. Oznacza to zatem, że nowe technologie informacyjne i cały rynek cyfrowy powinny dać impuls rozwojowy UE w najbliższych latach, tak jak kolej żelazna w USA czy w Europie w XIX w. Należy jednakże podkreślić, że działania te nie stanowią krótkookresowego remedium na sytuację kryzysową w UE, ale raczej długookresową koncepcję rozwojową Europy. W konsekwencji, wszelkie inwestycje, szczególnie w nowych państwach członkowskich, nie powinny być realizowane w ramach infrastruktury drogowej czy kolejowej, ale raczej w kierunku szerokopasmowego internetu.

Ochrona własności intelektualnej i przemysłowej

W kręgu inicjatyw związanych z szeroko rozumianą innowacją, których realizacja powinna ożywić rynek wewnętrzny UE, znalazła się kwestia **prawa własności intelektualnej**. Ma ona zarówno swoje umocowanie prawne w Karcie Praw Podstawowych, a programowe w inicjatywach flagowych „Unia innowacyjna”¹⁵ i „Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji”¹⁶, jak i w praktyce gospodarczej. Obecny reżim prawny generuje relatywnie wysokie koszty dla innowacyjnych przedsiębiorców, korzystających z ochrony patentowej UE. Przyczynia się również do opóźnienia we wprowadzaniu innowacji, a czasami zniechęca przedsiębiorców do wprowadzania nowych rozwiązań. Efektem są opóźnienia w działaniach badawczych i innowacyjnych w Europie w porównaniu z innymi częściami świata.

Z obecnego systemu, mimo jego ułomności, korzystają przede wszystkim duzi przedsiębiorcy, gdyż są w stanie ponieść w pierwszej fazie wprowadzania nowego produktu na rynek większe koszty, aby później uzyskać korzyści skali. Znacznie słabsza jest pozycja MŚP, dla których obciążenia administracyjne i konieczność poniesienia tak wielu kosztów stanowią barierę do korzystania z ochrony patentowej. W konsekwencji albo ograniczają wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań, albo ich innowacje są przejmowane przez duże firmy. Obecna sytuacja, wiążąca się z dużymi kosztami i niską skutecznością, pociąga za sobą brak pewności prawnej, a to nie poprawia warunków do wzrostu innowacyjności gospodarki europejskiej. Komisja szacuje, że jednolity system ochrony patentowej zmniejszyłby koszty dla przedsiębiorców w tej sferze o 80 %.

W ramach ochrony własności intelektualnej i przemysłowej Komisja odwołała się również w „Akcje o jednolitym rynku” do uproszczenia i zapewnienia przejrzystości obecnego systemu wydawania licencji prawno-autorskich dla legalnych ofert internetowych. Chodzi bowiem o możliwość stworzenia nowych modeli handlowych, które pozwolą ukierunkować odpowiednie produkty do bardziej mobilnych konsumentów. Koncepcja tych działań łączy się z propozycjami Komisji odnośnie do wcześniej omówionego rozwoju rynku innowacyjnych usług elektronicznych. Uzupełnieniem powyższych inicjatyw mają być działania związane ze znakiem towarowym w Europie podejmowane w celu uproszczenia procedur, zmniejszenia kosztów i lepszego wykorzystania nowych technologii. Istotną kwestią, podniesioną również w „Akcje o jednolitym rynku”, jest piractwo i podrabianie towarów, co kosztowało gospodarkę europejską 188 mld EUR rocznie.

Dyskusje na temat ochrony praw własności intelektualnej, a szczególnie wprowadzenia patentu unijnego, trwają już od kilkadziesiąt lat. Wydaje się, że powodów takiego opóźnienia w procesie decyzyjnym należy poszukiwać w praktyce gospodarczej. Liczba wniosków z zaledwie kilku państw UE (Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii) stanowi około 80 % wszystkich zgłoszeń patentowych w całej UE, co wskazuje na silniejszą pozycję przedsiębiorców z tych krajów i znacznie słabsze możliwości pozostałych. W tym kontekście mogą pojawić się wątpliwości, które przedsiębiorstwa mogą najwięcej zyskać na nowym systemie. Ponadto warto zauważyć, że opatentowanie danego produktu przez jedną firmę powoduje, że bez poniesienia dodatkowych kosztów inni nie mogą rozwijać technologii objętych ochroną patentową. W konsekwencji to od właściciela patentu zależy, kiedy i w jakim zakresie podejmie dalsze działania innowacyjne. Nie negując konieczności ochrony własności intelektualnej i przemysłowej, sytuacja taka może rodzić uzasadnione wątpliwości, czy ochrona patentowa rzeczywiście jest sprzymierzeńcem innowacyjności w Europie.

Pamiętając o tych wątpliwościach, można uznać projektowane działania za pobudzające rynek wewnętrzny w dłuższej perspektywie. Stanowią bowiem uzupełnienie postulatów zapewnienia konkurencyjności gospodarki europejskiej przez oferowanie innowacyjnych towarów i usług, w tym świadczonych na jednolitym rynku cyfrowym.

Koordinacja podatkowa

Istotnym elementem funkcjonowania przedsiębiorców jest **otoczenie podatkowe**. Obszar ten należy do wyłącznych kompetencji państw członkowskich UE ze względu na wysoki stopień wrażliwości politycznej, społecznej i gospodarczej. W konsekwencji, mimo pewnej harmonizacji, państwa członkowskie wciąż stosują 27 różnych zbiorów przepisów, co skutkuje znacznymi kosztami ich przestrzegania i obciążeniami administracyjnymi dla obywateli i przedsiębiorców prowadzących działalność transgraniczną.

W związku z tym, że UE-27 składa się z różnych państw członkowskich, o różnej orientacji polityczno-gospodarczej, odmiennym udziale władz publicznych w gospodarce, funkcjonowaniu przedsiębiorców oraz ochronie spraw społecznych, M. Monti zaproponował w swoim raporcie pakietowe podejście (*package deal*) do koncepcji rynku wewnętrznego. Chodzi bowiem o znalezienie konsensu między następującymi podejściami:

- państwa o tradycyjnej społecznej gospodarce rynkowej powinny zaakceptować dalszą integrację na rynku wewnętrznym z przestrzeganiem zasad konkurencji, jeśli państwa anglosaskie pokazałyby gotowość do uwzględnienia kwestii społecznych, w tym w ramach ograniczonej koordynacji podatkowej,
- nowe państwa członkowskie Europy Środkowej i Wschodniej, które z zadowoleniem przyjęłyby program wzmacniający rynek wewnętrzny, w tym w zakresie wsparcia infrastruktury oraz zapewnienia spójności, powinny w zamian być bardziej otwarte na różne formy koordynacji podatkowej.

Warto zwrócić uwagę na podniesioną przez prof. M. Montiego koncepcję koordynacji podatkowej. Wpisuje się ona, z punktu widzenia makroekonomicznego, w propozycję unii fiskalnej. Koordynacja podatkowa wydaje się jednak instrumentem eliminującym konkurencję podatkową między państwami członkowskimi UE. W raporcie M. Montiego zidentyfikowano spadek w UE-15 średniej stawki podatku od osób prawnych z poziomu 50 % w 1985 r. do 30 % w 2009 r., przy jednocześnie średniej stawce w nowych państwach członkowskich UE-12 na poziomie 20 %. Jednakże koordynacja podatkowa nie wydaje się być dobrym rozwiązaniem dla względnie biedniejszych państw unijnych. Na podstawie obecnie obowiązujących traktatów ustalanie wysokości stawek podatkowych leży w wyłącznych kompetencjach rządów poszczególnych państw. Ich wysokość uzależniona jest od wielu czynników i potrzeb wewnętrznych, w tym konieczności sfinansowania ekspansywnej polityki społecznej czy poprawy atrakcyjności inwestycyjnej kraju. Przy tak skrajnie różnych celach trudno sobie wyobrazić wymaganą przez postanowienia traktatowe jednomyślną akceptację dla harmonizacji fiskalnej na poziomie podatków dochodowych. Należy jednak pamiętać, że istnieje instytucja wzmocnionej współpracy, która mogłaby doprowadzić do pewnej integracji w sferze podatkowej na ograniczonym obszarze UE. To mogłoby spowodować pogorszenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, korzystających co prawda z niższych stawek, ale zlokalizowanych poza państwami prowadzącymi skoordynowaną politykę podatkową.

Pełna autonomia polityki fiskalnej ma wpływ nie tylko na atrakcyjność inwestycyjną państw członkowskich UE, ale także na ich finanse publiczne. W okresie kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2008 roku okazało się, że wsparcie sektora bankowego przez rządy krajów europejskich spowodowało znaczne zwiększenie deficytu w budżetach narodowych. Słabnące gospodarki nie zapewniały wystarczających dochodów, co odbiło się negatywnie na finansach publicznych, przede wszystkim w zakresie długu publicznego. Redukcja długu publicznego w poszczególnych państwach będzie wymusza-

ła często podniesienie stawek podatkowych. To z pewnością zmieni sytuację na rynku, a w efekcie z takich państw może odpływać kapitał, następować delokalizacja przedsiębiorstw, co negatywnie wpłynie na wzrost gospodarczy i wpływy do budżetu tych państw.

Opisane wyżej problemy postkryzysowe stawiają w innym świetle koncepcję koordynacji polityki podatkowej. M. Monti zauważył, że obciążenie podatkami w państwach członkowskich UE w coraz większym stopniu przesuwają się z bardziej mobilnych podstaw opodatkowania (dochody kapitałowe i osób prawnych) w kierunku szerszego opodatkowania mniej mobilnych dochodów z pracy. Efektem są wyższe koszty pracy i rosnące bezrobocie. Problem ten stał się szczególnie istotny w okresie kryzysu gospodarczego, kiedy przedsiębiorcy zaczęli ograniczać koszty, redukując przede wszystkim zatrudnienie. Tendencja do powiększania kosztów pracy jest sprzeczna z założeniami zwiększania konkurencyjności europejskich przedsiębiorców na globalnych rynkach. Gdy bierze się pod uwagę wyniki badań na temat hierarchii czynników atrakcyjności inwestycyjnej regionów, okazuje się, że nie zawsze kwestia opodatkowania osób prawnych jest najważniejsza dla przedsiębiorców, gdyż czasami jakość otoczenia biznesowego, siły roboczej oraz właśnie koszty pracy są istotniejsze [Ambroziak, 2009].

M. Monti podkreśla w swoim raporcie, że funkcjonowanie jednolitego rynku w połączeniu z postępującym procesem globalizacji stanowi coraz większe wyzwanie dla krajowych systemów podatkowych i w długiej perspektywie może osłabić ich zdolność do generowania dochodów. Ponadto, w obliczu niemalże pełnej liberalizacji przepływu towarów, usług, kapitału i pracowników, możliwości zakładania przedsiębiorstw, wątpliwe jest, czy uda się doprowadzić do pełnego ujednoczenia warunków prowadzenia działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym UE bez zapewnienia chociaż koordynacji, a pewnie docelowo, unifikacji sfery podatkowej.

W odpowiedzi na te długookresowe wyzwania Komisja Europejska w „Akcje o jednolitym rynku” zaproponowała ustanowienie wspólnej jednolitej podstawy opodatkowania osób prawnych w celu ujednoczenia zasad obliczania przychodu objętego opodatkowaniem, aby przedsiębiorstwa były objęte takimi samymi przepisami, niezależnie od państwa członkowskiego, w którym funkcjonują. Ustanowienie jednego punktu podatkowego powinno ułatwić kontakty między przedsiębiorcami a organami skarbowymi i kierującymi współpracą administracyjną państw członkowskich UE. Według badań Komisji, dzięki wspólnej podstawie opodatkowania przedsiębiorstwa UE mogłyby zaoszczędzić prawie 2 mld EUR. Omawiana inicjatywa jest propozycją, której efekty mogą pojawić się w długim okresie w wyniku zwiększenia pewności prawnej i podatkowej przedsiębiorców. Nie należy traktować tej koncepcji jako krótkookresowego instrumentu wyjścia z kryzysu, ale raczej jako narzędzie zapewniające większą konkurencję i stabilność działalności gospodarczej w przyszłości na rynku wewnętrznym UE.

Kolejną barierą fiskalną dla przedsiębiorców funkcjonujących w ramach rynku wewnętrznego UE są różne stawki i metody obliczania podatku od wartości dodanej (VAT). Proces jego harmonizacji rozpoczął się już w latach 70., doprowadzając do ustalenia

m.in. minimalnych stawek VAT, jednakże skomplikowany system zwolnień, odstępstw i opcji możliwych do wyboru dla państw członkowskich oraz specyficzne przepisy odnoszące się do transakcji transgranicznych znacząco utrudniają prawidłowe funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE. Sytuacja ta zagraża również konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich na rynku unijnym, które ponoszą znaczne koszty związane z przestrzeganiem przepisów, w szczególności firm prowadzących działalność w kilku państwach członkowskich UE.

W trakcie konsultacji prowadzonych przez Komisję nt. ożywienia rynku wewnętrznego przedsiębiorcy wymienili problemy z podatkiem VAT na szóstym miejscu wśród największych barier efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej w UE. Komisja zidentyfikowała, że jedną z głównych barier w tej sferze są obowiązki sprawozdawcze przedsiębiorstw i sposób poboru VAT, co sprzyja oszustwom, doprowadzając do utraty przez budżety krajowe około 12 % wartości wpływów z tytułu VAT.

Komisja Europejska nie przedstawiła ostatecznie szczegółowych propozycji w tej sferze, uznając, że w okresie kryzysu państwa członkowskie powinny mieć większą swobodę w podejmowaniu autonomicznych decyzji dostosowanych do potrzeb konkretnego rynku. W tym kontekście rozsądną wydaje się sugestia M. Montiego dotycząca podwyższenia standardowych stawek VAT lub, co się wydaje jeszcze lepszym rozwiązaniem, ograniczenie stosowania obniżonych stawek VAT. Okres kryzysu zmusił niektóre kraje do szybkich działań chroniących finanse publiczne w postaci podwyższenia stawek VAT. To krótkookresowe działanie poprawiło nieco sytuację budżetową niektórych państw, nie pogarszając jednocześnie pozycji firm, jak miałoby to miejsce w przypadku operacji na podatkach bezpośrednich.

Mobilność pracowników

Kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2008 roku głęboko dotknął sferę realną gospodarki, co negatywnie odbiło się na zatrudnieniu. W celu ograniczania kosztów funkcjonowania, przy załamującym się popycie, przedsiębiorcy zmuszeni byli do redukcji zatrudnienia lub co najmniej do skracania czasu pracy. Odpowiedzią na tę sytuację powinien być **swobodny przepływ pracowników**.

Mimo że legislacja unijna dotycząca przepływu pracowników była wypracowywana od początku funkcjonowania EWG, to według raportów zarówno M. Montiego, jak i samej Komisji Europejskiej, **odsetek przemieszczających się pracowników w ramach rynku wewnętrznego oceniany jest na poziomie zaledwie około 2,3 % wszystkich zatrudnionych na rynku wewnętrznym UE**. Wskaźnik jest niski w porównaniu na przykład do sytuacji w USA, gdzie odsetek ten jest trzykrotnie wyższy. Należy jednak zauważyć, że w Unii Europejskiej występuje bardzo wiele ograniczeń, których nie ma w USA. **M. Monti wskazał utrudnienia wynikające nie tylko z barier językowych,**

kulturowych, typów stosunków rodzinnych, struktury rynku mieszkaniowego, ale także – najistotniejsze, jak się wydaje – z barier dotyczących uznawania wykształcenia i kwalifikacji oraz zabezpieczenia socjalnego. Problemy te dotyczą szczególnie pracowników czasowych (sezonowych), gdyż w tym przypadku nakładanie jakichkolwiek barier praktycznie uniemożliwia im w krótkim czasie podjęcie pracy w innym państwie członkowskim UE.

Komisja Europejska ma świadomość wagi i skali problemu, bo według jej analiz w UE jest 4600 zawodów podlegających regulacji, podczas gdy tylko w stosunku do 800 ma zastosowanie automatyczne uznawanie kwalifikacji. W konsekwencji wielu pracowników musi przechodzić długie i uciążliwe procedury, zanim ich kwalifikacje zostaną uznane. Potwierdziły to wyniki konsultacji przeprowadzonych przez Komisję, w których problem uznawania kwalifikacji i dyplomów został oceniony jako jedna z ważniejszych barier (miejsce 3. – przez agendy rządowe, 7. – przez obywateli, 9. – przez rządy państw członkowskich, 10. – przez związki zawodowe).

W efekcie Komisja Europejska zaproponowała modernizację przepisów dotyczących uznawania kwalifikacji zawodowych, realizowaną w ramach inicjatywy przewodniej „Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia”¹⁷. Głównym celem jest uproszczenie procedur wzajemnego uznawania kwalifikacji pracowników mobilnych oraz przegląd legislacji dotyczącej zawodów regulowanych. Chodzi bowiem o to, aby rozszerzyć zakres automatycznego uznawania kwalifikacji dla nowych zawodów o nowe sektory, ze szczególnym uwzględnieniem, na co zwrócił uwagę M. Monti w swoim opracowaniu, nowych zawodów potrzebnych w branżach ekologicznych i cyfrowych, co miałoby na celu ułatwienie mobilności wysoko wykwalifikowanych pracowników.

Warto zauważyć, że w obszarze mobilności pracowników, powiązanej ze swobodą świadczenia usług, Komisja nie zdecydowała się na wprowadzenie do „Aktu o jednolitym rynku” kilku istotnych inicjatyw. Mimo że były one wymienione wśród pierwotnych 50 propozycji, **pominięto przede wszystkim projekt mający na celu poprawę wdrażania dyrektywy dotyczącej delegowania pracowników**¹⁸. Wniosek Komisji miał wyjaśniać korzystanie z podstawowych praw socjalnych w kontekście swobód gospodarczych jednolitego rynku. Z jednej strony, był on wspierany przez kraje dysponujące nadwyżką relatywnie tańszej, a dobrze wykwalifikowanej siły roboczej. Jednakże jednocześnie spotkał się z krytyką ze strony państw przyjmujących, chroniących swoje rynki pracy przed konkurencją. W ten sposób, mimo zapowiedzi ułatwienia w egzekwowaniu swobody świadczenia usług, przedsiębiorcy delegujący swoich pracowników wciąż będą napotykać na problemy podwójnego opodatkowania czy inne wymagania administracyjne.

Niewątpliwie mobilność odpowiednio wykwalifikowanych pracowników jest kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Powinna ona zapewnić optymalne wykorzystanie czynnika produkcji – pracowników, zgodnie z ich kwalifikacjami i umiejętnościami. Zamknięte rynki pracy lub branże chronione przed konkurencją nie zapewnią

ani większego zatrudnienia, ani szybszego wzrostu gospodarczego. Należy zatem pozytywnie ocenić propozycje Komisji w tym zakresie jako plan długofalowego działania w zakresie poprawy alokacji siły roboczej w UE. Mobilna, elastyczna i dobrze przygotowana kompetencyjnie siła robocza powinna w łatwiejszy sposób móc się dostosować do zmieniających warunków i oczekiwań przedsiębiorców. W ten sposób kryzys wymusił podjęcie przez przedsiębiorców działań ukierunkowanych na tworzenie nowych i lepszych miejsc pracy, a po stronie pracowników – ukierunkowanych na zwiększenie elastyczności i podnoszenie kwalifikacji.

Ochrona konsumentów

Od początku funkcjonowania rynku wewnętrznego szczególną uwagę poświęcano przedsiębiorcom, czego przykładem jest eliminacja barier w ich funkcjonowaniu, otwieranie coraz to nowych rynków, ciągły proces liberalizacji. Był to ewidentnie przejaw propodążowych koncepcji liberalnych i neoliberalnych, w ramach których konsumenci mieli korzystać z efektów rynku wewnętrznego dzięki zwiększonej konkurencji między przedsiębiorcami. Bez wątpienia szerszy rynek, brak barier w przepływie towarów, coraz mniejsze ograniczenia w świadczeniu usług, swobodny przepływ już nie tylko pracowników, ale wszystkich obywateli UE, jak również swobodny transfer kapitału doprowadziły m.in. do szerszego asortymentu produktów dla konsumentów. Dyskusyjną pozostaje kwestia cen, gdyż w wielu przypadkach to Komisja Europejska musiała inicjować regulacje ograniczające maksymalne ceny na określone towary czy usługi (np. połączenia roamingowe). Jednakże rynek europejski jest wciąż podzielony w związku z brakiem zaufania konsumentów do towarów produkowanych w innych państwach członkowskich UE. W konsekwencji firmy z UE, znajdując duże i chłonne rynki azjatyckie, podejmują decyzje o delokalizacji swojej produkcji. Z oczywistych powodów trend ten jest negatywny dla gospodarek unijnych. Wydaje się, że jednym ze sposobów zwiększenia zainteresowania przedsiębiorców europejskich rynkiem wewnętrznym, a więc pozostawienia swoich zakładów blisko rynku zbytu – w państwach członkowskich UE, jest zapewnienie efektywnego popytu. Stąd zwiększanie zaufania konsumentów europejskich do towarów i usług świadczonych przez firmy z UE powinno poprawić sytuację biznesu unijnego.

M. Monti w swoim raporcie uznał, że **szerszy wybór towarów i usług oraz silniejsza konkurencja, którą zapewnia jednolity rynek, powinny przynieść konsumentom korzyści związane z większą przejrzystością rynku i możliwością dokonywania porównań**. Potrzebne zatem są postępy w zakresie uregulowań dotyczących niezależnych pośredników, takich jak strony internetowe umożliwiające porównywanie cen oraz testy produktów, gwarantujące konsumentom wybranie najlepszych cenowo i jakościowo ofert z bogatego wachlarza produktów i usług.

Z tych założeń raportu M. Montiego oraz komunikatów Komisji wyłania się mechanizm nagradzania i promowania najbardziej innowacyjnych i efektywnych przedsiębiorstw, których oferty wybierane są przez świadomych konsumentów. Chodzi zatem o poprawę pozycji konsumentów względem przedsiębiorców. Rynek doskonale konkurencyjny, do jakiego odnosi się w swoich projektach Komisja, to taki, na którym zarówno sprzedający, jak i kupujący uznają, że ich działania nie wpływają na poziom ceny rynkowej. Zatem rynek wolnokonkurencyjny musi się składać z wielu nabywców i wielu sprzedawców. Z pewnością rynek wewnętrzny UE zapewnia znaczną liczbę potencjalnych detalistów i konsumentów. Jednakże problematyczna pozostaje wiedza konsumentów, gdyż w ramach doskonałej konkurencji powinni oni mieć prawie pełne informacje o sprzedawanych produktach oraz wierzyć, że wyroby różnych przedsiębiorstw, działających na doskonale konkurencyjnym rynku, są rzeczywiście identyczne [Begg, Fischer, Dornbusch, 2007].

Komisja Europejska oszacowała straty konsumentów wynikające z nieprawidłowego funkcjonowania rynku wewnętrznego na poziomie 0,16 % PKB UE, zaś potencjalne zyski z tylko zwiększonego handlu elektronicznego na 0,02 % PKB UE, tj. 2,5 mld EUR. Według raportu M. Montiego silniejsza orientacja na konsumenta będzie oznaczać ponowne zwrócenie uwagi na integrację rynku i konkurencję, poszerzony zbiór praw, zabezpieczenia i środki dochodzenia roszczeń oraz większy dostęp do podstawowych usług.

Warto również zauważyć, że na przestrzeni lat świadomość konsumentów, dotycząca ich praw, znacząco wzrosła. Stąd też dynamiczny rozwój polityki konsumencieckiej, której elementów nie mogło zabraknąć w „Akcje o jednolitym rynku” tym bardziej, że kwestie te zostały uznane w trakcie prowadzonych przez Komisję konsultacji za najważniejsze przez, jak można się domyślać, najbardziej zainteresowane podmioty – organizacje konsumenckie. W jego ramach Komisja zaproponowała **wprowadzenie przede wszystkim regulacji w sprawie alternatywnych metod rozstrzygania sporów**, których celem jest ustanowienie środków pozasądowych, dzięki którym będzie można znaleźć łatwo i szybko rozwiązania niewiążące się z nadmiernymi kosztami dla konsumentów.

W celu wzmocnienia zaufania konsumentów do jednolitego rynku Komisja przewidziała **wprowadzenie zmian do dyrektywy w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów**¹⁹ oraz przygotowanie **wieloletniego planu działania dotyczącego nadzoru rynku**. Chodzi bowiem m.in. o współpracę ze służbami celnymi i organami nadzorującymi rynek państw członkowskich UE. Dodatkowo, w ramach poprawy świadomości środowiskowej obywateli i konsumentów na rynku wewnętrznym UE, Komisja zaproponowała **inicjatywę „śladu ekologicznego produktu”**, której celem jest zapewnienie konsumentom odpowiednich informacji o ekologiczności produktów.

Zaproponowane przez Komisję Europejską działania w dziedzinie ochrony konsumenta wydają się nie być inicjatywami nastawionymi na krótkie efekty. Są to raczej kon-

cepcje zapewnienia odpowiedniej długookresowej równowagi między przedsiębiorcami a konsumentami. Trudno również w tych inicjatywach odnaleźć przewartościowanie polityki rynku wewnętrznego z proprzedsiębiorczej na rzecz prokonsumenckiej, jak miało to miejsce tuż przed kryzysem gospodarczym. Problemy w sferze realnej gospodarki w latach 2008–2010 obnażyły słabą pozycję konkurencyjną przedsiębiorców. Stąd też propozycje zmian w sferze polityki konsumenckiej bardziej wydają się być działaniami ukierunkowanymi na stworzenie właściwych warunków do wzrostu popytu, a nie wąsko rozumianej ochrony nabywców.

Podsumowanie

Kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2008 roku ujawnił wiele problemów w sferze realnej w UE. Wynikały one oczywiście przede wszystkim z kłopotów instytucji finansowych, ale w drugim rzędzie należałoby wskazać mankamenty w funkcjonowaniu rynku wewnętrznego UE. Były one zarówno pochodną niewdrożenia części legislacji przez niektóre państwa członkowskie, jak i niedostosowania jej do nowych potrzeb związanych ze zmieniającą się UE, konkurencją globalną, nową koncepcją zrównoważonego, innowacyjnego wzrostu gospodarczego.

W odpowiedzi na te wyzwania Komisja już w 2007 r. rozpoczęła prace nad strategią dotyczącą rynku wewnętrznego, co potwierdza, że nie było to bezpośrednio powiązane z konsekwencjami kryzysu gospodarczego. Jednakże właśnie przez kryzys lub dzięki niemu rozpoczęto dyskusję na temat modernizacji rynku wewnętrznego.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że w ramach strategii ożywienia rynku wewnętrznego Komisja Europejska zaproponowała **utrzymanie społecznej gospodarki rynkowej**, podkreślając współlistnienie otwartego, konkurencyjnego rynku oraz wysokich norm w zakresie opieki społecznej, ochrony środowiska i służby zdrowia. Nawet w okresie kryzysu gospodarczego państwa członkowskie UE były zmuszone do wprowadzania rozwiązań prospołecznych o relatywnie wysokim koszcie dla ich budżetów. Również wszelkie wsparcie, udzielone przez rządy państw UE przedsiębiorcom sfery realnej, było realizowane dla tych firm, które zatrudniały najwięcej pracowników. Takie działania miały na celu oczywiście redukcję ewentualnych napięć społecznych.

Strategia ożywienia rynku wewnętrznego nie przewiduje w zasadzie żadnych kroków, które w krótkim okresie miałyby poprawić sytuację przedsiębiorców w UE, znajdującej się w kryzysie gospodarczym. Kryzys, jak się wydaje, analizując czy to raport M. Montiego, czy też komunikaty Komisji, stał się swego rodzaju przyczynkiem do dyskusji o przyszłości rynku wewnętrznego. Omówiona strategia zawiera więc propozycje działań ukierunkowanych zarówno na biznes, jak i na pracowników czy konsumentów.

Jeśli chodzi o propozycje dedykowane przedsiębiorcom, to w pierwszym rządzie proponuje się ułatwienia dla MŚP w dostępie do środków finansowych, głównie w ramach kapitału podwyższonego ryzyka, uwolnienie potencjału usług oraz budowę jednolitego rynku cyfrowego, który wraz z właściwą ochroną praw intelektualnych i przemysłowych, powinien zapewnić innowacyjny rozwój UE. Są to ewidentne działania pro wzrostowe i prorozwojowe, nastawione na długookresowe efekty. Brak wśród nich rad na szybkie wyjście z kryzysu. Podobnie rzecz się ma z koordynacją polityki podatkowej, której konsekwencje mogą być odczuwalne dopiero w dłuższej perspektywie.

Podobna sytuacja jest z inicjatywami na rzecz mobilności pracowników czy ochrony konsumentów. Zarówno wprowadzenie paszportu kwalifikacji i umiejętności, jak i instytucji pozasądowego rozstrzygnięcia sporów wymaga czasu, a na efekty będzie trzeba poczekać. Działania, zarówno w sferze mobilności pracowniczej, jak i polityki konsumennej, są raczej nastawione na kreowanie odpowiednich warunków do funkcjonowania rynku wewnętrznego i pełnego wykorzystania jego potencjału.

Przeprowadzona analiza potwierdza zatem tezę postawioną we wstępie, że projektowane działania w ramach „Aktu o jednolitym rynku” są **strategią „ucieczki do przodu” przed kryzysem, a nie harmonogramem krótkookresowych działań na rzecz wyjścia z kryzysu**. Należy jednak podkreślić, że wspomniana strategia nie zawiera żadnych radykalnych i przełomowych reform strukturalnych. Stanowi raczej pogłębienie dotychczasowej integracji, uproszczenie obowiązujących przepisów lub wyeliminowanie najistotniejszych, a więc nie wszystkich, barier. Rynek wewnętrzny powinien być postrzegany jako mechanizm zapewniający efektywne prowadzenie działalności gospodarczej przy redukcji bezrobocia i zwiększeniu zaufania konsumentów. Przykładem takiego działania jest ostatnia inicjatywa Niemiec, zaprezentowana w trakcie posiedzenia Rady ds. Konkurencyjności w dniu 29 września 2011 r., przewidująca specjalną współpracę niemieckich firm z przedsiębiorstwami greckimi.

Należy także zwrócić uwagę na harmonogram działań Komisji. Pierwsze projekty strategii ożywienia rynku wewnętrznego zostały przedstawione pod koniec 2011 r. Oznacza to, że większość z nich będzie procedowana przez duńską, cypryjską i irlandzką prezydencję w Radzie. **Od skuteczności ich działań, umiejętności prowadzenia rozmów w Radzie i w Parlamencie Europejskim zależy powodzenie tej koncepcji**. Co do pozytywnych efektów można mieć jednak wątpliwości. Przewodnictwo w Radzie obejmują państwa, które albo są doświadczonymi członkami UE, jednak nie uczestniczą we wszystkich obszarach integracji europejskiej, albo są nowymi, niedoświadczonymi państwami, albo krajami zmagającymi się z olbrzymimi problemami finansów publicznych. W konsekwencji, niekoniecznie rynek wewnętrzny, mimo politycznych deklaracji, będzie rzeczywiście priorytetem ich działań.

Niewątpliwie pełne wdrożenie dotychczasowych i przyszłych rozwiązań prawnych powinno wesprzeć państwa członkowskie w wychodzeniu z kryzysu. Zbyt duże deficyty implementacyjne to utrudniają. Warto jednak zwrócić uwagę, że paradoksalnie,

wszelkie oznaki powracającego kryzysu powodują, że państwa członkowskie, wzorem lat siedemdziesiątych, czy też ostatnich lat zaczynają kontestować niektóre rozwiązania unijne. W konsekwencji, **tendencje protekcyjnistyczne doprowadzają do wprowadzania ograniczeń w przepływie pracowników i usług, a więc podstawowych lokomotyw dalszej integracji w ramach rynku wewnętrznego UE.**

Przypisy

¹ Artykuł powstał z końcem 2011 r. na podstawie opracowania pt. „Strategia rozwoju rynku wewnętrznego UE po kryzysie gospodarczym lat 2008–2010” przygotowanego w ramach badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej SGH w Warszawie pt. „Polska w Unii Europejskiej”, prowadzonych w 2011 r. pod kierunkiem dr hab. Grażyny Wojtkowskiej-Łodej, prof. SGH.

² W pierwotnych postanowieniach Traktatu ustanawiającego EWG zawarto pojęcie „wspólny rynek”, jednakże od 1993 r. zaczęto coraz częściej posługiwać się sformułowaniem „rynek wewnętrzny”, co miało swoje uzasadnienie w postanowieniach Jednolitego Aktu Europejskiego z 1987 r. Dopiero Traktatem z Lizbony zmieniono wszystkie sformułowania traktatowe „wspólnego rynku” na „rynek wewnętrzny”. Natomiast pojęcie „jednolity rynek europejski” jest używane potocznie, dla lepszego określenia jego lokalizacji i kierunku rozwoju, co powinno być bardziej czytelne dla odbiorców.

³ Konkluzje Rady Europejskiej, 17 czerwca 2010 r.

⁴ Komunikat Komisji, Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Bruksela, 3.3.2010, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna.

⁵ Commission Staff Working Paper, Overview of responses to the public consultation on the Communication „Towards a Single Market Act”. Accompanying document to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A single Market Act. Twelve levers to boost growth and strengthen confidence, “Working together to create new growth”, Brussels, 13.4.2011, SEC(2011) 467 final.

⁶ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Akt o jednolitym rynku. Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania. „Wspólnie na rzecz nowego wzrostu gospodarczego”, Bruksela, 13.04.2011, KOM(2011) 206 wersja ostateczna.

⁷ Był on oparty na Komunikacie Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, W kierunku Aktu o jednolitym rynku. W stronę społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności. 50 propozycji na rzecz wspólnej poprawy rynku pracy, przedsiębiorczości i wymiany, Bruksela, 27.10.2010, KOM(2010) 608 wersja ostateczna oraz Konkluzjach Rady w sprawie Aktu o jednolitym rynku, Bruksela, 10 grudnia 2010 r., ST 17799/10.

⁸ Ze względu na objętość oraz zakres analizy w niniejszym opracowaniu uwzględniono, jak się wydaje, te najistotniejsze propozycje mogące potencjalnie mieć największy wpływ na wyjście z kryzysu i wzrost gospodarczy UE, pozostawiając nieomówionymi kwestie związane z sieciami infrastrukturalnymi, spójnością społeczną, przedsiębiorczością społeczną, otoczeniem regulacyjnym biznesu oraz rynku zamówień publicznych.

⁹ Commission Staff Working Paper, Overview of responses to the public consultation on the Communication „Towards a Single Market Act”. Accompanying document to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A single Market Act. Twelve levers to boost growth and strengthen confidence, „Working together to create new growth”, Brussels, 13.4.2011, SEC(2011) 467 final.

¹⁰ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, W kierunku Aktu o jednolitym rynku. W stronę społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności. 50 propozycji na rzecz wspólnej poprawy rynku pracy, przedsiębiorczości i wymiany, Bruksela, 27.10.2010, KOM(2010) 608 wersja ostateczna.

¹¹ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Akt o jednolitym rynku. Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania. „Wspólnie na rzecz nowego wzrostu gospodarczego”, Bruksela, 13.04.2011, KOM(2011) 206 wersja ostateczna.

¹² Komunikat Komisji, Tymczasowe wspólnotowe ramy prawne w zakresie pomocy państwa ułatwiające dostęp do finansowania w dobie kryzysu finansowego i gospodarczego, Dz. Urz. C 083 , 07.04.2009, s. 1.

¹³ Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz. Urz. UE L 376, 27.12.2006, s. 36.

¹⁴ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Europejska Agenda Cyfrowa, Bruksela, 26.08.2010, KOM(2010) 245 wersja ostateczna/2.

¹⁵ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Projekt przewodni strategii Europa 2020. Unia innowacyjna, Bruksela, 6.10.2010, KOM(2010) 546 wersja ostateczna.

¹⁶ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie, Bruksela, 28.10.2010, KOM(2010) 614 wersja ostateczna.

¹⁷ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia: europejski wkład w pełne zatrudnienie, Strasburg, 23.11.2010, KOM(2010) 682 wersja ostateczna.

¹⁸ Dyrektywa 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996 r. dotycząca delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, Dz. Urz. L 18, 21.01.1997, s. 431.

¹⁹ Dyrektywa 2001/95/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, Dz. Urz. L 11, 15.01.2002, s. 4.

Bibliografia

- Ambroziak A.A., 2009, Krajowa pomoc regionalna w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., 2007, Mikroekonomia, PWE, Warszawa
- Monti M., 2010, Nowa strategia na rzecz jednolitego rynku. W służbie gospodarki i społeczeństwa Europy. Sprawozdanie dla przewodniczącego Komisji Europejskiej José Manuela Barroso, 9 maja 2010 r.
- Synowiec E., 2001, Dynamika i poszerzanie zakresu integracji europejskiej, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa, IKC HZ, Warszawa

Dokumenty

Dyrektywa 2001/95/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, Dz. Urz. L 11, 15.9.2002

Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług w rynku wewnętrznym, Dz. Urz. UE L 376, 27.12.2006

Dyrektywa 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 1996 r. dotycząca delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, Dz. Urz. L 18, 21.01.1997

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, W kierunku Aktu o jednolitym rynku. W stronę społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności. 50 propozycji na rzecz wspólnej poprawy rynku pracy, przedsiębiorczości i wymiany, Bruksela, 27.10.2010, KOM(2010) 608 wersja ostateczna

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Akt o jednolitym rynku. Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania. „Wspólnie na rzecz nowego wzrostu gospodarczego”, Bruksela, 13.04.2011, KOM(2011) 206 wersja ostateczna.

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Europejska Agenda Cyfrowa, Bruksela, 26.08.2010, KOM(2010) 245 wersja ostateczna/2

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Projekt przewodni strategii Europa 2020. Unia innowacyjna, Bruksela, 6.10.2010, KOM(2010) 546 wersja ostateczna

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji. Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie, Bruksela, 28.10.2010, KOM(2010) 614 wersja ostateczna

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia: europejski wkład w pełne zatrudnienie, Strasburg, 23.11.2010, KOM(2010) 682 wersja ostateczna

Komunikat Komisji, Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Bruksela, 3.3.2010, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna

Komunikat Komisji, Tymczasowe wspólnotowe ramy prawne w zakresie pomocy państwa ułatwiające dostęp do finansowania w dobie kryzysu finansowego i gospodarczego, Dz. Urz. C 083, 07.04.2009

Konkluzje Rady Europejskiej, 17 czerwca 2010 r.

Konkluzje Rady w sprawie Aktu o jednolitym rynku, Bruksela, 10 grudnia 2010 r., ST 17799/10

Development strategy of the EU internal market as the instrument providing the way out of the economic crisis

Summary

The recent economic crisis revealed many problems in the EU real sphere, not only because of the troubles of financial institutions, but also due to shortcomings in the EU law implementation and lack of its adjustment to the new needs respective to the changing EU, global competition, the new conception of sustainable, innovative economic growth.

Under the strategy for reviving the internal market, the European Commission proposed maintaining social market economy, stressing the co-existence of an open, competitive market and high standards regarding social care, environmental protection and healthcare. The analysis confirms the thesis that the actions proposed under the Single Market Act comprise a strategy for the 'escape forward' from the crisis, and not just a schedule of short-term actions aimed at finding way out. However, it should be stressed that the said strategy does not include any radical and watershed structural reforms. It rather constitutes a deepening of the current integration, a simplification of the current regulations or elimination of the most essential although not all barriers. The internal market should be perceived as a mechanism ensuring effective conducting of business activity while reducing unemployment and increasing the consumers' trust.

Key words: economic crisis, the EU internal market

Słowa kluczowe: kryzys ekonomiczny, rynek wewnętrzny UE