Aneta Onufer
Uniwersytet Wrocławski, NKE

Polityka proeksportowa Unii Europejskiej

Wstęp

We współczesnej polityce gospodarczej dużą rolę przypisuje się polityce proeksportowej. Rola eksportu w polityce handlowej wynika przede wszystkim z jego wpływu na wzrost gospodarczy i dobrobyt społeczny[1]. Do korzyści, jakie eksport przynosi krajom prowadzącym wymianę z zagranicą, należy zaliczyć przede wszystkim: wzrost zatrudnienia, poszerzenie skali działalności przedsiębiorstw, nawiązywanie nowych kontaktów handlowych, utrzymanie równowagi płatniczej. Wszystkie te elementy bardzo często pociągają za sobą znaczące inwestycje, które mogą wpłynąć na wzrost gospodarczy w krajach promujących eksport. Również w Unii Europejskiej polityka proeksportowa zajmuje szczególne miejsce. Znajduje też odzwierciedlenie w przyjmowanych i realizowanych strategiach rozwojowych UE.

W niniejszej pracy zaprezentowane zostaną założenia unijnej polityki proeksportowej, a także najważniejsze działania UE, które mają służyć jej realizacji.

1. Polityka popierania eksportu

Najogólniej polityka proeksportowa to zbiór działań państwa, których celem jest wzrost eksportu. Są to więc te działania państwa, które wiążą się z popieraniem i ułatwianiem eksportu, a także całokształt działań zmierzających do uzyskania maksymalnych korzyści z uczestnictwa kraju w wymianie międzynarodowej[2]. W szerszych definicjach za politykę proeksportową przyjmuje się natomiast poli-

[1] Nie zawsze eksport uznawany był za czynnik rozwoju gospodarczego. Przez lata traktowany był jedynie jako źródło pozyskiwania środków dewizowych na finansowanie niezbędnego importu. Można było spotkać się również ze stwierdzeniami, że eksport może prowadzić do ograniczenia dostępności towarów na rynku krajowym lub uzależnienia kraju od rynków zagranicznych. Małe zainteresowanie eksportem było charakterystyczne m.in. dla gospodarek centralnie planowanych. Zob. D. Rosati, *Polityka proeksportowa*, Warszawa 1990, s. 10 i n.

[2] *Ibidem*, s. 10.

Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne 5, 2008
© for this edition by CNS

tykę przyspieszania zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju za pomocą eksportu[3]. Tego typu definicje podkreślają, że celem prowadzenia polityki proeksportowej jest nie tyle wzrost eksportu, ile zrównoważony rozwój gospodarczy. Wzrost eksportu w tej definicji rozumiany jest jedynie jako czynnik, którego działanie prowadzi do osiągnięcia ostatecznego celu polityki proeksportowej, którym jest zrównoważony rozwój gospodarczy kraju.

Polityka popierania eksportu ma sprzyjać stworzeniu korzystnych warunków do zwiększenia skali i zakresu sprzedaży towarów i usług na rynkach zagranicznych. Polityka proeksportowa może również prowadzić do zmian w strukturze wymiany z zagranicą, a tym samym w pozytywny sposób oddziaływać na rozwój najbardziej zyskownych i służących rozwojowi kraju dziedzin gospodarczych. Można wreszcie stwierdzić, że polityka proeksportowa wiąże się także z umacnianiem powiązań danego kraju z gospodarką światową.

Dążąc do wzrostu eksportu, kraje uruchamiają specjalne systemy zachęt dla eksporterów. Najbardziej znanym przykładem są bezpośrednie i pośrednie subsydia oraz kredyty eksportowe. Eksport promować można również przez uruchamianie specjalnych programów wspierających działania rodzimych firm na rynkach zagranicznych. Programy te najczęściej oferują pomoc przedsiębiorcom przy nawiązywaniu kontaktów handlowych z przedsiębiorstwami zagranicznymi, wsparcie współpracy w obszarze B2B czy dostęp do informacji dotyczących funkcjonowania zagranicznych rynków.

2. Polityka proeksportowa UE – główne założenia

W Unii Europejskiej przez eksport towarów rozumie się potwierdzony przez urząd celny wywóz towarów z terytorium kraju członkowskiego UE poza terytorium Wspólnoty. W związku z tym eksportem nie będzie sprzedaż towarów do innych krajów UE. Tego typu wywóz towarów będzie stanowił jedynie wewnątrzwspólnotową dostawę towarów i nie może być określany mianem eksportu[4].

Najogólniej polityka proeksportowa Unii Europejskiej sprowadza się do dwóch rodzajów działań. Pierwszym z nich są dążenia do zapewnienia unijnym firmom jak najlepszego dostępu do zagranicznych rynków, drugim zaś ochrona ich interesów na tych rynkach.

Według Komisji Europejskiej europejska polityka handlowa musi stać się integralną częścią szerszej reformy gospodarczej i strategii podnoszenia konkurencyjności. Zdaniem Komisji, Europa, która jest bardziej konkurencyjna na zewnątrz, to silniejsza gospodarczo UE. UE musi więc zapewnić takie warunki, przy których

[3] Taką definicję proponuje m.in. D. Rosati, *op. cit.*

[4] Por. D. Kosacka-Łędzewicz, B. Olszewski, *Eksport–import i transakcje wewnątrzwspólnotowe. Opodatkowanie*, Wrocław 2004, s. 19.

© for this edition by CNS

europejskie przedsiębiorstwa będą mogły swobodnie wchodzić na rynki zagraniczne i na równych zasadach konkurować z innymi przedsiębiorstwami. Jednocześnie zakłada się, że w przypadku wprowadzania niezbędnych regulacji handlu musi odbywać się to w sposób jawny, przejrzysty i w jak najmniejszym stopniu ograniczający handel.

Aktualnie największe utrudnienia eksporterom z UE sprawiają nie – jakby się wydawało – cła, które skutecznie zostały obniżone dzięki wielostronnym negocjacjom na forum WTO[5], ale bariery pozataryfowe ustanawiane przez kraje, z którymi prowadzona jest wymiana handlowa. Do barier pozataryfowych ograniczających eksport możemy zaliczyć: opodatkowanie eksportu, obowiązek uzyskiwania różnych certyfikatów dla produktów i usług, prawo zamówień publicznych, prawo dotyczące handlu usługami. Regulacje WTO nie uwzględniają wszystkich barier, z jakimi mogą spotkać się eksporterzy. Poszczególne kraje odkładają również wprowadzenie wypracowanych na forum międzynarodowym zasad, jak w przypadku prawa ochrony własności intelektualnej. Problemy te, zauważane przez unijnych eksporterów, stają się więc w coraz większym zakresie częścią polityki handlowej UE.

W przypadku eksportu towarów i usług bezpośrednio związanych z eksportem towarów podatnik ma prawo do zastosowania stawki podatku VAT 0%. Stawka 0% odnosi się nie tylko do eksportu bezpośredniego (kiedy to wywóz towarów poza Wspólnotę jest dokonywany bezpośrednio przez eksportera), lecz także do eksportu pośredniego (kiedy towary dostarczane są najpierw zagranicznemu odbiorcy i ich wywóz poza Wspólnotę spoczywa już na nabywcy, a dokumenty wywozowe są wystawione na zagranicznego kontrahenta)[6].

3. Wspólna polityka handlowa UE

Wspólną politykę handlową UE regulują art. 131–134 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE)[7]. Generalnie, wspólna polityka handlowa ma prowadzić do ujednolicenia i liberalizacji zasad prowadzenia handlu przez kraje członkowskie UE. Dostrzeżenie przez UE korzyści płynących ze zniesienia ceł między państwami członkowskimi, w tym zwiększenia siły konkurencyjnej przedsiębiorstw unijnych, stało się podstawą do stworzenia między krajami członkowskimi unii celnej (art. 131 TWE). Państwa członkowskie dążą też do harmonizacji systemów, w ramach których przyznają pomoc w wywozie towarów do krajów

[5] Proces negocjacji systematycznych obniżek ceł przedstawiony jest w B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wrocław 2002

[6] *Ibidem*, s. 19–42.

[7] Traktat dostępny jest m.in. w: *Dokumenty europejskie*, t. IV, oprac. A. Przyborowska-Klimczak, E. Skrzydło-Tefelska, Lublin 2003, s. 88–337.

© for this edition by CNS

trzecich, aby uniknąć zakłóceń w konkurencji między przedsiębiorstwami Wspólnoty (art. 132 TWE).

Przyjęcie wspólnej polityki handlowej przez Unię Europejską wiąże się z przekazaniem przez każde państwo członkowskie polityki handlowej z poziomu narodowego na poziom wspólnotowy. W rezultacie każdy kraj będący członkiem UE przyjmuje wspólne zasady handlowe UE i jednocześnie zostaje pozbawiony możliwości prowadzenia samodzielnej polityki handlowej i prezentowania swojego stanowiska w sprawie handlu na forum międzynarodowym.

Przyjęcie wspólnej polityki handlowej przez Unię Europejską w dużym stopniu wpłynęło na handel zagraniczny krajów członkowskich. Przede wszystkim wspólna polityka handlowa reguluje stosunki handlowe między Wspólnotą Europejską a państwami trzecimi (a więc niebędącymi członkami UE). Według art. 133 TWE, ustęp 1, wspólna polityka handlowa opiera się na przyjęciu jednolitych zasad w szczególności odnoszących się do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych, ujednolicenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej i handlowych środków ochronnych stosowanych w przypadku wykrycia dumpingu lub subsydiów.

Polityka handlowa pozostaje w kompetencji Komisji Europejskiej i Rady UE. Zgodnie z ustępem 2 art. 133 Komisja przedkłada Radzie propozycje w celu wykonania wspólnej polityki handlowej. Przy prowadzeniu negocjacji umów z krajami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi, w tym WTO[8], rokowania w imieniu wszystkich krajów członkowskich UE prowadzi Komisja na podstawie upoważnienia uzyskanego od Rady (*Dyrekcja Generalna ds. Handlu – DG Trade*). W tych negocjacjach Komisja jest dodatkowo wspierana przez specjalny wyznaczony przez Radę komitet zwany Komitetem art. 133 lub Komitetem 133 (art. 133 TWE, ustęp 3). Zasady te dotyczą też rokowań i zawierania umów w dziedzinie handlu usługami i handlowych aspektów własności intelektualnej. Akty prawne regulujące sprawy związane z polityką handlową mają przede wszystkim formę decyzji i rozporządzeń Komisji lub Rady albo oczywiście dwustronnych i wielostronnych umów międzynarodowych, których stroną jest Wspólnota. Akty te stają się po ich ogłoszeniu bezpośrednio obowiązującą częścią prawa wszystkich państw członkowskich.

Wspólnota Europejska może zawierać także stowarzyszenia handlowe z jednym lub większą liczbą państw lub organizacji międzynarodowych (prawo do zawierania takich stowarzyszeń daje art. 310 TWE), mające na celu stworzenie ścisłych stosunków gospodarczych za pomocą znoszenia ograniczeń celnych.

---

[8] Informacje dotyczące aktywności UE w WTO można znaleźć na stronie internetowej http://ec.europa.eu/trade/issues/newround/index_en.htm

© for this edition by CNS

Jednym z problemów poruszanych przy omawianiu wspólnej polityki handlowej są **subsydia eksportowe**[9]. Po utworzeniu unii celnej i zaprzestaniu stosowania ceł w wymianie między krajami członkowskimi podstawowym narzędziem polityki handlowej UE stały się właśnie subsydia eksportowe. Wykorzystanie ich w polityce handlowej UE widać we wspólnej polityce rolnej UE[10]. Można nawet stwierdzić, że polityka rolna UE przeobraziła się w ogromny program subsydiowania eksportu[11]. Prowadzenie jednak polityki subsydiowania eksportu żywności spotyka się z dużą krytyką np. USA. Co więcej, okazuje się, że łączny koszt ponoszony przez europejskich konsumentów i podatników przewyższa korzyści, jakie uzyskują producenci[12]. Siła przetargowa rolników jest jednak duża i ograniczenie subsydiów jest bardzo trudne do wprowadzenia. Jednak stanowisko WTO wobec stosowania subsydiów jest jednoznaczne. Według WTO stosowanie tego typu subsydiów zakłóca konkurencję na rynku międzynarodowym, a efektem negocjacji podczas rundy urugwajskiej było przyjęcie uchwały o wycofywaniu się ze stosowania subsydiów[13].

W obecnie prowadzonych pracach dotyczących reformy polityki rolnej UE przyjęto, że do 2013 r. zostaną zniesione wszystkie formy subsydiowania eksportu, w tym również wspólnotowe refundacje eksportowe. Te narzędzia polityki handlowej mają być zastąpione działaniami informacyjnymi i promocyjnymi na rynku wewnętrznym i zewnętrznym, których celem będzie pozyskiwanie nowych rynków zbytu w krajach trzecich, zwiększenie świadomości konsumentów o walorach europejskiej żywności, a przez to niedopuszczenie do spadku unijnego eksportu produktów rolnych[14].

---

[9] Na temat subsydiów eksportowych i innych narzędzi regulacji stosunków ekonomicznych z zagranicą zob. B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Warszawa 2006, s. 459–463.

[10] Unia Europejska stosuje bezpośrednie subsydia eksportowe jedynie w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (dotyczą one mleka i produktów mleczarskich, wołowiny, cielęciny, wieprzowiny, jaj, drobiu, cukru, zbóż, ryżu, owoców i warzyw, win i alkoholu). Zob. *Wsparcie dla unijnego eksportu*, www.ukie.gov.pl

[11] P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Warszawa 2007, s. 283.

[12] Subsydiowanie eksportu w sposób jednoznaczny prowadzi do powstania kosztów przewyższających korzyści z punktu widzenia dobrobytu. Wypłacane subsydia pochodzą z budżetu państwa. Stosowanie subsydiów eksportowych wpływa na wzrost cen eksportowanych towarów w kraju eksportera, na czym tracą również konsumenci w kraju eksportującym. Pogorszeniu ulegają także *terms of trade*. Zob. P.R. Krugman, M. Obstfeld, *op. cit.*, s. 143 i 282–283.

[13] Wyjątkiem były kraje najsłabiej rozwinięte, które nie zostały objęte tym obowiązkiem. Zob. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, Warszawa 2002, s. 127–128, oraz *International Trade Rules. An Answer Book on the WTO Agreements for Small and Medium-Sized Exporters*, International Trade Centre, Geneva 2001.

[14] http://www.europarl.europa.eu/news/expert/infopress_page/032-14838-344-12-50-904-20071211IPR14762-10-12-2007-2007-false/default_pl.htm

© for this edition by CNS

Kolejnym instrumentem polityki proeksportowej UE są **kredyty eksportowe**. W UE następuje stopniowa harmonizacja zasad wspierania eksportu przede wszystkim w zakresie ubezpieczania kredytów eksportowych i gwarancji kredytowych. Brak harmonizacji prawa w tej materii mógłby bowiem zakłócić konkurencję między eksporterami, którzy są w różnym stopniu wspierani przez prawo krajowe. Wspólnota Europejska jest stroną porozumienia z 1978 r. dotyczącego wspierania kredytów eksportowych, zawartego w ramach działań OECD[15].

Omawiając politykę popierania eksportu UE, należy podkreślić **wielość programów proeksportowych**, które mają służyć unijnym eksporterom. Wymienić należy przede wszystkim program *Market Access Strategy*, MAS (*Strategia dostępu do rynku*), którego celem jest m.in. gromadzenie informacji o rynkach krajów trzecich, identyfikacja barier w dostępie do poszczególnych rynków lub problemów w handlu, działanie w celu zmniejszenia występujących barier i promowanie działalności firm unijnych na rynkach zagranicznych. MAS to również swoistego rodzaju platforma wymiany informacji dotyczących handlu między instytucjami UE, krajami członkowskimi i unijnymi przedsiębiorcami[16]. Pozytywnie przez eksporterów unijnych oceniane są również programy odnoszące się do wybranych rynków zagranicznych, a wśród nich: AL-INVEST (rynek Ameryki Łacińskiej), ASIA-WIDE (rynek Azji), ECTI (rynek Kanady), EXPROM (rynek japoński) oraz TASBI (rynek USA). Przykładowo, inicjatywa *Gateway to Japan* (*Brama do Japonii*), która jest częścią programu EXPROM, w znaczący sposób wpłynęła na obecność europejskich produktów na rynku japońskim. Inicjatywa ta ma na celu wprowadzenie i promocję nowych i innowacyjnych produktów z UE na trudny i wymagający japoński rynek. Program wspiera także działania promujące eksport, które są podejmowane przez pojedyncze kraje członkowskie. Rezultaty ostatnich edycji (1994–1996, 1997–2001 i 2002–2006) są oceniane pozytywnie. 91% z 2275 przedsiębiorstw unijnych, które uczestniczyły w programie, jest zadowolonych z efektów udziału w *Gateway to Japan*, w tym rozpoczęcia działalności na rynku japońskim i uzyskania wzrostu sprzedaży.

Przedsiębiorstwa, które mogą wziąć udział w programie, to te, które nigdy nie działały na rynku japońskim lub które wcześniej napotkały trudności w rozwoju działalności na tym rynku. Wśród ośmiu sektorów, które zostały uznane za dziedziny rozwojowe i tym samym są promowane, znalazły się zarówno technologie informacyjne i komunikacyjne, jak i projektowanie mody przez młodych twórców. Przedsiębiorcy z wybranych sektorów biorą udział w targach i misjach handlowych, na których prezentują swoje oferty. W ciągu trzech edycji programu zorganizowano 52 misje handlowe i targi.

---

[15] *Arrangement on Officially Supported Export Credits – Revision 2005*, OECD, www.oecd.org

[16] www.ec.europa.eu

© for this edition by CNS

Inicjatywa *Gateway to Japan*, zapewniająca zarówno szkolenia, pomoc w zakresie marketingu, PR oraz logistyki, jak i wsparcie finansowe, pozwala małym i średnim przedsiębiorstwom zaistnieć na rynku japońskim oraz uzyskać na nim bezcenną rozpoznawalność[17]. Pozostałe z wymienionych programów proeksportowych UE skupiają się również na licznych inicjatywach mogących ułatwić przedsiębiorcom wejście na pozaunijne rynki.

4. Rozwiązywanie sporów handlowych – przykład rosyjskiego embarga na polskie produkty

Przykładem udziału Unii Europejskiej w rozwiązaniu sporu handlowego między krajem członkowskim a krajem trzecim może być sprawa nałożenia przez Rosję embarga na polskie mięso, produkty mięsne oraz rośliny i artykuły pochodzenia roślinnego. Embargo zostało wprowadzone w listopadzie 2005 r. w wyniku zarzucenia Polsce fałszowania certyfikatów weterynaryjnych i fitosanitarnych. Chociaż polscy producenci natychmiast usunęli wskazane uchybienia i wyjaśnili niezgodności, Rosja nie zrezygnowała z embarga. Co więcej, część postulatów strony rosyjskiej nie mogła zostać spełniona bez zmiany prawa wspólnotowego. W efekcie Komisja Europejska (KE), która jest odpowiedzialna za legislację unijną, włączyła się w sprawę rozwiązania zaistniałego problemu[18]. Eksperci Komisji Europejskiej, towarzyszący rosyjskim inspektorom podczas wizytacji w Polsce, nie znaleźli powodów uzasadniających utrzymywanie rosyjskiego embarga na polskie produkty. Komisja uznała także, że Polska przestrzega europejskich norm weterynaryjnych oraz memorandum UE – Rosja o świadectwach weterynaryjnych i fitosanitarnych w eksporcie do Rosji (w UE obowiązuje zharmonizowany system kontroli przestrzegana unijnych norm)[19]. Zawyżone według KE rosyjskie standardy negatywnie wpłynęły także na eksport produktów z Grecji, Hiszpanii, Holandii i Włoch[20]. W sporze z Rosją Polska uzyskała poparcie także ze strony Parlamentu Europejskiego, który uznał nałożenie embarga za dyskryminację polskich wytwórców, a jego przyczyny za czysto polityczne, co wyrażone zostało w przyjętej w 2006 r. rezolucji[21]. Fakt, że „problem Polski jest problemem europejskim", szczególnie podkreślony został także podczas szczytu UE – Rosja w Samarze w maju 2007 r. Wypowiedziom przedstawicieli instytucji unijnych towarzyszyło jednak negatywne nastawienie władz rosyjskich wobec jakichkolwiek negocjacji z UE i przyjęcie przez nich stanowiska, zgodnie z którym zaistniały konflikt może

[17] www.gatewaytojapan.org

[18] *Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.

[19] *UE: Nie ma uzasadnienia dla mięsnego embarga*, „Gazeta Wyborcza" z 1.03.2007 r.

[20] *Porozumienie UE – Rosja w sprawie kontroli fitosanitarnych*, „Gazeta Wyborcza" z 26.03.2008 r.

[21] *Europarlament solidarny z Polską*, „Gazeta Wyborcza" z 13.12.2006 r.

© for this edition by CNS

być rozwiązany jedynie na drodze dwustronnych rozmów polsko-rosyjskich. W efekcie wielokrotnych rozmów przedstawicieli władz polskich, krajów członkowskich popierających w tym konflikcie Polskę (m.in. Francji i Niemiec) oraz UE ze stroną rosyjską po ponaddwuletnim okresie zakazu sprzedaży polskich produktów do Rosji udało się doprowadzić do zniesienia embarga. W wyniku porozumień przedstawicieli Polski i Rosji w grudniu 2007 r. został zniesiony zakaz importu polskiego mięsa do Rosji, a w styczniu 2008 r. uchylono zakaz dotyczący produktów roślinnych, które nie są przeznaczone do konsumpcji. Embargo dotyczące warzyw i owoców zostało zniesione w marcu 2008 r. w wyniku bezpośrednich negocjacji KE ze stroną rosyjską, które zakończyły się podpisaniem porozumienia między UE a Rosją regulującego kwestię kontroli dopuszczalnego poziomu pestycydów w eksportowanych do Rosji produktach (przekroczenie norm zawartości pestycydów w polskich produktach było jednym z powodów wprowadzenia przez Rosjan embarga). Podpisanie memorandum dotyczącego norm fitosanitarnych (które miało ogromne znaczenie dla eksportu polskich produktów pochodzenia roślinnego – wartość przed wprowadzeniem zakazów była nawet wyższa od wartości eksportu mięsa do Rosji)[22] oznaczało zakończenie rosyjskiego embarga na wszystkie polskie produkty rolne i normalizację stosunków handlowych między Polską a Rosją. W porozumieniu tym określono normy, które mają spełniać wszystkie produkty pochodzenia roślinnego eksportowane z UE do Rosji. Przykład ten wykazuje faktyczne działanie wspólnej polityki handlowej UE oraz korzyści, jakie osiąga pojedynczy kraj z prowadzenia przez UE polityki handlowej w imieniu krajów członkowskich.

5. Egzekwowanie praw UE wynikających z międzynarodowego prawa handlowego

W przypadku stwierdzenia barier w dostępie do rynków krajów trzecich i handlu na tych rynkach państwa członkowskie, przedsiębiorcy i grupy przedsiębiorców unijnych mają prawo złożenia skargi do Komisji Europejskiej. W przypadku uzasadnionej skargi Komisja Europejska podejmuje kroki mające na celu usunięcie niekorzystnych skutków tych barier. Możliwość taką zapewnia Rozporządzenie Rady WE z 1994 roku *Ustanawiające procedury wspólnotowe w zakresie wspólnej polityki handlowej w celu zapewnienia wykonania praw Wspólnoty zgodnie z zasadami handlu międzynarodowego, w szczególności tymi ustanowionymi pod auspicjami WTO*[23]. Rozporządzenie[24] to dotyczy przeszkód w handlu, które

[22] *Będzie całkowite zniesienie rosyjskiego embarga?*, „Gazeta Wyborcza" z 10.03.2008 r.

[23] Rozporządzenie Rady WE nr 3286/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. (Dz. Urz. WE L 349 z 31.12.1994 z późn. zm.).

[24] Rozporządzenie to nie ma jednak zastosowania w przypadkach objętych innymi istniejącymi zasadami w dziedzinie wspólnej polityki handlowej. Działa ona w sposób uzupełniający do zasad

© for this edition by CNS

wywierają wpływ na rynek Wspólnoty i na rynek państwa trzeciego. Badając szkody, jakie wywołały zaistniałe bariery, Komisja zwraca uwagę na: wielkość danego wspólnotowego przywozu lub wywozu, w szczególności znacznego wzrostu lub spadku w wymiarze bezwzględnym, albo w stosunku do produkcji lub spożycia na danym rynku, ceny konkurentów przemysłu Wspólnoty oraz ich wpływ na unijny przemysł, a także na wskaźniki ekonomiczne, takie jak produkcja, zasoby, sprzedaż, udział w rynku, zyski, inwestycje czy zatrudnienie. Podobnej analizy dokonuje się, gdy istnieje tylko domniemanie wystąpienia szkody. Gdy Komisja uznaje, że istnieją przesłanki uzasadniające jej interwencję, wszczyna procedurę badawczą. W jej toku może na wniosek bezpośrednio zainteresowanym stronom umożliwić spotkanie w celu przedstawienia przyjmowanych stanowisk oraz odparcia przedstawianych zarzutów. Jeśli w wyniku procedury badawczej Komisja uzna, że w celu zapewnienia poszanowania praw Wspólnoty należy podjąć środki polityki handlowej, to Komisja może zdecydować o: zawieszeniu lub wycofaniu wszelkich koncesji wynikających z negocjacji w zakresie polityki handlowej, podniesieniu dotychczasowych opłat celnych lub wprowadzeniu innych opłat przywozowych, wprowadzeniu ograniczeń ilościowych lub innych środków wpływających na handel z danym państwem trzecim, na przykład zmieniających warunki przywozu lub wywozu towarów.

Zakończenie

Polityka proeksportowa jest częścią wspólnej polityki handlowej UE. Do jej priorytetów zalicza się zapewnienie unijnym przedsiębiorstwom łatwego dostępu do zagranicznych rynków oraz ochronę ich działalności eksportowej. W związku z odchodzeniem od stosowania subsydiów eksportowych znaczenia nabierają programy mające na celu promocję eksportu wśród przedsiębiorców z UE. Do zadań takich programów należy dostarczanie unijnym przedsiębiorcom informacji dotyczących specyfiki zagranicznych rynków, organizacja szkoleń, pomoc w nawiązywaniu kontaktów handlowych, a nawet zapewnienie promocji nowych i innowacyjnych produktów z UE za granicą. Ma to zapewnić zwiększenie szans unijnych eksporterów na rynkach krajów trzecich. Realizacja programów proeksportowych ułatwia również identyfikację problemów, jakie napotkać mogą podczas swojej działalności na rynkach zagranicznych eksporterzy z UE. Tym samym łatwiejsze staje się określenie celów dalszej polityki handlowej UE w zakresie liberalizacji handlu czy porozumień między UE a innymi krajami. Skuteczność funkcjonowania programów promujących eksport potwierdzają sami przedsiębiorcy. Jednym

---

ustanawiających wspólnotową organizację rynków rolnych i przepisów wykonawczych oraz szczegółowych zasad przyjętych na podstawie art. 235 Traktatu, stosowanych w odniesieniu do towarów przetworzonych na bazie produktów rolnych.

© for this edition by CNS

z najważniejszych proeksportowych programów Komisji Europejskiej jest *Strategia dostępu do rynku*, która nazywana jest nawet filarem polityki handlowej UE.

W wypadku zaistnienia przeszkód w eksporcie towarów wyprodukowanych w UE pokrzywdzona strona ma prawo złożyć skargę do Komisji Europejskiej, która podejmuje kroki mające na celu usunięcie negatywnych skutków wykrytych barier. UE prowadzi również służące unijnym eksporterom negocjacje z krajami trzecimi, w szczególności na forum WTO.

Bibliografia

Arrangement on Officially Supported Export Credits – Revision 2005, OECD.
Będzie całkowite zniesienie rosyjskiego embarga?, „Gazeta Wyborcza" z 10.03.2008 r.
Europarlament solidarny z Polską, „Gazeta Wyborcza" z 13.12.2006 r.
Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wyd. AE, Wrocław 2002.
International Trade Rules. An Answer Book on the WTO Agreements for Small and Medium-Sized Exporters, International Trade Centre, Geneva 2001.
Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Polska w WTO*, IKiCHZ, Warszawa 2002.
Kosacka-Łędzewicz D., Olszewski B., *Eksport–import i transakcje wewnątrzwspólnotowe. Opodatkowanie*, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX", Wrocław 2004.
Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007.
Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.
Porozumienie UE–Rosja w sprawie kontroli fitosanitarnych, „Gazeta Wyborcza" z 26.03.2008 r.
Przyborowska-Klimczak A., Skrzydło-Tefelska E., *Dokumenty europejskie*, t. IV, Oficyna Wydawnicza Verba, Lublin 2003.
Rosati D., *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990.
UE: Nie ma uzasadnienia dla mięsnego embarga, „Gazeta Wyborcza" z 1.03.2007 r.
Winiarski B. (red.), *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 2006.

Akty prawne

Arrangement on Officially Supported Export Credits, OECD
Rozporządzenie Rady WE nr 3286/94 z dnia 22 grudnia 1994 r. (Dz. Urz. WE L 349 z 31.12.1994 z późn. zm.).
Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską.

Strony internetowe

www.ec.europa.eu
www.europarl.europa.eu
www.gatewaytojapan.org
www.oecd.org
www.ukie.gov.pl

© for this edition by CNS