

**PROCESY INTEGRACYJNE  
W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ  
UNIA EUROPEJSKA**



JERZY GRABOWIECKI  
AGNIESZKA PIEKUTOWSKA

**PROCESY INTEGRACYJNE  
W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ  
UNIA EUROPEJSKA**



Białystok 2020

*Recenzenci:*

dr hab. Wojciech Bieńkowski, prof. UŁa  
dr hab. Katarzyna Czerewacz-Filipowicz, prof. PB

*Opracowanie graficzne:*

Marek Owieczko

*Redakcja i korekta:*

Halina Ławnicka

*Skład i redakcja techniczna:*

Krzysztof Rutkowski

© Copyright by Uniwersytet w Białymstoku  
Białystok 2020

ISBN 978-83-7431-662-0

Wydanie publikacji zostało sfinansowane ze środków  
Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu w Białymstoku

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku  
ul. Świerkowa 20B, 15-328 Białystok  
tel. (85) 745 71 20, (85) 745 71 02, (85) 745 70 59  
e-mail: [wydawnictwo@uwb.edu.pl](mailto:wydawnictwo@uwb.edu.pl)  
<http://wydawnictwo.uwb.edu.pl>

*Druk i oprawa:*

volumina.pl Daniel Krzanowski

# SPIS TREŚCI

---

WSTĘP .....	9
INTRODUCTION.....	12
ВВЕДЕНИЕ .....	15
Rozdział 1	
<hr/>	
TEORETYCZNE PODSTAWY INTEGRACJI GOSPODARCZEJ.....	19
1.1. Pojęcie i istota .....	19
1.2. Cele i uwarunkowania.....	27
1.3. Mechanizmy .....	31
1.4. Formy integracji .....	35
Rozdział 2	
<hr/>	
INTEGRACJA W RAMACH UNII EUROPEJSKIEJ.....	55
2.1. Geneza.....	55
2.2. Członkostwo .....	66
2.3. Brexit .....	74
2.4. Struktura instytucjonalna .....	82
Rozdział 3	
<hr/>	
UNIA EUROPEJSKA W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ.....	89
3.1. Efekty współpracy .....	89
3.2. Pozycja w gospodarce światowej .....	109
3.3. Perspektywy rozwoju.....	116
3.4. Umowa o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią .....	130
ZAKOŃCZENIE .....	147
CONCLUSION .....	149
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	151
BIBLIOGRAFIA .....	153
WYKAZ SKRÓTÓW .....	166
WYKAZ RYSUNKÓW .....	167
WYKAZ TABEL .....	168

# TABLE OF CONTENTS

---

INTRODUCTION.....	12
Chapter 1	
<hr/>	
THEORETICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC INTEGRATION.....	19
1.1. Concept and nature.....	19
1.2. Objectives and conditions.....	27
1.3. Mechanisms.....	31
1.4. Forms.....	35
Chapter 2	
<hr/>	
ECONOMIC INTEGRATION WITHIN THE EUROPEAN UNION.....	55
2.1. Origin.....	55
2.2. Membership.....	66
2.3. Brexit.....	74
2.4. Institutional structure.....	82
Chapter 3	
<hr/>	
EUROPEAN UNION IN THE WORLD ECONOMY – SELECTED ISSUES.....	89
3.1. Effects of cooperation.....	89
3.2. Position in the world economy.....	109
3.3. Development prospects.....	116
3.4. Agreement between the EU and Japan for an Economic Partnership.....	130
CONCLUSION.....	147
BIBLIOGRAPHY.....	153
LIST OF ABBREVIATIONS.....	166
LIST OF CHARTS.....	167
LIST OF TABLES.....	168

# СОДЕРЖАНИЕ

---

ВВЕДЕНИЕ .....	15
<hr/>	
Глава 1	
<hr/>	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	19
1.1. Понятие и сущность .....	19
1.2. Цели и условия .....	27
1.3. Механизмы .....	31
1.4. Формы .....	35
<hr/>	
Глава 2	
<hr/>	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В РАМКАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ..	55
2.1. Генезис .....	55
2.2. Членство .....	66
2.3. Брексит .....	74
2.4. Институциональная структура .....	82
<hr/>	
Глава 3	
<hr/>	
ИЗБРАННЫЕ ВЫПУСКИ ПОЗИЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	89
3.1. Эффекты сотрудничества .....	89
3.2. Позиция в мировой экономике .....	109
3.3. Перспективы развития .....	116
3.4. Договор об экономическом партнерстве между ЕС и Японией ..	130
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	147
БИБЛИОГРАФИЯ .....	153
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ .....	166
СПИСОК РИСУНКОВ .....	167
СПИСОК ТАБЛИЦ .....	168





## WSTĘP

Współczesna gospodarka światowa przechodzi głębokie przemiany strukturalne i rynkowe. Rośnie znaczenie krajów uprzemysławiających się, tzw. rynków wschodzących. Postępuje cyfrowa transformacja modeli biznesowych i globalnych łańcuchów dostaw. Coraz większy udział w handlu międzynarodowym odgrywają usługi. Wyodrębniają się nowe ośrodki światowej produkcji i wymiany. Szczególną rolę w gospodarce światowej odgrywają Chiny. Proces globalizacji nie osłabił tendencji do regionalnej integracji gospodarczej. UE pozostaje jednym z największych podmiotów handlowych i inwestycyjnych, realizujących nową strategię – „Handel z korzyścią dla wszystkich – w kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”.

Integracja europejska zapoczątkowana w latach 50. XX w. jest najstarszym i najambitniejszym projektem cywilizacyjnym w historii. Początkowo objęła współpracę w ramach Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS). Szybkie i wymierne korzyści skłoniły Francję, Niemcy Zachodnie, Włochy oraz kraje Beneluksu do utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), w ramach której integracja postępowała nie tylko „w głąb” (od unii celnej do unii gospodarczej i częściowo politycznej), ale także „wszerz” (od 6 do 27 krajów członkowskich).

W 1958 r. kraje założycielskie EWG utworzyły unię celną, w której stopniowo znoszono cła importowe w handlu wewnętrznym oraz ujednolicono politykę handlową wobec państw trzecich. W pierwszym traktacie rzymskim z 1957 r. zdecydowano się na utworzenie wspólnego rynku, wewnątrz którego występuje swoboda przepływu towarów i usług, kapitału oraz siły roboczej. Posunięcia te doprowadziły do dynamicznego wzrostu handlu między krajami

członkowskimi i zachęcały do pogłębiania integracji. W 1986 r. członkowie EWG zdecydowali się na utworzenie jednolitego rynku, w którym wyeliminowano wszystkie bariery w przepływie towarów, w tym formalności celne czy kontrole graniczne. Ponadto, w UE funkcjonuje wspólna polityka konkurencji, która dyscyplinuje antykonkurencyjne zachowania przedsiębiorstw oraz państw i jest fundamentalnym elementem jednolitego rynku.

Rozszerzanie wspólnot europejskich, a od 1992 r. UE, jest procesem dynamicznym i nieustannie trwającym: w latach 70. o Danię, Irlandię i Wielką Brytanię, w latach 80. o Grecję, Hiszpanię i Portugalię, a w latach 90. o Szwecję, Finlandię i Austrię. Na początku XXI w. do UE przystąpiły kraje Europy Środkowej i Wschodniej, które stworzyły demokratyczne systemy polityczne i przekształcały gospodarki centralnie administrowane w gospodarki rynkowe<sup>1</sup>. Jednocześnie przygotowywały się legislacyjnie do akcesji. Polska podpisała Układ Stowarzyszeniowy 16 grudnia 1991 r. i formalnie przystąpiła do UE 1 maja 2004 r. Wraz z Polską do UE przystąpiły: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Słowacja, Słowenia i Węgry. W 2007 r. do UE dołączyły Rumunia i Bułgaria, a w 2013 r. Chorwacja.

Rozwój integracji europejskiej wymagał tworzenia instytucji i regulacji zapewniających swobody działania na całym obszarze wspólnot. Wraz z postępami integracji i globalizacji współpraca gospodarcza pogłębiała się i torowała drogę dla współpracy politycznej. Znalazło to wyraz w Traktacie z Maastricht z 1992 r., który zapowiedział utworzenie unii gospodarczej i walutowej oraz formalnie przekształcił EWG w UE. Budując integrację na fundamentach czterech swobód gospodarczych oraz innowacyjności i efektywności, UE coraz mocniej stawiała także na straży praw człowieka, obowiązków obywatelskich, praworządności, równości i zapewnienia socjalnych podstaw życia obywateli. Realizowała wartości solidarności i spójności terytorialnej, ukierunkowując fundusze na stymulację rozwoju regionów peryferyjnych z jednej strony, a z drugiej – na rewitalizację dziedzictwa kultury europejskiej. Stawiała na dialog i osiągnięcie zgody wszystkich członków, domagając się respektowania

---

<sup>1</sup> Zob. W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki, *30 lat transformacji systemowej w Europie Środkowej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2019.

wspólnych ustaleń i stosowania ich w praktyce krajowej, powołując także instytucje i procedury kontrolne. Wyrazem tej pogłębiającej się integracji był Traktat Lizboński z 2007 r.<sup>2</sup>

Jednym z najważniejszych wydarzeń w historii integracji europejskiej jest wyjście Wielkiej Brytanii z UE, tzw. brexit. Po 47 latach członkostwa Wielka Brytania wystąpiła z UE. Jednocześnie rozpoczął się okres przejściowy, który planowo potrwa do końca 2020 r. i może ulec przedłużeniu o 12 lub 24 miesiące. Wielka Brytania była bardzo ważnym członkiem UE jako główny jej płatnik. Ponadto, UE utraciła jednego ze stałych członków Rady Bezpieczeństwa ONZ oraz państwo posiadające najsilniejszą armię.

Wyzwaniem dla gospodarki i poważnym zagrożeniem dla zdrowia i życia obywateli UE jest pandemia COVID-19. Pandemia wywołała głęboki spadek obrotów handlu międzynarodowego. Choć dane statystyczne dotyczące skali załamania ciągle napływają, prognozy sugerują, że spadek będzie prawdopodobnie największy od zakończenia II wojny światowej.

Monografia ma charakter empiryczno-teoretyczny. W rozdziale teoretycznym podjęto charakterystykę integracji gospodarczej, w szczególności od strony definicyjnej, typologii, celów i uwarunkowań oraz form. W rozdziałach empirycznych przedmiotem analizy jest integracja w ramach UE. Została zaprezentowana ewolucja struktury organizacyjnej i systemu instytucjonalnego UE. Ponadto, w części empirycznej dokonano oceny wybranych zagadnień pozycji UE we współczesnej gospodarce światowej.

Mamy nadzieję, że ze względu na zakres tematyczny i aktualność omawianej problematyki monografia spotka się z życzliwym przyjęciem jako źródło informacji dla wszystkich zainteresowanych tematyką integracji gospodarczej.

---

<sup>2</sup> Zob. *Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej, Wartości, instytucje, swobody, polityki sektorowe, problemy i kluczowe wyzwania*, CASE, Warszawa 2019.

## INTRODUCTION

The contemporary world economy is undergoing profound structural and market changes. The importance of the industrializing countries – the so-called emerging markets – is growing. The digital transformation of business models and global supply chains is advancing. Services play an increasing role in international trade. New centers of world production and exchange are emerging. China plays a special role in the global economy. The globalization process has not weakened the tendency towards regional economic integration. The EU remains one of the largest trade and investment players pursuing the new strategy – “Trade for all. Towards a more responsible trade and investment policy”.

European integration, initiated in the 1950s, is the oldest and most ambitious civilization project in history. Initially, it covered cooperation within the framework of the European Coal and Steel Community (ECSC). Fast and tangible benefits prompted France, West Germany, Italy and the Benelux countries to create the European Economic Community (EEC), where integration progressed not only “inside” (from a customs union to an economic and partially political union), but also “in breadth” (from 6 to 27 member states).

In 1958, the founding countries of the EEC established a customs union in which import duties in internal trade were gradually abolished and trade policy towards third countries was unified. In the first Treaty of Rome of 1957, it was decided to create a common market within which there is free movement of goods and services, capital, and labor. These led to a dynamic increase in trade between the member states and encouraged deeper integration. In 1986, EEC members decided to create a single market in which all barriers

to the movement of goods were eliminated, including customs formalities and border controls. Furthermore, the EU has a common competition policy that disciplines anti-competitive behavior by companies and states and is a fundamental element of the single market.

The expansion of the European communities, and since 1992 the EU, is a dynamic and continuous process: in the 1970s to Denmark, Ireland and Great Britain, in the 1980s to Greece, Spain and Portugal, and in the 1990s to Sweden, Finland and Austria. At the beginning of the 21<sup>st</sup> century, the countries of Central and Eastern Europe joined the EU, creating democratic political systems and transforming centrally administered economies into market economies<sup>1</sup>. At the same time, they were preparing for accession from the legislative side. Poland signed the Association Agreement on December 16<sup>th</sup>, 1991 and formally joined the EU on May 1<sup>st</sup>, 2004. The following countries joined the EU with Poland: Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Lithuania, Latvia, Malta, Slovakia, Slovenia, and Hungary. Romania and Bulgaria joined the EU in 2007, and Croatia in 2013.

The development of European integration required the creation of institutions and regulations ensuring freedom of action throughout the area of communities. As integration and globalization progressed, economic cooperation deepened and paved the way for political cooperation. This was reflected in the 1992 Maastricht Treaty, which announced the creation of an economic and monetary union and formally transformed the EEC into the EU. By building integration on the foundations of the four economic freedoms as well as innovation and efficiency, the EU also stood up more and more to uphold human rights, civic obligations, the rule of law, equality and ensuring the social basis of citizens' lives. It implemented the values of solidarity and territorial cohesion by channeling funds to stimulate the development of peripheral regions on the one hand, and on the other – to revitalize the European cultural heritage. It focused on dialogue and obtaining the consent of all members, demanding that common arrangements be respected and applied

---

<sup>1</sup> See: W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki, *30 lat transformacji systemowej w Europie Środkowej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2019.

in national practice, and established institutions and control procedures. The expression of this deepening integration was the Lisbon Treaty of 2007<sup>2</sup>.

One of the most important events in the history of European integration is the withdrawal of Great Britain from the EU, the so-called Brexit. After 47 years of membership, the United Kingdom left the EU. At the same time, a transitional period has started, which is scheduled to last until the end of 2020 and may be extended by 12 or 24 months. Great Britain was a very important member of the EU as its main payer. Moreover, the EU lost one of the permanent members of the UN Security Council and the country with the strongest army.

The COVID-19 pandemic is a challenge for the economy and a serious threat to the health and life of EU citizens. The pandemic triggered a deep decline in international trade. While statistics on the scale of the collapse continue to flow in, projections suggest the decline is likely to be the largest since the end of WWII.

The monograph is both empirical and theoretical. The theoretical chapter deals with the characteristics of economic integration, in particular in terms of definition, typology, goals, conditions and forms. In the empirical chapters, the subject of analysis is integration within the EU. The evolution of the organizational structure and institutional system of the EU was presented. Moreover, in the empirical part, an assessment of selected issues of the EU position in the contemporary world economy was made.

We hope that due to the thematic scope and up to date of the discussed issues, the monograph will be welcomed as a source of information for everyone interested in the scope of economic integration.

---

<sup>2</sup> See: *Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej, Wartości, instytucje, swobody, polityki sektorowe, problemy i kluczowe wyzwania*, CASE, Warszawa 2019.

## ВВЕДЕНИЕ

Современная мировая экономика проходит глубокие структурные и рыночные изменения. Значение развивающихся рынков (экономик, якие проходят процесс индустриализации) возрастает. Продолжается цифровая трансформация моделей бизнеса и глобальных цепочек поставок. В международной торговле большую роль играют услуги. Выделяются новые центры мировой продукции и обмена. В мировой экономике особое значение принадлежит Китаю.

Региональная экономическая интеграция не ослаблена процессом глобализации. Европейский союз остаётся одним из самых крупнейших коммерческих и инвестиционных игроков мировой экономики, реализуя новую стратегию – «Торговля с пользой для всех – к более ответственной торговой и инвестиционной политикам». Европейская интеграция, имеющая начало в 50-х годах XX века, является самым старым и самым честолюбивым цивилизационным проектом в истории. С начала страны сотрудничали в рамках Европейского объединения угля и стали. Из-за быстрых и измеренных преимуществ Франца, Федеральная Республика Германии, Италия и страны Бенелюкса решили создать Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). В нем процесс интеграции продолжался так глубже (от таможенного союза к экономическому и, частично, политическому союзам), как и по ширине (с начала 6 стран, в конце 27 стран).

В 1958 году странами-учредителями создан был таможенный союз, в котором постепенно были изношены импортные пошлины во внутренней торговле, а с другой стороны была введена совместная торговая

политика к другим странам. В рамках первого Римского договора (1957 г.) решено было создание совместного рынка, внутри которого существует свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Благодаря этим решениям между странами имел место динамичный возраст торговли. Это был стимул к углублению интеграции. В 1986 году страны ЕЭС решили создать рынок, в котором удалены были все барьеры в движении товаров, в том числе таможенные формальности и пограничный контроль. В Евросоюзе также действует совместная политика конкуренции, которая является фундаментальным элементом совместного рынка, ограничивая антиконкурентное поведение бизнеса.

Расширение европейских сообществ (с 1992 года Евросоюза) это динамичный и продолжающийся процесс: в 70-х годах членами стали Дания, Ирландия и Великобритания, в 80-х годах Греция, Испания и Португалия, в 90-х годах Швеция, Финляндия и Австрия. В начале XXI века в ЕС вошли страны Центральной и Восточной Европы, якие ранее построили демократические политические системы и кончили трансформацию экономических систем<sup>1</sup>. Одновременно страны готовились к присоединению в законодательной области. Польша подписала соглашение об ассоциации 16 декабря 1991 г., 1 мая 2004 г. вступила в ЕС. Вместе с ней присоединились: Ципр, Чехия, Эстония, Литва, Лотва, Мальта, Словакия, Словения и Венгрия. В 2007 году в ЕС вступили Румыния и Болгария, в 2013 г. Хорватия.

Развитие европейской интеграции требовало создания институции и законодательства, которые обеспечили свободу действия в целой области сообществ. Вместе с поступающими процессами интеграции и глобализации экономическое сотрудничество углублялось, прокладывая путь к политическому сотрудничеству. Выражением этого был Маастрихтский договор (1992 г.), который объявил создание экономического и валютного Союза (ЭВС) и формально преобразил ЕЭС в Евросоюз.

---

<sup>1</sup> См. W. Matyska, M. Potocka, P. Samecki, *30 lat transformacji systemowej w Europie Środkowej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2019.



Четыре экономические свободы, инновационность и эффективность в дальнейшем стали основами интеграции. ЕС все больше и больше стояла на страже прав человека, гражданских обязанностей, верховенства закона, равенства и гарантии социальных основ гражданской жизни. Осуществлены были ценности солидарности и территориального единства. Поэтому финансовые средства были выделены с одной стороны на стимулирование развития периферийных регионов, а с другой стороны на возрождение европейского культурного наследия. Одно из самых важных правил это диалог и согласие всех стран-членов, уважая общие договоренности и применяя их в отечественной практике, благодаря учреждениям и контрольным процедурам. Выражением этого был Лиссабонский договор с 2007 г.<sup>2</sup>

Одним из самых важных событий в истории европейской интеграции был выход, после 47 годов членства, Великобритании из ЕС (так называемый Брексит). Одновременно начался переходный период, який продолжится до конца 2020 года (он может продлиться 12 или 24 месяца). Великобритания была очень важным членом Евросоюза, как главный плательщик, постоянный представитель в Совете Безопасности ООН и страна, имеющая самую сильную армию в ЕС.

Экономическим вызовом и опасностью для здоровья и жизни граждан ЕС является пандемия COVID-19. Она вызвала очень глубокое падение международной торговли. Статистические данные, якие касаются краха торговли, они ещё неполные, но в соответствии с прогнозами, это падение будет крупнейшее с конца Второй мировой войны.

Монография имеет теоретическо-эмпирический характер. Теоретическая глава включает характеристику экономической интеграции, в том числе определение, типологию, цели, условия и формы. В эмпирических главах предметом анализа является интеграция в рамках ЕС. Представлена эволюция организационной структуры

---

<sup>2</sup> См. *Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej, Wartości, instytucje, swobody, polityki sektorowe, problemy i kluczowe wyzwania*, CASE, Warszawa 2019.

и институциональной системы ЕС. Также сделана оценка позиции Евросоюза в современной мировой экономике.

Надеемся, что из-за предмета и актуальности обсужденных вопросов, монография будет хорошо принята, как источник информации для всех заинтересованных экономической интеграцией.

## Rozdział 1

# TEORETYCZNE PODSTAWY INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

### 1.1. Pojęcie i istota

Termin „integracja” wywodzi się z języka łacińskiego, w którym *integratio* (odnowienie, uzupełnienie) to proces tworzenia się całości z części, natomiast pojęcie integrować *integrare* (dopełniać) oznacza jednoczyć, scalać, tworzyć jednolitą całość<sup>1,2</sup>. Integracja jest terminem wykorzystywanym nie tylko przez ekonomistów, lecz także przez przedstawicieli innych nauk i nie zawsze w tym samym zakresie znaczeniowym. Obejmuje różne dziedziny życia gospodarczego, politycznego czy kulturowego. Integracja gospodarcza to proces scalania lub dokonujący się w sferze gospodarki proces łączenia w jedną całość pewnych części, odrębnych dotąd elementów. Może się to odbywać w skali narodowej i dotyczyć poszczególnych gałęzi gospodarki, dziedzin produkcji i regionów gospodarczych oraz w skali międzynarodowej, tj. obejmować dwa lub więcej krajów oraz ich gospodarki bądź części. Wówczas mówimy o międzynarodowej integracji gospodarczej. Integracja gospodarcza jest terminem szerszym niż współpraca, traktowana jako każda forma aktywności władz państwowych ukierunkowana na realizację wspólnego

---

<sup>1</sup> *Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 370.

<sup>2</sup> J. Sondel, *Słownik łacińsko-polski dla prawników i historyków*, TAIWPN Universitas, Kraków 1997, s. 506.

celu. Powstała w wyniku integracji gospodarczej nowa struktura nie jest sumą części składowych, lecz stanowi nowość pod względem ilościowym i jakościowym<sup>3</sup>.

Integracja gospodarcza jest procesem historycznym i wiąże się z powstaniem gospodarki towarowej. Rozwój stosunków towarowo-pieniężnych sprawił, że stopniowemu scalaniu ulegały różne dziedziny działalności gospodarczej na obszarze poszczególnych regionów, regiony gospodarcze scalały się między sobą tworząc zintegrowane gospodarki narodowe, z kolei gospodarki narodowe poszczególnych krajów, wytwarzając między sobą coraz gęstsza sieć powiązań ekonomicznych, scalały się w jeden światowy organizm gospodarczy, tj. gospodarkę światową<sup>4</sup>.

Według Fritza Machlupa najwcześniej termin integracja gospodarcza został użyty w związku z organizacją produkcji na skalę przemysłową, w odniesieniu do łączenia się przedsiębiorstw w formie porozumień, karteli, koncernów, trustów i fuzji, przy czym integracja pozioma określała porozumienia firm konkurujących ze sobą, integracja pionowa oznaczała natomiast porozumienia dostawców z odbiorcami. We współczesnym rozumieniu integracja gospodarcza wywodzi się m.in. od Heckschera, Röpkego, von Misesa, Bonna, Hilgerdta i Boscha<sup>5</sup>.

W opublikowanej w latach 30. XX w. przez Eli F. Heckschera książce o merkantyлизmie termin integracja występuje w formie przymiotnikowej jako integrująca polityka państwa, podobnie jak jego antonim – dezintegracja. Według Heckschera merkantyлизм był systemem unifikującym, ponieważ prowadził do przewyciężenia dezintegracji gospodarczej feudalizmu spowodowanej przez system ceł i myt na szlakach lądowych i wodnych oraz dezintegrację lokalną w takich sferach, jak system prawny, miar i wag, pieniądza,

---

<sup>3</sup> K.A. Wojtaszczyk, *Istota i formy integracji europejskiej*, [w:] K.A. Wojtaszczyk (red.), *Integracja Europejska. Wstęp*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006, s. 13.

<sup>4</sup> Z. Kamecki, *Pojęcie i typy integracji gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1967, nr 1, s. 79.

<sup>5</sup> F. Machlup, *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, PWN, Warszawa 1986, s. 18.

z wyłączeniem podatków<sup>6</sup>. Merkantylistyczna unifikacja ograniczona była do gospodarki narodowej i handlu wewnętrznego.

W latach 30. i 40. XX w. termin dezintegracja gospodarcza zaczął być używany w odniesieniu do handlu międzynarodowego, międzynarodowego podziału pracy i gospodarki światowej. Wilhelm Röpke w książce na temat międzynarodowej dezintegracji gospodarczej stwierdził, że międzynarodowa integracja gospodarcza XVIII, XIX i początku XX w. ustąpiła gospodarczej dezintegracji spowodowanej I wojną światową i wielkim kryzysem gospodarczym lat 1929–1933<sup>7</sup>. Ponadto, w pracy tej użył terminu integracja gospodarcza i integracja społeczno-polityczna oraz stwierdził, że są one powiązane ze sobą, podobnie jak tendencje dezintegracyjne w obu tych sferach<sup>8</sup>.

Z kolei Ludwig von Mises w eseju na temat dezintegracji międzynarodowego podziału pracy wprawdzie nie użył terminów integracja i dezintegracja, to jednak krytycznie wypowiadał się o politycznych i ekonomicznych argumentach wysuwanych przez przeciwników wolnego handlu i nacjonalizm, które doprowadziły do załamania tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy oraz swobody przepływu towarów, kapitału i pracy<sup>9</sup>.

Termin dezintegracja także w znaczeniu negatywnym w odniesieniu do gospodarki światowej został użyty przez Moritza J. Bonna, który stwierdził, że tendencje do izolacji gospodarczej i regionalnego nacjonalizmu przyczyniły się do dezintegracji świata zachodniego i zahamowały wcześniejszy trend ku gospodarczemu uniwersalizmowi<sup>10</sup>.

Folke Hilgerdt, analizując prawidłowości i strukturę handlu międzynarodowego, jako pierwszy dowiódł, że proces integracji gospodarczej przebiegał

---

<sup>6</sup> E.F. Heckscher, *Mercantilism*, Vol. 1, Routledge, London and New York 1935, s. 135–161.

<sup>7</sup> J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja Europejska*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2007, s. 23.

<sup>8</sup> W. Röpke, *International Economic Disintegration*, Hodge, Edinburgh 1942, s. 86–98.

<sup>9</sup> L. von Mises, *The Disintegration of the International Division of Labor*, <https://mises.org/library/money-method-and-market-process/html> [dostęp: 3.09.2020].

<sup>10</sup> M.J. Bonn, *The Crumbling of Empire: Disintegration of World Economy*, Routledge, London and New York 2018, s. 135–161.

w skali światowej, pomimo zakłóceń systemu, jakie miały miejsca w końcu lat 20. i 30 XX w. Wielostronna wymiana handlowa dóbr i usług prowadziły do integracji gospodarczej poszczególnych krajów z korzyścią dla partnerów. Ponadto stwierdził, że integrację gospodarczą można pogłębić przez koordynację narodowych polityk ekonomicznych, w tym polityki handlu zagranicznego<sup>11</sup>. Z kolei Antoni Bosch argumentował, że większą integrację gospodarki Europy można osiągnąć poprzez pogłębienie wymiany wewnątrz europejskiej i odejście od przedwojennej autarkii<sup>12</sup>.

Wilhelm Röpke sformułował, w oparciu o klasyczną doktrynę wolnego handlu, jedną z najstarszych definicji terminu integracja gospodarcza w znaczeniu pozytywnym, którą określił jako „stan rzeczy, który umożliwi stosunki handlowe między różnymi gospodarkami narodowymi równie swobodnie i równie korzystnie jak w ramach gospodarki narodowej”<sup>13</sup>. Głównym warunkiem tak rozumianej integracji gospodarczej jest wspólnota rynków i cen. Wymiana handlowa ma tu charakter wielostronny, co z kolei jest uwarunkowane swobodną wymienialnością walut. Ekonomicznym pierwowzorem integracji gospodarczej była gospodarka światowa przed 1914 r., zapewniająca swobodę przepływu towarów i czynników wytwórczych (praca i kapitał) i rozliczeń międzynarodowych, opartych na systemie waluty złotej. Zestawienie różnych form integracji gospodarczej stworzonych w XIX i w pierwszej połowie XX w. przedstawiono w tabeli 1.

Większość podejmowanych projektów integracyjnych w Europie do XIX w. miała charakter integracji odgórnej (przymusowej). Lansowały ją i narzucały swym społeczeństwom oraz producentom elity rządzące, głównie monarchowie, później rządy, w imię wyznawanej ideologii czy interesów ekonomicznych. Była ona realizowana drogą podbojów terytorialnych lub na-

<sup>11</sup> F. Hilgardt, *The Case for Multinational Trade*, „American Economic Review, Papers and Proceedings” 1943, Vol. 33, s. 406–407.

<sup>12</sup> A. Bosch, *European Economic Regionalism*, „American Economic Review, Papers and Proceedings” 1933, Vol. 3, s. 409.

<sup>13</sup> W. Röpke, *International Order & Economic Integration*, The Ludwig von Mises Institute, 2007 [printed by D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, Netherlands, 1959], s. 225–226.

rzucania jej słabszym państwom przez silniejsze. Z kolei większość procesów integracyjnych podjętych w XX w. miała charakter integracji oddolnej, którą zainteresowani byli producenci wywierający naciski na swe rządy, a także wspierali je, by podejmowały tego typu integrację<sup>14</sup>.

Tabela 1. Historyczne formy integracji gospodarczej

Formy integracji	Przykłady integracji
Związki celne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niemiecki Związek Celny (<i>Deutscher Zollverein</i>)</li> <li>• Projekt niemiecko-austriackiej unii celnej z 1931 r.</li> <li>• Francja i Monako, Szwajcaria i Lichtenstein, Polska i Wolne Miasto Gdańsk, Estonia i Łotwa</li> <li>• Południowoafrykańska Unia Celna</li> </ul>
Unie walutowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unia Walutowa Państw <i>Zollverein</i></li> <li>• Niemiecko-Austriacka Unia Walutowa (Niemiecki Związek Celny, Austria i Lichtenstein)</li> <li>• Łacińska Unia Walutowa (Francja, Belgia, Szwajcaria, Włochy, Bułgaria i Grecja)</li> <li>• Skandynawska Unia Walutowa (Dania, Szwecja i Norwegia)</li> <li>• Belgijsko-Luksemburska Unia Walutowa</li> </ul>
Bloki walutowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Blok dolara (Stany Zjednoczone i kraje Ameryki Łacińskiej)</li> <li>• Złoty Blok (Francja, Polska, Belgia, Holandia, Szwajcaria, Włochy i Luksemburg)</li> <li>• Blok jena (Japonia, Manchukuo, Tajwan i Republika Korei)</li> <li>• Blok funta (Brytyjska Wspólnota Narodów z wyjątkiem Kanady, angielskie kolonie oraz Egipt, Irak, Iran, Tajlandia, Irlandia, kraje skandynawskie, Estonia, Łotwa i Portugalia)</li> </ul>
Unie gospodarcze	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belgijsko-Luksemburska Unia Gospodarcza</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: C. Mik, *Fenomenologia regionalnej integracji państw*, t. 1: *Teoria i praktyka regionalnej integracji państw*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2019, s. 68–83; *White Paper on International Economy and Trade 2019*, METI, Tokyo 2019, s. 146.

<sup>14</sup> Z.M. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2005, s. 43.

Po II wojnie światowej na popularyzację pojęcia integracja gospodarcza miały istotny wpływ projekty polityczne, w tym Plan Marshalla oraz procesy integracyjne w Europie (Unia Celna Beneluksu, EWWiS, EWG)<sup>15</sup>. Poglądy ekonomistów na temat integracji gospodarczej ewoluowały wówczas wokół perspektywy statycznej i dynamicznej. Perspektywa statyczna integracji gospodarczej oznacza opisanie jej jako stanu, w którym poszczególne kraje po zakończeniu procesu integracji stanowią względnie jednolite organizmy gospodarcze. Istotniejsze znaczenie ma jednak perspektywa dynamiczna, w której integracja gospodarcza stanowi proces stopniowego znoszenia barier między rynkami produktów i czynników wytwórczych niezależnych gospodarek, w ramach zintegrowanej przestrzeni gospodarczej, w celu zwiększenia ogólnego dobrobytu ekonomicznego krajów uczestniczących w integracji. Mając na względzie perspektywę statyczną i dynamiczną, można wyodrębnić dwie koncepcje integracji gospodarczej. Pierwsza traktuje integrację gospodarczą jako stan i proces, druga jako proces regulowany przez wolny rynek i wolny handel lub państwo.

Tabela 2. Koncepcje integracji gospodarczej według B. Balassy i J. Tinbergena

Wyszczególnienie	B. Balassa	J. Tinbergen
Definicja	Integracja to stan i proces	Integracja to proces
Podstawy teoretyczne	Liberalizm gospodarczy i doktryna wolnego handlu	Podejście instytucjonalne
Klasyfikacja	Integracja funkcjonalna Integracja negatywna	Integracja instytucjonalna Integracja pozytywna
Charakter	Obiektywny	Subiektywny
Sfera gospodarki	Realna	Regulacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen & Unwin LTD, London 1961; J. Tinbergen, *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam-Brussels 1954.

<sup>15</sup> J. Skodlarski, *Historia gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 367.



Jedną z najbardziej znanych i powszechnie przywoływanych koncepcji integracji gospodarczej jest koncepcja Béli Balassy. Według Balassy integracja gospodarcza to zarówno pewien stan rzeczy, ale przede wszystkim proces (zob. tabela 2). Integracja gospodarcza rozumiana jako stan to pewien optymalny układ docelowy, charakteryzujący się brakiem dyskryminacji w handlu towarami i przepływach czynników wytwórczych, natomiast jako proces obejmuje działania mające na celu przeciwdziałanie nierównemu traktowaniu podmiotów gospodarczych należących do różnych państw narodowych. Ponadto, Balassa wprowadza rozróżnienie pomiędzy integracją i kooperacją międzynarodową. Podczas gdy kooperację łączy z działaniami przeznaczonymi do łagodzenia dyskryminacji, to proces integracji gospodarczej obejmuje środki ukierunkowane na całkowitą likwidację niektórych form dyskryminacji<sup>16</sup>. Zintegrowana przestrzeń gospodarcza przyczynia się do zwiększenia ogólnego dobrobytu krajów uczestniczących w integracji dzięki zmianom ilości produkowanych dóbr, zmianom w poziomie dyskryminacji pomiędzy krajowymi i zagranicznymi dobrami, redystrybucji dochodu pomiędzy obywatelami poszczególnych państw członkowskich oraz redystrybucji wewnątrz poszczególnych państw<sup>17</sup>.

Jan Tinbergen podporządkowuje problemy integracji gospodarczej bardziej ogólnemu zagadnieniu, jakim jest polityka ekonomiczna. Opowiadając się za tzw. integracją instytucjonalną, podkreśla znaczenie narodowych i międzynarodowych instytucji jako podstawy osiągnięcia bardziej efektywnego działania zintegrowanego rynku międzynarodowego. Balassa, nie negując roli ponadnarodowych instytucji, stoi na stanowisku ograniczenia ingerencji państwa w życie gospodarcze, szczególnie w zakresie przepływu towarów i usług oraz czynników wytwórczych. Opiera swoją koncepcję na argumentach liberalizmu gospodarczego oraz doktrynie wolnego handlu i określa ją mianem integracji funkcjonalnej. Tinbergen wprowadził klasyfikację działań rządów na rzecz integracji gospodarczej jako: służące tylko usuwaniu barier

---

<sup>16</sup> B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen & Unwin LTD, London 1961, s. 1.

<sup>17</sup> Ibidem, s. 11.

i ograniczeń w swobodnym przepływie towarów i usług oraz czynników wytwórczych (integracja negatywna) lub jako zmierzające do integracji polityk gospodarczych, wywierających interwencyjny wpływ na funkcjonowanie rynków (integracja pozytywna). Integracja negatywna opiera się na wykorzystaniu sił rynkowych gwarantujących wolność transakcji ekonomicznych. Natomiast integracja pozytywna zakłada konieczność realizacji pewnych funkcji interwencyjnych i regulacyjnych (ograniczenie niesprawności rynku, działania redystrybucyjne, alokacyjne, regulacyjne)<sup>18</sup>. Rozróżnienie zaproponowane przez Tinbergena nie ma więc charakteru wartościującego i w rzeczywistości trudno oddzielić od siebie integrację negatywną i pozytywną<sup>19</sup>.

Zasadnicza różnica między koncepcją integracji gospodarczej według Balassy i Tinbergena odnosi się do charakteru pojęcia integracji gospodarczej. Balassa traktuje integrację gospodarczą jako proces obiektywny, związany z osiągniętym etapem rozwoju sił wytwórczych i wynikającymi z niego procesami internacjonalizacji życia gospodarczego, Tinbergen natomiast przypisuje integracji gospodarczej charakter subiektywny, traktując ją jako rezultat świadomej polityki państw dążących do rozszerzenia zakresu swoich wpływów i korzyści.

W polskiej literaturze przedmiotu za jedną z najbardziej popularnych uważa się definicję integracji zaproponowaną przez Zbigniewa Kameckiego, według którego przez integrację gospodarczą należy rozumieć wytworzenie się organizmu gospodarczego, składającego się z grupy krajów, który – w związku z wysokim stopniem wewnętrznych powiązań ekonomicznych i dzięki osiągniętej w wyniku tego spójności ekonomicznej – wyłania się z całokształtu gospodarki światowej<sup>20</sup>. Definicja ta nie przesądza o mechanizmie, środkach i metodach (wolny rynek i wolny handel czy polityka ekonomiczna), dzięki zastosowaniu których może dojść do integracji gospodarczej określonej grupy krajów.

---

<sup>18</sup> J. Tinbergen, *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam–Brussels 1954, s. 122.

<sup>19</sup> J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op. cit., s. 24–25.

<sup>20</sup> Z. Kamecki, op. cit., s. 93–94.

Jak już zostało zasygnalizowane, powstała w oparciu o procesy scalania nowa struktura jest odmienna od jej elementów składowych. Ideą integracji gospodarczej nie jest bowiem proces dodawania, jedynie łączenia dwóch bądź więcej organizmów w jeden większy, lecz tworzenie organizmu o możliwościach przekraczających sumę potencjałów integrujących się państw<sup>21</sup>. Istota integracji gospodarczej wyraża się w procesie przeobrażeń, dostosowań zarówno w strukturach wewnętrznych integrujących się państw, jak i pomiędzy nimi. W wyniku tych przystosowań tworzą się trwałe, strukturalne powiązania kształtujące komplementarną i spójną nową strukturę gospodarczą<sup>22</sup>.

## 1.2. Cele i uwarunkowania

Integracja gospodarcza nie jest celem samym w sobie<sup>23</sup>. Służy osiągnięciu różnych celów, które można podzielić na: ogólne (*sensu largo*) oraz szczegółowe (*sensu stricte*), ekonomiczne, polityczne i inne (cywilizacyjne, kulturowe i wynikające z potrzeb globalnych), koniunkturalne i strukturalne. W ogólnym ujęciu integracja gospodarcza oznacza zespalanie narodów, państw, potencjałów gospodarczych, rynków, ludzi różnej narodowości i przynależności państwowej. W wyniku takiej integracji znikają konflikty narodowościowe i bariery językowe, obywatele zyskują możliwość przemieszczania się bez przeszkód, zacierają się granice między państwami oraz następuje liberalizacja przepływów czynników towarów, usług i czynników wytwórczych. Wśród celów szczegółowych można wyróżnić np. zwiększanie efektywności gospodarowania zasobami, unowocześnienie gospodarki, poprawa warunków do rozwoju handlu (tabela 3).

<sup>21</sup> P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003, s. 13.

<sup>22</sup> A. Makać, *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*, [w:] E. Oziewicz, *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 9–10.

<sup>23</sup> W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza Solidarności, Gdańsk 2000, s. 8.

Tabela 3. Cele ogólne i szczegółowe integracji gospodarczej

Ogólne	Szczegółowe
<ul style="list-style-type: none"> <li>• zespalanie narodów, państw, potencjałów gospodarczych, rynków, ludzi różnej narodowości i przynależności państwowej</li> <li>• zbliżenie do siebie ludzi, dzięki czemu zaczynają oni myśleć i działać w podobny sposób</li> <li>• zanik barier językowych i konfliktów narodowościowych</li> <li>• pojawienie się między ludźmi wspólnych interesów</li> <li>• granice państwowe przestają dzielić narody i państwa</li> <li>• swoboda poruszania się obywateli, brak ograniczeń w przepływie towarów i usług oraz czynników wytwórczych umożliwiające osiągnięcie wspólnych celów gospodarczych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost efektywności gospodarowania, którego wyrazem jest przyrost dochodu narodowego</li> <li>• unowocześnienie gospodarki przez strukturalne zmiany w produkcji</li> <li>• brak ograniczeń w przepływie towarów, usług, ludzi oraz czynników wytwórczych</li> <li>• dostęp do zewnętrznych zasobów produkcyjnych, zwłaszcza surowców i wiedzy technicznej</li> <li>• dostęp do rynków zagranicznych</li> <li>• uzyskiwanie korzystniejszych cen zarówno w eksporcie, jak i imporcie</li> <li>• rozwój międzynarodowej specjalizacji i kooperacji w sferze produkcji</li> <li>• obniżka kosztów postępu technicznego i zwiększenie jego tempa</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 370–371; E. Jantoń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, PWN, Warszawa–Poznań 1998, s. 17.

Podstawowym celem ekonomicznym integracji gospodarczej jest wzrost dobrobytu społecznego. Jego realizacja odbywa się m.in. w drodze specjalizacji produkcji czy intensyfikacji konkurencji. Integracja gospodarcza wpływa pozytywnie na stabilność polityczną regionu – wraz ze wzrostem zależności ekonomicznych, które przynoszą wymierne korzyści dla integrujących się państw, zmniejsza się ryzyko wystąpienia konfliktu pomiędzy nimi. Celem politycznym ugrupowania integracyjnego jest umocnienie jego pozycji na arenie międzynarodowej<sup>24</sup>. Ponadto, podnosi się, że integracja gospodarcza przyczynia się do rozwijania idei demokratycznych rządów czy poszanowania praw człowieka, jeśli uznane są one za warunek przystąpienia do ugrupowania integracyjnego (tabela 4).

<sup>24</sup> P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i praktyka*, PWE, Warszawa 2008, s. 332.

Tabela 4. Cele ekonomiczne, polityczne i inne integracji gospodarczej

Ekonomiczne	Polityczne	Inne
<ul style="list-style-type: none"> <li>• maksymalizacja korzyści z handlu zagranicznego i innych form współpracy międzynarodowej</li> </ul> <p>W krótkim okresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• efekt przesunięcia handlu</li> <li>• efekt kreacji handlu</li> <li>• poprawa <i>terms of trade</i></li> </ul> <p>W długim okresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• zmiany strukturalne w gospodarce</li> <li>• koncentracja nakładów na dziedzinach najbardziej efektywnych</li> <li>• likwidacja barier ograniczających przepływ czynników wytwórczych</li> <li>• ujednoczenie reguł polityki ekonomicznej</li> <li>• rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji</li> </ul>	<p>Cele ugrupowania integracyjnego:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• umocnienie pozycji w polityce światowej i pozycji obronnej</li> <li>• wyeliminowanie potencjalnych konfliktów wewnętrznych</li> </ul> <p>Cele pojedynczego kraju:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• umocnienie pozycji kraju w polityce międzynarodowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cywilizacyjne, związane z rozwojem nowoczesnych technologii, organizacją życia publicznego, organizacji gospodarki itp.</li> <li>• kulturowe, dotyczą ochrony dorobku kulturowego, upowszechniania dziedzictwa historycznego</li> <li>• wynikające z potrzeb globalnych: ochrona środowiska naturalnego, przeciwdziałanie niekorzystnym zmianom demograficznym, wyścigowi zbrojeń itp.</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Bożyk, J. Misala, *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003, s. 22–27.

Integrujące się kraje powinny dążyć do osiągnięcia równowagi wewnętrznej, w tym stabilizacji cen i pełnego zatrudnienia oraz równowagi zewnętrznej, tj. poprawy salda bilansu płatniczego (tabela 5).

Tabela 5. Cele koniunkturalne i strukturalne integracji gospodarczej

Koniunkturalne	Strukturalne
<ul style="list-style-type: none"> <li>• stabilizacja cen</li> <li>• pełne zatrudnienie</li> <li>• poprawa salda bilansu handlowego i szerzej bilansu płatniczego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• przyspieszenie stopy wzrostu produkcji</li> <li>• ochrona rolnictwa</li> <li>• stopniowa likwidacja dysproporcji między regionami</li> <li>• intensyfikacja konkurencji</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Garlińska-Bielawska, *Formy i modele integracji gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie” 2004, nr 639, s. 42.

Aby integracja gospodarcza pomiędzy grupą krajów była skuteczna, tj. zmierzała do osiągnięcia założonych celów, konieczne jest spełnienie określonych warunków. Jedną z przesłanek rozwoju procesów integracyjnych jest odpowiednia infrastruktura (nie tylko drogowa, ale także telekomunikacyjna, informatyczna), której brak uniemożliwi swobodną wymianę (np. towarów), co z kolei stanowić będzie barierę dostosowań strukturalnych pomiędzy integrującymi się gospodarkami. Warunkiem sprzyjającym procesom integracyjnym jest także odpowiednia polityka ekonomiczna ukierunkowana na znoszenie cel i innych form dyskryminacji, a także obejmująca koordynację działań. Spełnienie powyższych warunków okaże się jednak niewystarczające dla stymulacji procesów integracyjnych w sytuacji, gdy integrujące się kraje nie są i nie mogą stać się w stosunku do siebie komplementarne. Potencjalna komplementarność uznawana jest za jeden z głównych uwarunkowań procesów integracji gospodarczej. Komplementarność może mieć charakter międzygałęziowy lub wewnątrzgałęziowy. Podstawą komplementarności międzygałęziowej są różnice w zasobach czynników wytwórczych, które powodują, że integrujące się kraje nie konkurują w rozwoju produkcji i wymiany handlowej, lecz wzajemnie uzupełniają się w tych dziedzinach działalności. Z kolei podstawą komplementarności wewnątrzgałęziowej są różnice w wydajności czynników wytwórczych, pozwalających czerpać jak najwięcej korzyści z rozwoju handlu integrujących się państw<sup>25</sup>. Brak komplementarności struktur gospodarczych (konkurencyjność) nie przekreśla szans na powodzenie integracji, pod warunkiem, że konkurencyjność występuje w sektorach, w których względnie łatwo może dojść do podziału pracy i specjalizacji każdego kraju. Jest to utrudnione w przypadku rolnictwa, ale niewykluczone w przypadku produktów przemysłowych, zwłaszcza gdy gama asortymentów jest znaczna<sup>26</sup>.

Warunkiem sprzyjającym integracji gospodarczej jest także wysoki i zbliżony poziom rozwoju gospodarczego integrujących się państw. Zbliżony po-

---

<sup>25</sup> H. Nakonieczna-Kisiel, *Rozwój procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel (red.), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2005, s. 145.

<sup>26</sup> Z. Kamecki, op. cit., s. 95–96.

ziom rozwoju stanowi warunek niezbędny ekwiwalentnej pod względem jakości wymiany handlowej czy współpracy naukowo-technicznej. Konsekwencją niespełnienia tego warunku będzie m.in. jednokierunkowy przepływ wiedzy z krajów bardziej rozwiniętych, a także znaczne ograniczenie możliwości zbytu wyrobów przemysłowych krajów bardziej rozwiniętych na rynkach krajów słabiej rozwiniętych<sup>27</sup>. Wysoki poziom rozwoju integrujących się państw skorelowany jest z wysokim udziałem przemysłu (w tym zwłaszcza przetwórczego) w gospodarkach integrujących się państw, a to z kolei zwiększa ich potencjalną komplementarność.

Warunkiem, który sprzyja procesom integracyjnym jest także bliskość geograficzna i kulturowa integrujących się państw. Ta pierwsza, poprzez skrócenie czasu przepływu towarów, usług i czynników produkcji zapewnia niższe koszty transportu; ta druga – zmniejsza społeczne koszty integracji.

### 1.3. Mechanizmy

Mechanizm integracji gospodarczej to pojęcie określające sposób funkcjonowania rynku w ramach danego ugrupowania integracyjnego, obejmujące zagadnienie funkcjonowania np. cen, kursów walut czy stóp procentowych. W sytuacji, gdy parametry te kształtowane są pod wpływem relacji popytu i podaży funkcjonuje wolnorynkowy mechanizm integracji, natomiast gdy parametry te odchylają się od poziomu równowagi rynkowej pod wpływem polityki ekonomicznej, mechanizm jest regulowany przez państwo<sup>28</sup>.

Mechanizm wolnego rynku (wolnego handlu) jest najlepszym rozwiązaniem dla ugrupowania integracyjnego. Umożliwia on podejmowanie optymalnych decyzji ekonomicznych. Warunkiem – w ramach funkcjonowania tego mechanizmu – osiągnięcia równych korzyści uczestników procesu integracyjnego jest jednak zbliżony poziom rozwoju gospodarczego integrujących się państw oraz komplementarność ich struktur gospodarczych<sup>29</sup>.

<sup>27</sup> P. Bożyk, op. cit., s. 327.

<sup>28</sup> Ibidem, s. 346.

<sup>29</sup> Ibidem, s. 347.

Mechanizm wolnego rynku jest charakterystyczny dla integracji w krajach o gospodarce rynkowej. Element instytucjonalny w procesie integracji gospodarczej w tym przypadku ma na celu rozszerzenie zakresu, ułatwienie działania funkcjonowania mechanizmu<sup>30</sup>. Opiera się na założeniu, że głównymi podmiotami procesów integracyjnych są producenci i konsumenci, którym należy pozostawić wolność wyboru i nieskrępowaną ograniczeniami państwowymi (lub decyzjami utworzonych instytucji ugrupowania) niezależność w podejmowaniu decyzji, a kształtowanie się cen, stóp procentowych czy kursów walutowych powinno być także wynikiem działania niezakłóconego mechanizmu rynkowego. Realizacja funkcjonowania rynkowego mechanizmu integracji gospodarczej polega na znoszeniu kolejnych barier ograniczających jego działanie, m.in. w drodze przechodzenia do wyższych form integracji. Rola państwa lub instytucji ugrupowania sprowadza się do funkcji stróża zasad wolnego rynku – do kontroli przestrzegania zasad i zapobiegania ich naruszeniu. Podkreśla się jednak, że mechanizm ten i jego założenie roli państw czy organów międzynarodowych jako strażników prawa wolnego rynku i wolnej konkurencji czy też stwarzania warunków działania mechanizmu rynkowego – ma charakter raczej postulatyczny, określa stan, do którego powinny dążyć procesy integracyjne.

W rzeczywistości, mechanizm wolnego rynku nie jest jednak całkowicie wolny od działań regulacyjnych państwa. W zależności od proporcji między działaniem rynku a zakresem regulacyjnej działalności państwa wyróżnić można dwie metody integracji w ramach mechanizmu rynkowego: funkcjonalną i instytucjonalną. Zwolennicy pierwszej metody uznają, że działania państwa bądź wspólnych instytucji ugrupowania powinny być ograniczone jedynie do usuwania barier przepływu towarów czy czynników wytwórczych, a więc zapewniania warunków do niezakłóconego funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Z kolei zwolennicy metody instytucjonalnej zakładają, że konieczne dla procesów integracyjnych są działania ukierunkowane

---

<sup>30</sup> A. Makać, op. cit., s. 26–28.



na koordynację i unifikację polityki ekonomicznej, co implikuje konieczność powoływania wspólnych instytucji<sup>31</sup>.

Integracja gospodarcza nie zawsze opiera się o funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. W przypadku integracji krajów Europy Środkowej i Wschodniej tworzących RWPG o gospodarce centralnie administrowanej mechanizm rynkowy nie funkcjonował, a mechanizmem integracji była koordynacja planów gospodarczych uczestniczących krajów (głównie koordynacja planów produkcji i inwestycji)<sup>32</sup>.

Uznając, że nawet w przypadku rynkowego mechanizmu integracji gospodarczej niemożliwe jest w praktyce całkowite wyeliminowanie działalności regulacyjnej, warto zwrócić uwagę na różne modele integracji, które określają całkowity obraz ugrupowania integracyjnego, w szczególności akcentując podział kompetencji pomiędzy instytucjami międzynarodowymi/ponadnarodowymi a państwami członkowskimi tworzącymi ugrupowanie integracyjne. Z tego punktu widzenia wyróżnia się dwa główne modele integracji: model integracji międzynarodowej oraz model integracji ponadnarodowej (zob. rysunki 1 i 2).

W ramach modelu integracji międzynarodowej, charakterystycznego dla podstawowych form integracji gospodarczej (strefa wolnego handlu, unia celna), decyzje odnoszące się do procesów integracyjnych podejmowane są przez narodowe ośrodki integracyjne (NOI). Państwa członkowskie ugrupowania integracyjnego pozostają suwerenne.

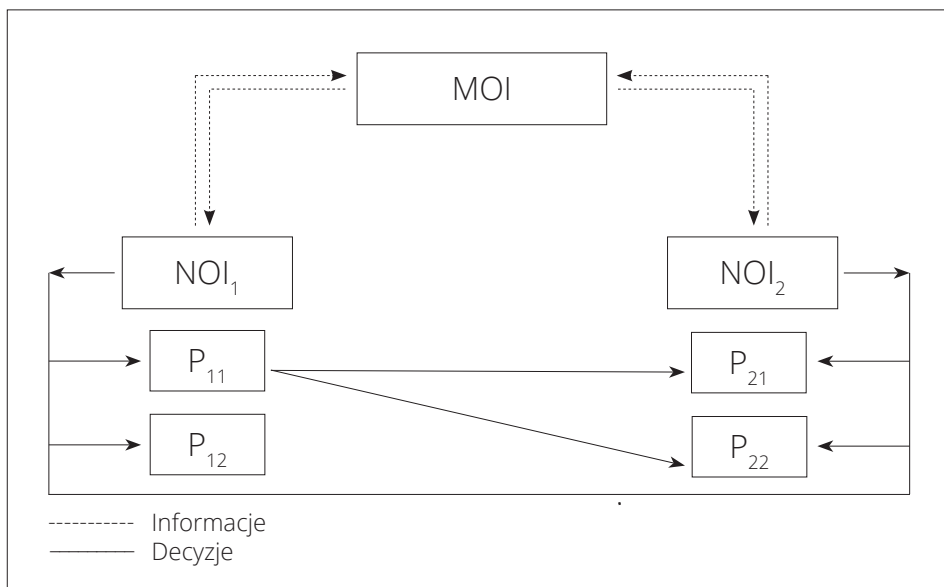
W modelu integracji ponadnarodowej natomiast państwa dobrowolnie ograniczają swoją suwerenność na rzecz instytucji ugrupowania integracyjnego (ponadnarodowy ośrodek integracyjny – POI). Ten model integracji jest charakterystyczny dla wyższych form integracji (jak wspólny rynek, unia gospodarcza i walutowa), gdzie model integracji międzynarodowej ze względu na konieczność realizacji transnarodowych umów, decyzji okazuje się rozwiązaniem nieskutecznym<sup>33</sup>.

<sup>31</sup> J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op. cit., s. 24.

<sup>32</sup> A. Makać, op. cit., s. 28.

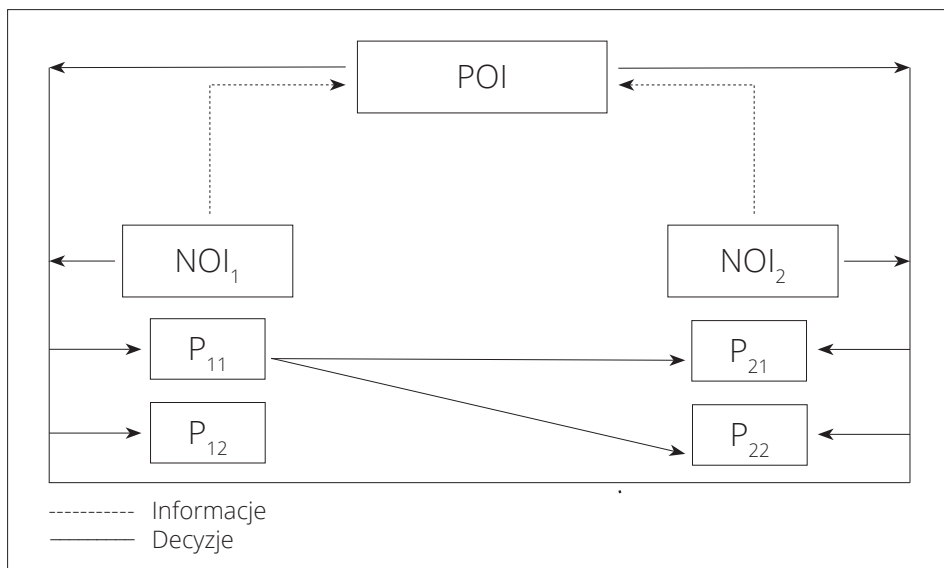
<sup>33</sup> P. Bożyk, op. cit., s. 342–345.

Rysunek 1. Model międzynarodowej integracji gospodarczej



Źródło: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, op. cit., s. 374.

Rysunek 2. Model ponadnarodowej integracji gospodarczej



Źródło: ibidem, s. 376.

Doświadczenia UE pozwoliły na stworzenie modelu mieszanego integracji gospodarczej. Model ten, zgodnie z nazwą, składa się z typowych elementów dla modelu integracji międzynarodowej i integracji ponadnarodowej. Jego cechą charakterystyczną są kompetencje ośrodka integracyjnego, które są częściowo międzynarodowe (przekazywane w formie zaleceń), a częściowo ponadnarodowe (przekazywane w formie decyzji)<sup>34</sup>.

#### 1.4. Formy integracji

Rozróżnienie perspektywy statycznej i dynamicznej integracji gospodarczej, a więc jako stanu i procesu, implikuje, że zmieniają się jej formy i stopnie zaawansowania. Poszczególne formy różnią się poziomem intensywności integracyjnych powiązań gospodarczych i mogą przybierać formy proste (ułatwiające przepływ towarów i usług) lub formy złożone (ułatwiające przepływ czynników wytwórczych bądź też sprzyjające powstawaniu nowych powiązań). Powszechnie przyjętym podziałem form integracji gospodarczej jest klasyfikacja zaproponowana przez Balassę. Integracja gospodarcza według Balassy może przybierać pięć form, które reprezentują kolejne stopnie jej zaawansowania. Należą do nich:

- strefa wolnego handlu (*free-trade area*);
- unia celna (*customs union*);
- jednolity rynek (*common market*);
- unia ekonomiczna (*economic union*);
- pełna integracja gospodarcza (*complete economic integration*)<sup>35</sup>.

Pierwsze dwie formy integracji gospodarczej: strefę wolnego handlu i unię celną określa się mianem form prostych, odnoszących się jedynie do przepływu towarów i usług. Pozostałe formy integracji określa się mianem

---

<sup>34</sup> P. Bożyk., J. Misala, op. cit., s. 68–69.

<sup>35</sup> B. Balassa, op. cit., s. 2.

złożonych – regulujących przepływ czynników produkcji bądź zakładających inne, zaawansowane formy powiązań<sup>36</sup>.

Analiza form integracji gospodarczej zaproponowana przez Balasę pozwala zauważać nie tylko sekwencję etapów, ale również fakt, iż poszczególne etapy nakładają się na siebie i uzupełniają wzajemnie. Postępy w integracji, ku wyższym etapom można ująć w formule: „stopniowe znoszenie dyskryminacji wewnętrznej przy jednoczesnym utrzymaniu bądź wprowadzeniu dyskryminacji zewnętrznej”<sup>37</sup>. Warto jednak podkreślić brak konieczności zachowania sekwencji etapów.

Klasyfikacja form integracji gospodarczej Balassy była zmieniana i modyfikowana przez innych badaczy, którzy proponowali niekiedy inne, np. w kontekście integracji europejskiej.

Tabela 6. Formy integracji gospodarczej według B. Balassy

Etapy	Definicja	Komentarz J. Pelkmansa
Strefa wolnego handlu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zniesienie ceł i kwot importowych krajów członkowskich</li> <li>• kraje członkowskie utrzymują własne cła wobec krajów spoza zrzeszenia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• na podstawie definicji GATT</li> <li>• brak integracji pozytywnej</li> </ul>
Unia celna	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zniesienie dyskryminacji na rynku produktów dla członków unii celnej</li> <li>• zrównanie ceł w handlu z krajami spoza unii</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• na podstawie definicji GATT</li> <li>• brak integracji pozytywnej</li> </ul>
Wspólny rynek	<ul style="list-style-type: none"> <li>• unia celna wraz ze zniesieniem ograniczeń w przepływie czynników wytwórczych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• poza GATT-em</li> <li>• definicja powinna obejmować usługi</li> <li>• brak integracji pozytywnej</li> </ul>

<sup>36</sup> P. Bożyk, op. cit., s. 334.

<sup>37</sup> A. Czarczyńska, K. Śledziwska, *Teoria europejskiej integracji gospodarczej*, Academia Oeconomica, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 5.

Etapy	Definicja	Komentarz J. Pelkmansa
Unia ekonomiczna	<ul style="list-style-type: none"> <li>wspólny rynek wraz harmonizacją narodowych polityk ekonomicznych w celu usunięcia dyskryminacji wynikających z różnic pomiędzy tymi politykami</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>wprowadzenie integracji pozytywnej</li> </ul>
Pełna integracja gospodarcza	<ul style="list-style-type: none"> <li>unifikacja polityki monetarnej, fiskalnej, społecznej i antycyklicznej</li> <li>ustanowienie władzy ponadnarodowej, która podejmuje decyzje wiążące dla krajów członkowskich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>centralizacja; wprowadzenie wizji państwa unitarnego</li> <li>wprowadzenie ponadnarodowości</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Pelkmans, *European Integration, Methods and Economic Analysis*, third edition, Pearson Education, London 2006, s. 7.

Jacques Pelkmans stwierdził, że w teorii integracji zbyt często przedkłada się teoretyczną elegancję nad praktyczne znaczenie<sup>38</sup>. Opracowany przez Pelkmansa schemat integracji gospodarczej według Balassy został rozbudowany o komentarz dotyczący integracji pozytywnej i negatywnej (tabela 6). Według Pelkmansa zapotrzebowanie na integrację pozytywną zależy od formy integracji gospodarczej. Przy niższych formach, takich jak strefa wolnego handlu, unia celna czy wspólny rynek integracja pozytywna nie występuje.

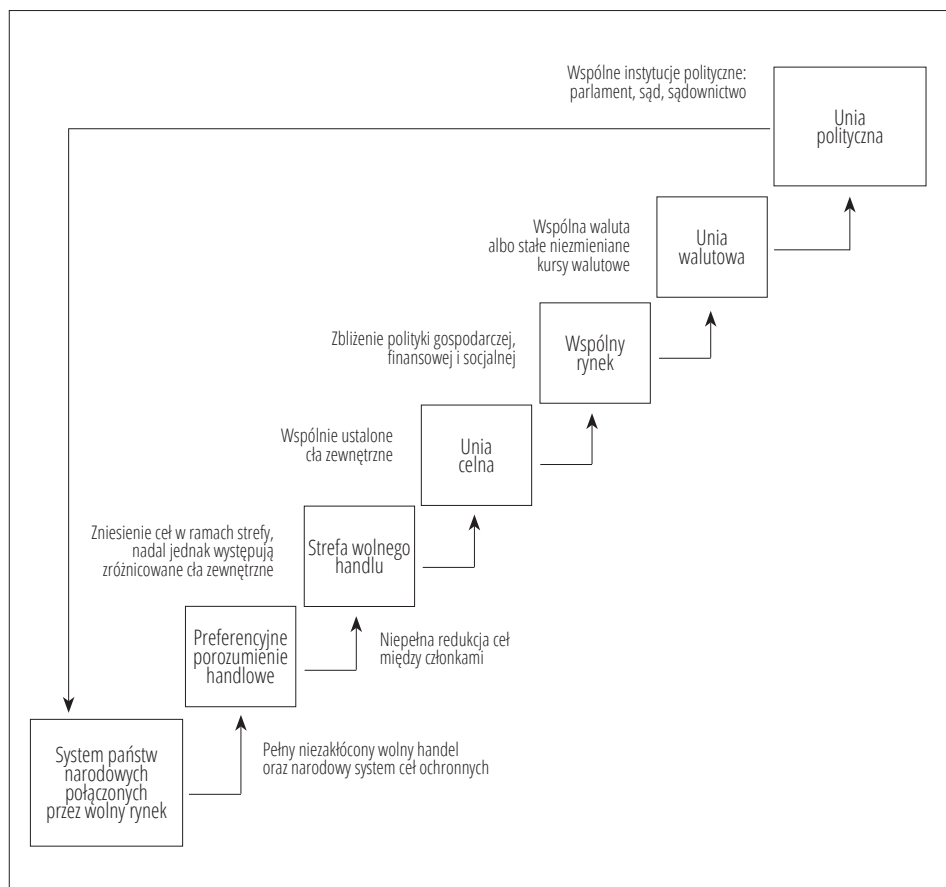
Innym przykładem modyfikacji form integracji gospodarczej Balassy jest klasyfikacja Elmara Altvatera i Birgit Mahnkopf (rysunek 3). Według Altvatera i Mahnkopf do form integracji gospodarczej zalicza się:

- preferencyjne porozumienie handlowe (*preferential trade agreement*);
- strefa wolnego handlu;
- unia celna;
- wspólny rynek;
- unia gospodarcza i walutowa;
- unia polityczna (*political union*)<sup>39</sup>.

<sup>38</sup> J. Pelkmans, *Economic Theories of Integration Revisited*, „Journal of Common Market Studies” 1980, Vol. XVIII, nr 4, s. 333.

<sup>39</sup> M. Komor, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej – ujęcie marketingowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Poznań 2007, s. 17–19.

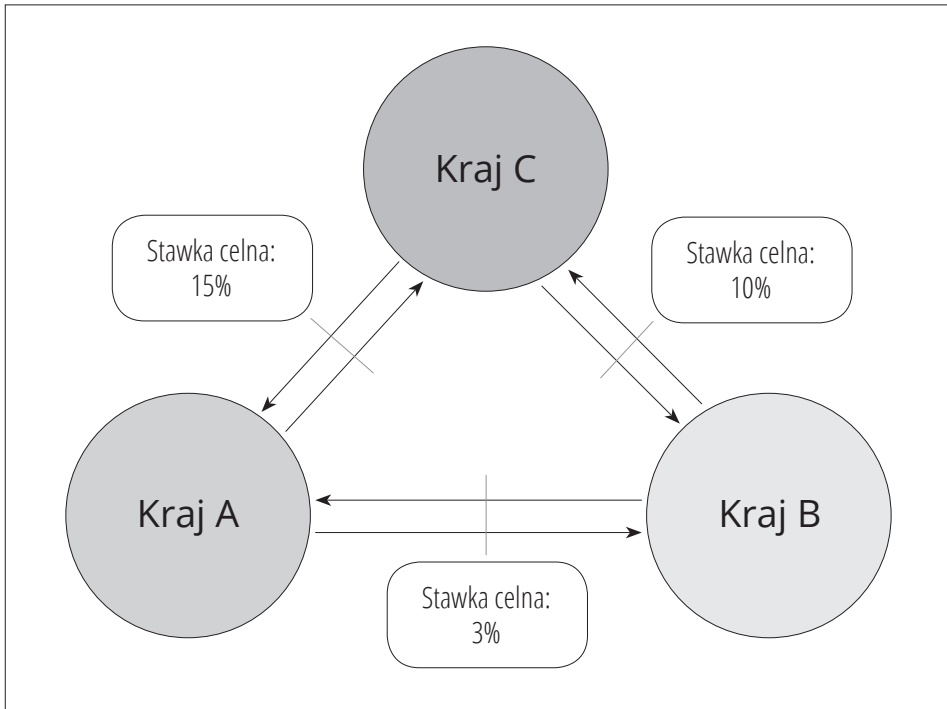
Rysunek 3. Zmodyfikowane formy integracji gospodarczej według E. Altvatera i B. Mahnkopf



Źródło: E. Altvater, B. Mahnkopf, *Las limitaciones de la globalizacion*, Sigli Veintiuno Editores, Madrid 2002, s. 371, cyt. za: M. Komor, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej – ujęcie marketingowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Poznań 2007, s. 19.

Strefa wolnego handlu to najprostsza forma integracji gospodarczej, którą w praktyce często poprzedza nawiązywanie pomiędzy państwami preferencyjnych porozumień handlowych. W grupie tych państw znosi się częściowo ograniczenia w przepływie towarów, lecz co istotne znoszenie tych barier może być asymetryczne (tj. pomiędzy poszczególnymi państwami umowy poziom barier może być zróżnicowany). Mechanizm funkcjonowania preferencyjnego porozumienia handlowego przedstawiono na rysunku 4.

Rysunek 4. Preferencyjne porozumienie handlowe



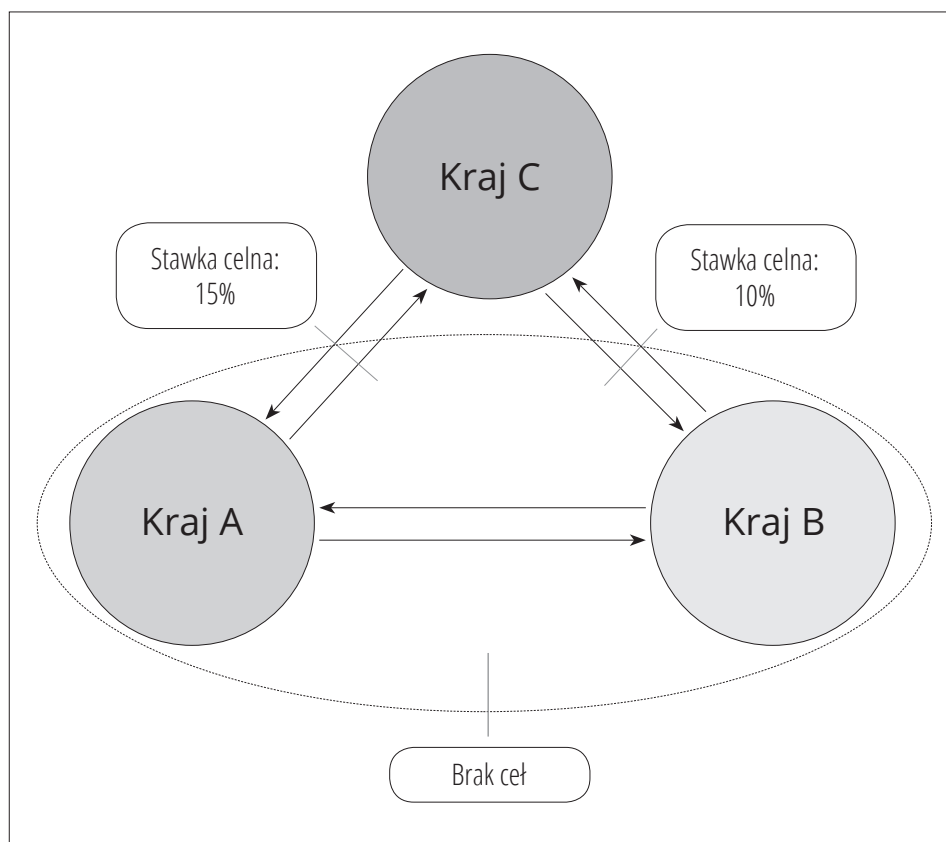
Źródło: opracowanie własne.

W ramach strefy wolnego handlu znoszone są cła i inne bariery w obrotach handlowych pomiędzy państwami integrującymi się przy jednoczesnym zachowaniu autonomii tych państw w zakresie polityki handlowej w stosunkach z krajami spoza ugrupowania (rysunek 5).

Dzięki funkcjonowaniu strefy wolnego handlu podmioty z państw członkowskich uzyskują ułatwiony dostęp do rynków zbytu pozostałych państw ugrupowania, co implikuje zwiększenie skali produkcji i spadek kosztów jednostkowych. W długim okresie niesie to za sobą konsekwencje w postaci zmiany struktury produkcji w państwach członkowskich ugrupowania. Jednocześnie, ze względu na utrzymanie barier handlowych w stosunkach z państwami trzecimi, a więc utrudniony dostęp towarów pochodzących z krajów spoza ugrupowania dochodzi do względnej poprawy konkurencyjności produktów krajów członkowskich wobec produktów

krajów trzecich. Funkcjonowanie strefy wolnego handlu implikuje ponadto wzrost rentowności i skuteczności firm jako konsekwencja zaostrzenia konkurencji.

Rysunek 5. Mechanizm funkcjonowania strefy wolnego handlu



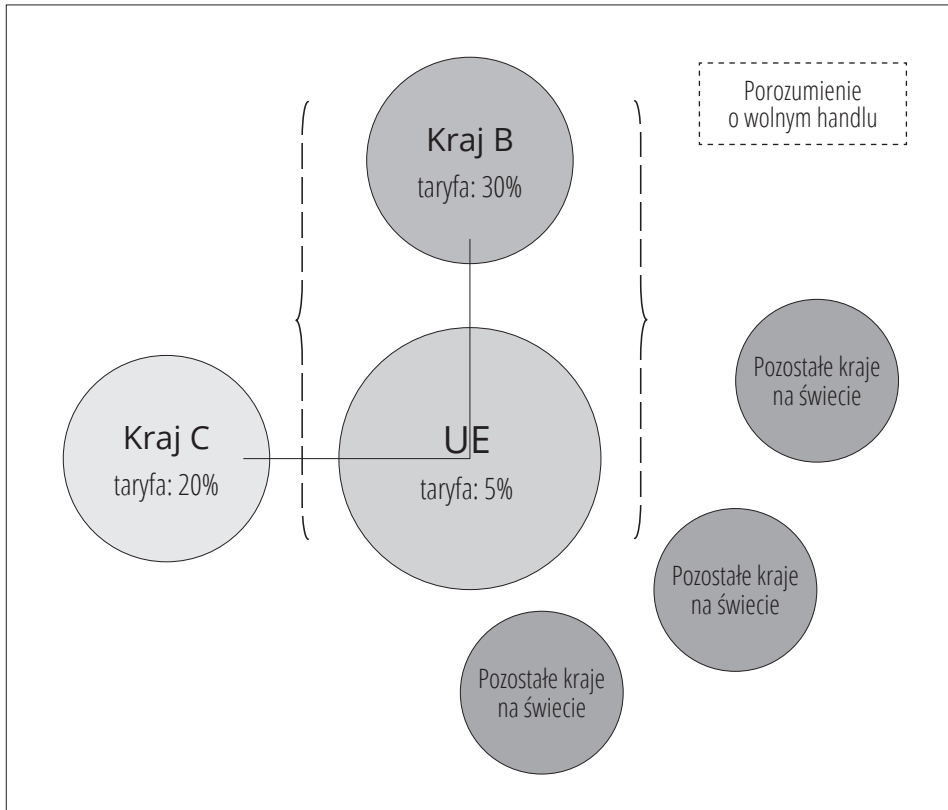
Źródło: opracowanie własne.

W wyniku braku ustanowienia wspólnej zewnętrznej (tj. w stosunkach z państwami spoza ugrupowania) taryfy celnej strefy, łącznie z faktem, iż zachowane zostają narodowe taryfy celne wobec krajów trzecich, istniałoby niebezpieczeństwo przenikania towarów z krajów trzecich do kraju ugrupowania o wyższych taryfach celnych poprzez kraje strefy o mniej restrykcyjnych barierach handlowych. Jest to tzw. zjawisko odchylenia



handlu (*deflection of trade*)<sup>40</sup>. Na rysunku 6 przedstawiono graficzną interpretację tego zjawiska.

Rysunek 6. Zjawisko odchylenia handlu



Źródło: M. Gasiorek, P. Augier, Ch. Lai-Tong, *Multilateralizing regionalism: lessons from the EU experience in relaxing rules of origin*, [w:] R. Baldwin, P. Low (red.) *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 151.

Istnieją różne metody zapobiegania efektowi zniekształcenia handlu, np. wprowadzenie reguł pochodzenia, reguł stopnia przetworzenia czy zastosowanie podatków kompensacyjnych (*compensating taxes*). Pierwsze dwie metody mają na celu sklasyfikowanie określonych dóbr jako wytworzonych

<sup>40</sup> B. Balassa, op. cit., s. 70.

na terenie strefy bądź poza nią. Podatki kompensacyjne służą z kolei likwidacji różnic w poziomie ceł nakładanych na podlegające wymianie dobra. Przybliżając sposób wyznaczania i wprowadzania do praktyki reguł pochodzenia, warto podkreślić, iż nie jest to metoda doskonała. Zgodnie z regułą, dobra odznaczające się określonym udziałem wartości wytworzonej na terytorium ugrupowania integracyjnego podlegają wymianie bezcłowej. Pojawia się problem określenia odpowiedniego poziomu tej wartości. Niski udział (wartości wytworzonej na terenie strefy) zwiększy prawdopodobieństwo efektu zniekształcenia handlu, natomiast zbyt wysoki może ograniczyć efekt kreacji handlu. Wprowadzanie reguł pochodzenia do praktyki wymaga z kolei rozbudowanego systemu administracyjnego. Pod wpływem zmian cen towarów na rynkach międzynarodowych lub zmian cen przez producentów (którzy będą je odpowiednio zmieniać, by ich towary były sklasyfikowane jako pochodzące ze strefy), będzie dochodziło do częstych zmian klasyfikacji danych produktów. W obliczu powyższych niedoskonałości reguł pochodzenia proponuje się więc ich uzupełnienie o reguły stopnia przetworzenia. Określają one miejsce pochodzenia towaru według kryterium kraju, w którym zachodzą najbardziej istotne etapy procesu produkcji. Metoda ta niesie także określone trudności, obejmujące określenie etapów produkcyjnych w gałęziach, w których procesy technologiczne są bardzo złożone. Brak doskonałych i bezkosztowych mechanizmów zapobiegania efektowi odchylenia handlu może stanowić zachętę dla państw integrujących się do zawarcia unii celnej, która z punktu widzenia negatywnego efektu odchylenia handlu i wysokich kosztów administracyjnych uznawana jest jako rozwiązanie lepsze, przewyższające strefę wolnego handlu<sup>41</sup>.

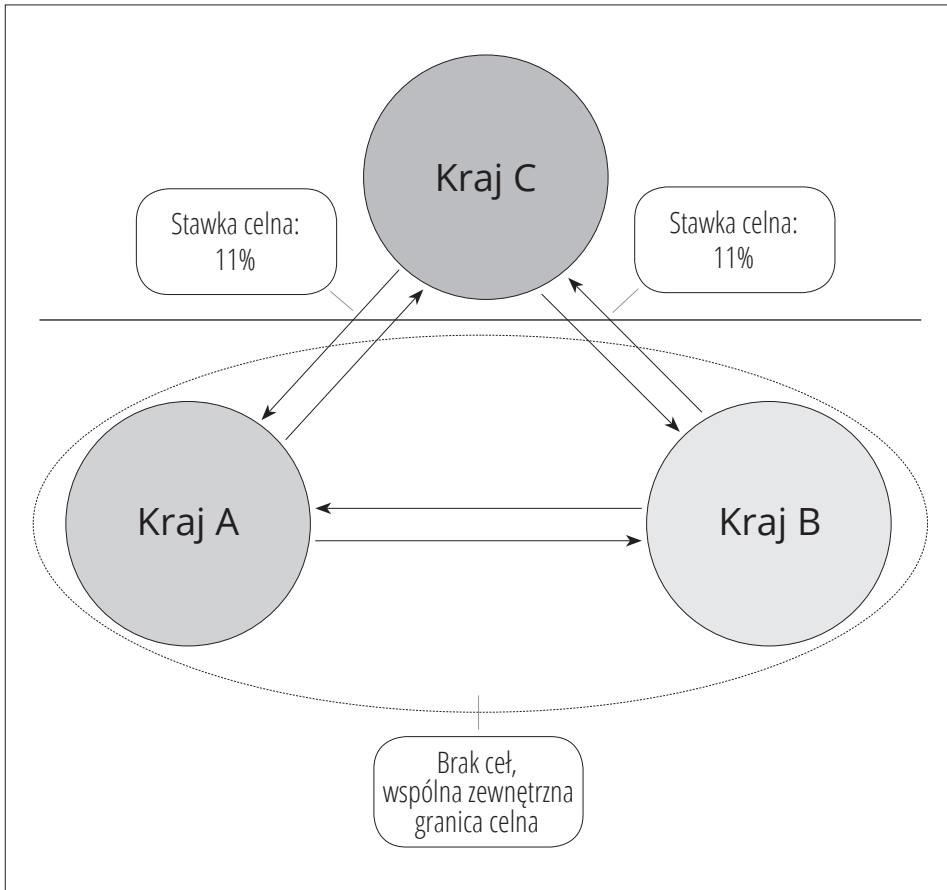
Unia celna to forma integracji, w ramach której zasady funkcjonujące w strefie wolnego handlu (zniesienie wszelkich barier w obrotach handlowych pomiędzy państwami członkowskimi) uzupełnione są o kolejne elementy: ustanowiona zostaje wspólna zewnętrzna taryfa celna w stosunku do krajów trzecich, a kraje członkowskie unii celnej prowadzą także wspólną politykę

---

<sup>41</sup> Ibidem s. 70–74.

handlową w stosunkach z krajami spoza ugrupowania. Mechanizm funkcjonowania unii celnej przedstawiono na rysunku 7.

Rysunek 7. Mechanizm funkcjonowania unii celnej



Źródło: opracowanie własne.

Unia celna stanowi więc przykład zarówno wolnego handlu – wewnętrznego, ograniczonego do państw członkowskich unii celnej i protekcjonizmu – w stosunku do państw spoza unii celnej. Na tle wolnego handlu unia celna jawi się więc jako rozwiązanie mniej korzystne, określane mianem *second best*. Integracja w ramach unii celnej niesie ze sobą zarówno efekty pozytywne, wynikające z wolnego handlu, jak i negatywne, wiążące się

z protekcjonizmem w stosunku do handlu z państwami trzecimi. Analiza efektów handlowych integracji w formie unii celnej wymaga wyróżnienia efektów krótkookresowych (statycznych) i długookresowych (dynamicznych). W ramach ujęcia statycznego Jacob Viner, na podstawie analizy mechanizmu funkcjonowania unii celnej, wyróżnia dwa główne efekty: kreacji i przesunięcia handlu. Pierwszy z nich oznacza wzrost obrotów handlowych pomiędzy krajami tworzącymi unię celną, efekt przesunięcia natomiast wyraża się zmniejszeniem udziału krajów trzecich w handlu z członkami unii celnej. Efekt kreacji następuje, gdy – na skutek zniesienia ceł i innych barier pomiędzy państwami tworzącymi unię celną – dochodzi do przesunięcia popytu z bardziej kosztownego, dotychczas objętego ochroną produktu krajowego, do tańszego produktu z innego kraju unii celnej. Dochodzi więc do kreacji nowych strumieni handlu – towarów wytworzonych przez najefektywniejszego producenta w ramach ugrupowania. Niesie to za sobą korzyści dla konsumentów, którzy na skutek zniesienia ceł i innych barier mogą nabyć daną ilość towarów po niższej cenie. Zjawisko to określa się mianem efektu konsumpcyjnego unii celnej. Efekt ten, określany jako efekt ekspansji przez niektórych autorów<sup>42</sup>, jest wyodrębniany obok efektu kreacji i efektu przesunięcia. Niższe ceny rynkowe w krajach członkowskich unii pobudzają popyt, który może zostać zaspokojony przez dodatkowe strumienie handlu zagranicznego (w ramach unii bądź z państwami trzecimi). W ten sposób pozytywne konsekwencje kreacji handlu mogą zostać przeniesione na całą gospodarkę światową. Jednocześnie ma miejsce zmniejszenie popytu na nieefektywną (droższą) produkcję krajową, która zostaje zastąpiona tańszymi produktami bardziej efektywnego producenta z innego kraju ugrupowania. Uwolnione zostają zasoby produkcyjne, które mogą być alokowane w innych dziedzinach produkcji –

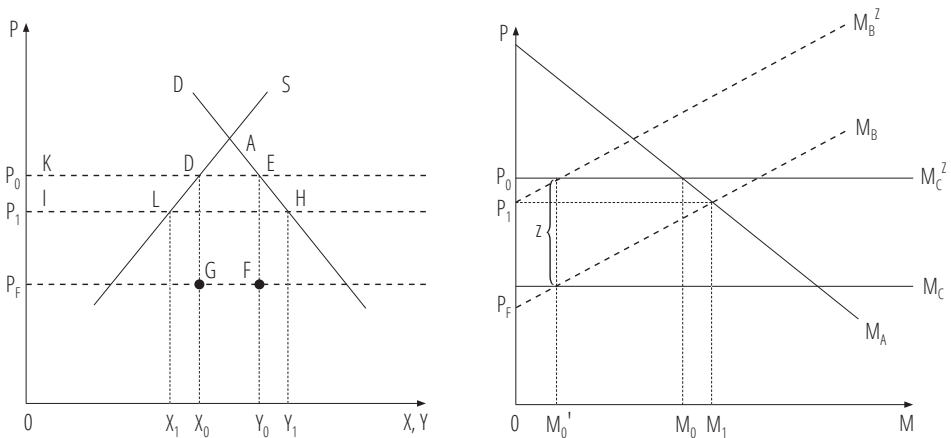
---

<sup>42</sup> Por. np. J. Borowiec, *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 166; W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza Solidarność, Gdańsk 2000, s. 89.

efektywniejsze względem partnerów w ramach ugrupowania. Jest to tzw. efekt produkcyjny unii celnej<sup>43</sup>.

W związku z utrzymywaniem barier handlowych państw unii celnej w stosunkach handlowych z państwami spoza unii, równoległe do efektu kreacji występuje efekt przesunięcia. Powstanie efektu przesunięcia wynika z przesunięcia źródeł zakupów wybranych towarów z krajów pozostających poza strefą (często o niższych kosztach produkcji, lecz ze względu na nałożone cła na te towary w ostateczności mniej konkurencyjnych cenowo niż towary strefy, na które zniesiono cła) na droższe, objęte barierami protekcyjnymi, towary w ramach ugrupowania. O ile efekt kreacji oznacza więc bardziej efektywne wykorzystanie zasobów produkcyjnych państw ugrupowania integracyjnego, to efekt przesunięcia niesie ze sobą stratę w dobrobycie ekonomicznym zarówno państw unii celnej, jak i państw trzecich. Stąd, unia celna będzie rozwiązaniem korzystnym – zarówno z punktu widzenia członków unii, jak i gospodarki światowej – jeżeli efekt kreacji będzie przewyższał efekt przesunięcia. Analizę efektu kreacji i efektu przesunięcia przedstawiono na rysunku 8.

Rysunek 8. Statyczne efekty funkcjonowania unii celnej



Źródło: J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003, s. 361.

<sup>43</sup> J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op. cit., s. 30.

Lewa część rysunku 8 przedstawia sytuację w kraju A (popyt na dane dobro reprezentuje linia popytu D, podaż – linia podaży S). Zakłada się, że jest on importerem określonego dobra (X), co wynika z faktu, iż cena równowagi rynkowej w tym kraju jest bardzo wysoka. Prawa część rysunku ilustruje natomiast sytuację na światowym rynku tego dobra, gdzie prosta  $M_B$  oznacza podaż kraju B, prosta  $M_C$  – podaż kraju C, a prosta  $M_A$  – popyt kraju A. Analiza zakłada następnie wprowadzenie przez kraj A cła importowanego (zależnego od ilości dobra), co powoduje przesunięcie linii podaży  $M_B$  i  $M_C$  o wielkość tego cła do linii odpowiednio  $M_B^Z$  i  $M_C^Z$ . W takiej sytuacji kraj A importuje dobro X w ilości  $M_0$ , przy czym  $M_0$  reprezentuje import z kraju B, zaś  $M_0 - M_0'$  import z kraju C. Cena importowanego dobra wynosi  $P_0$ , a więc jest wyższa niż cena międzynarodowa  $P_F$ . Różnica ta jest równa wysokości stawki celnej (z).

Następnie należy przyjąć założenie, że kraje A i B zawiązują unię celną, co implikuje zniesienie cła na produkt X importowany z kraju B do A. Następuje przesunięcie krzywej podaży do linii  $M_B$ . Import z kraju C jest nadal objęty cłem, co ilustruje niezmiennie linia podaży  $M_C^Z$ . Kraj B może zaoferować dla kraju A dobro X po cenie niższej niż kraj C, który traci część rynku zbytu. Pojawia się efekt przesunięcia handlu w wielkości reprezentowanej przez  $M_0 - M_0'$ . Pojawia się także efekt kreacji handlu. Na skutek zniesienia ceł wewnątrz unii celnej (importu z kraju B do A) cena importowanego dobra X obniża się do poziomu  $P_1$ . Powoduje to spadek wewnętrznej produkcji dobra X w kraju A do poziomu  $X_1$  (efekt produkcyjny), a także wzrost konsumpcji tego dobra do poziomu  $Y_1$  (efekt konsumpcyjny)<sup>44</sup>.

W długim okresie unia celna wywołuje szereg konsekwencji wiążących się z procesami dostosowawczymi przedsiębiorstw działających w nowych warunkach. W sytuacji zaostrej konkurencji (m.in. na skutek zniesienia ochrony towarów w państwach ugrupowania) przedsiębiorstwa podejmują szereg działań ukierunkowanych na wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej (jak poprawa metod zarządzania). Brak efektów tych działań może zmusić

<sup>44</sup> J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003, s. 362.

istniejące przedsiębiorstwa do zmiany struktury produkcji w kierunku produkcji, w której dane przedsiębiorstwo ma przewagę konkurencyjną. W długim okresie unia celna wiąże się także z korzyściami ze skali produkcji, które prowadzą do obniżki kosztów produkcji i wzrostu efektywności wykorzystania czynników produkcji. Do pozostałych, długookresowych efektów unii celnej należy także zaliczyć postęp techniczny (implikowany zaostrzoną konkurencją oraz możliwościami wymiany myśli technicznej na powiększonym rynku), a także powstanie większych firm (na skutek rozszerzenia rynku i chęci osiągnięcia silniejszej pozycji rynkowej)<sup>45</sup>.

Wspólny rynek stanowi wyższą w stosunku do unii celnej formę integracji, ponieważ obejmuje nie tylko znoszenie ograniczeń w przepływie towarów, ale także czynników produkcji. Na terytorium państw członkowskich integrujących się w formie jednolitego rynku zapewniony jest swobodny przepływ towarów, usług, osób i kapitału. Ponadto, w ramach wspólnego rynku ma miejsce koordynacja bądź unifikacja zasad odnoszących się do warunków produkcji czy konsumpcji, co prowadzi do ustanowienia wspólnej polityki państw członkowskich z zakresu produkcji rolnej, transportu czy ochrony środowiska<sup>46</sup>.

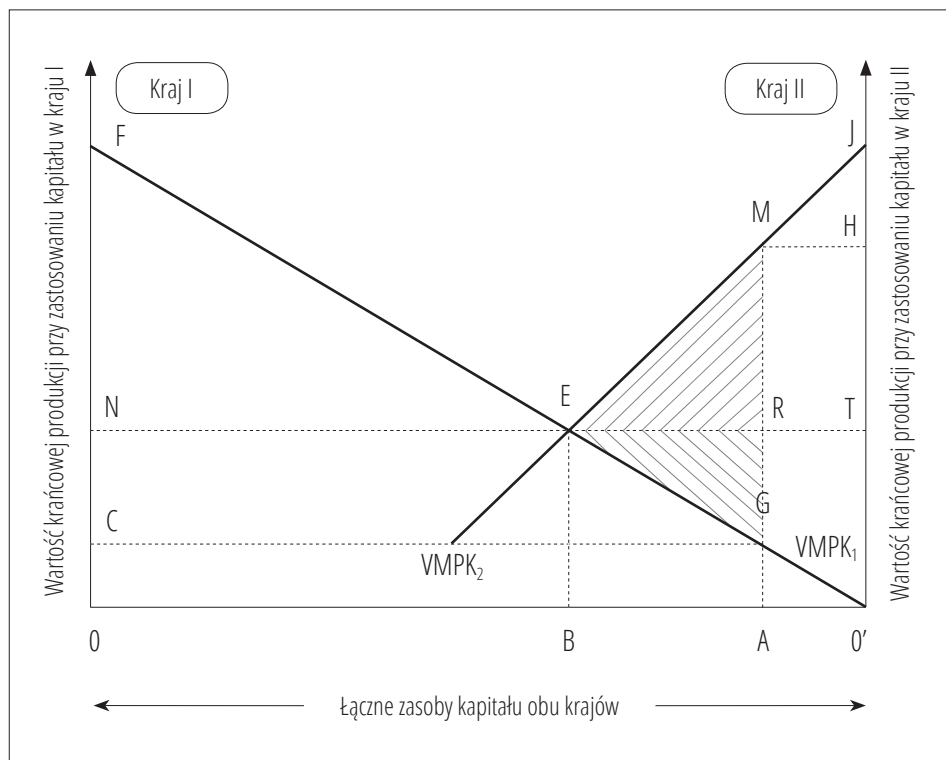
Swoboda przepływu czynników wytwórczych umożliwia najbardziej efektywną ich alokację, to znaczy kierowane są one tam, gdzie uzyskują najwyższą stopę zwrotu. Ponadto, dzięki swobodzie (np. pracowników czy kapitału) pojawia się możliwość podjęcia produkcji tam, gdzie występuje brak danego czynnika wytwórczego, jednakże zachodzi tu konieczność mobilności czynników wytwórczych.

Teza, że liberalizacja przepływu czynników wytwórczych może prowadzić do lepszej ich alokacji, może zostać przedstawiona na modelu neoklasycznym. Rysunek 9 stanowi graficzną ilustrację efektów wynikających z integracji rynków czynników wytwórczych na przykładzie jednego czynnika – kapitału.

<sup>45</sup> J. Borowiec, op. cit., s. 170–171.

<sup>46</sup> A. Czarzyńska, K. Śledziwska, op. cit., s. 10.

Rysunek 9. Efekty mobilności kapitału w ramach wspólnego rynku



Źródło: ibidem, s. 186.

Oś odciętych reprezentuje zasoby kapitału dwóch krajów – zasoby kraju I prezentuje odcinek  $0A$ , zasoby kraju II –  $0'A$ . Proste  $VMPK_1$  i  $VMPK_2$  przedstawiają różne stopy rentowności zastosowania kapitału odpowiednio w kraju I i II. W sytuacji wyjściowej kraje te pozostają w autarkii. W takiej sytuacji kraj I inwestuje swoje zasoby kapitału przy stopie rentowności  $0C$ , a produkcja odpowiada powierzchni  $0FGA$ . Kraj II wykorzystuje swoje zasoby kapitału przy wyższej stopie –  $0'H$ , w związku z czym powstaje w tym kraju produkcja odpowiadająca powierzchni  $0'JMA$ . Sytuacja ta zmienia się po wprowadzeniu między krajami swobody przepływu kapitałów. Kapitał przepływa z kraju charakteryzującego się niską stopą rentowności (kraj I) do kraju, w którym stopa ta jest wyższa (kraj II). Następuje wyrównanie się stóp do poziomu  $0N$  ( $0'T$ ). Rozmiary produkcji kraju I reprezentuje powierzchnia



OFEB oraz produkcja odpowiadająca powierzchni ABER, która powstaje na skutek wykorzystania kapitału w kraju o wyższej stopie rentowności. Zarówno w kraju I i II dochodzi do zwiększenia produkcji w porównaniu do sytuacji wyjściowej (autarkii). W kraju I produkcja rośnie o wielkość pola ERG, w kraju II – o pole powierzchni pola ERM<sup>47</sup>.

Unia gospodarcza zakłada, poza elementami wspólnego rynku, pewien zakres harmonizacji krajowych polityk ekonomicznych, ukierunkowanej na zniesienie dyskryminacji, wynikającej z rozbieżności pomiędzy politykami poszczególnych, integrujących się państw<sup>48</sup>. Jeżeli w ramach unii gospodarczej ma miejsce pełna koordynacja polityki walutowej, kursowej oraz wprowadzona jest wspólna waluta dla członków ugrupowania integracyjnego, wówczas ta forma integracji nazywana jest unią gospodarczą i walutową<sup>49</sup>. Unia walutowa zapobiega oddziaływaniu państw na decyzje handlowe i produkcyjne przedsiębiorstw w drodze zmian wartości walut krajowych. Do korzyści wynikających z przyjęcia wspólnej waluty w ramach unii gospodarczej i walutowej należy eliminacja niepewności w handlu związanej z ryzykiem walutowym czy obniżenie kosztów transakcyjnych. Konsekwencją rezygnacji z waluty krajowej jest jednak brak możliwości wykorzystywania kursu walutowego jako instrumentu polityki ekonomicznej, co oznacza brak możliwości reagowania przez kraj – za pomocą dostosowania kursu – na różne wstrząsy dotykające jego gospodarkę. Kraj ten musi spełniać określone warunki, by w ramach unii walutowej, bez autonomii monetarnej, stawić czoła asymetrycznym szokom. Warunki te zostały określone w teorii optymalnego obszaru walutowego (OOW). Za twórcę pierwszego nurtu teorii OOW uznaje się Roberta A. Mundella<sup>50</sup>. Obszar walutowy definiuje on jako terytorium, w ramach którego funkcjonuje stały kurs walutowy, wspólny

<sup>47</sup> J. Misala, op. cit., s. 186–187.

<sup>48</sup> B. Balassa, op. cit., s. 2.

<sup>49</sup> A. Makać, op. cit., s. 18–19.

<sup>50</sup> R. Mundell jako pierwszy wprowadził pojęcie optymalnego obszaru walutowego. To zagadnienie wpływu równowagi zewnętrznej na integrację gospodarczą było przedmiotem wcześniejszych badań, jak badania T. Scitovskiego (1958), za: A. Czarczyńska, K. Śledziewska, op. cit., s. 154.

bank centralny oraz całkowita swoboda przepływu kapitału<sup>51</sup>. Obszar ten można uznać za optymalny, jeśli korzyści ze wspólnej waluty przewyższają koszty tej formy integracji, co oznacza, że konsekwencją wspólnej waluty nie są straty w dobrobycie integrujących się państw. Określenie „optymalny” odnosi się do obszaru, w ramach którego stosuje się tę samą walutę, a polityka monetarna, fiskalna i kurs płynny w stosunkach zewnętrznych stosowane są dla osiągnięcia trzech celów: utrzymania pełnego zatrudnienia, utrzymania równowagi bilansu płatniczego i utrzymania stabilnego poziomu cen<sup>52</sup>. Kryterium optymalizacji stanowią warunki, jakie muszą być spełnione, by minimalizować koszt przyjęcia wspólnej waluty<sup>53</sup>.

Mundell za warunek optymalizacji obszaru walutowego uznaje mobilność siły roboczej. Rozważania nad optymalnym obszarem walutowym przeprowadza, dokonując analizy skutków szoków popytowych. W swoim modelu zakłada istnienie dwóch krajów (A i B), w których występuje pełne zatrudnienie, równowaga bilansu płatniczego oraz sztywność płac i cen w krótkim okresie. Rozważa sytuację szoku popytowego, reprezentowanego przez przesunięcie popytu z kraju B do A. Konsekwencją tego zdarzenia jest wzrost bezrobocia w kraju B i pojawienie się presji inflacyjnej i nadwyżki w bilansie płatniczym w kraju A. Gdyby wspólna władza monetarna w celu przeciwdziałania bezrobociu w kraju B zwiększyła podaż pieniądza, doszłoby do dodatkowej presji inflacyjnej w kraju A. Skutki szoku popytowego powinny być więc niwelowane za pomocą innych mechanizmów. Mundell wskazuje, że warunkiem przywrócenia równowagi jest mobilność czynników produkcji, w szczególności siły roboczej<sup>54</sup>. Działanie tego mechanizmu przedstawiono na rysunku 10.

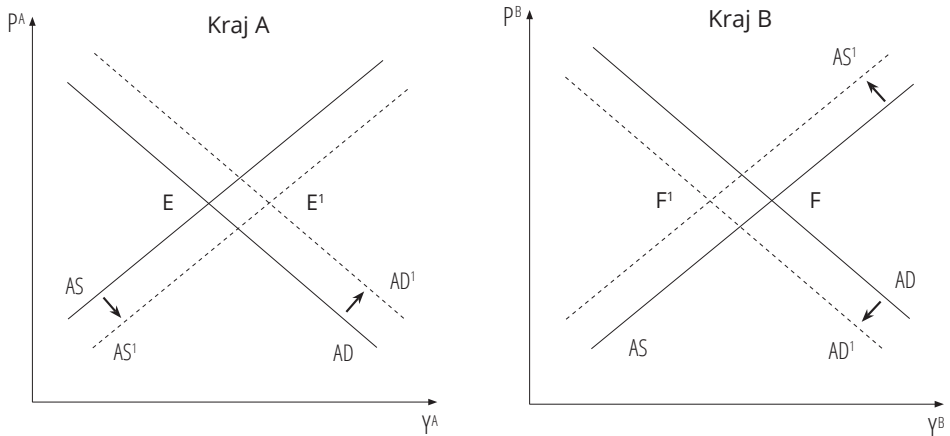
<sup>51</sup> R.A. Mundell, *A Theory of Optimum Currency Areas*, „An American Economic Review” 1961, Vol. 51, No 4, s. 657–658.

<sup>52</sup> R.I. McKinnon, *Optimum currency areas*, „American Economic Review” 1963, No 53, s. 717.

<sup>53</sup> A. Czarczyńska, K. Śledziwska, op. cit., s. 147–148.

<sup>54</sup> R.A. Mundell, op. cit., s. 658–659, 661.

Rysunek 10. Przepływ siły roboczej jako mechanizm przywrócenia równowagi



Źródło: J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy?* „Materiały i Studia” NBP, Warszawa 2000, s. 9.

W sytuacji spadku popytu na produkty kraju B siła robocza przemieszcza się do kraju A. W kraju B niwelowane jest zjawisko bezrobocia i dochodzi do zmniejszenia zdolności produkcyjnych (ilustrowanych przesunięciem krzywej AS do pozycji AS<sup>1</sup>). W kraju A, dzięki napływowi siły roboczej, zmniejsza się presja na wzrost wynagrodzeń i następuje zwiększenie możliwości produkcyjnych (przesunięcie krzywej AS do pozycji AS<sup>1</sup>). Ustanawiają się nowe punkty równowagi w obu krajach, co istotne, bez zmian poziomu cen w porównaniu do sytuacji wyjściowej. Jednakże w kraju B nowy stan równowagi ma miejsce przy niższym poziomie produktu (F<sup>1</sup>), a w kraju A – przy wyższym poziomie produktu (E<sup>1</sup>).

W kolejnych koncepcjach wskazywano na dalsze kryteria optymalnego obszaru walutowego. Ronald I. McKinnon wskazuje, że kryterium optymalizacji obszaru walutowego jest otwartość gospodarki rozumiana jako stosunek dóbr wymiennalnych (które mogą być przedmiotem wymiany handlowej) do niewymiennalnych. McKinnon analizuje skuteczność dwóch narzędzi przywracania równowagi zewnętrznej (płynnego kursu walutowego oraz polityki fiskalnej i monetarnej) w zależności od stopnia otwarcia gospodarki. Wskazuje on, że wraz ze wzrostem stopnia otwartości gospodarki maleje skuteczność

kursu walutowego jako narzędzia, które przywróci równowagę zewnętrzną. Stąd McKinnon wskazuje, że alternatywnym mechanizmem przywracania równowagi zewnętrznej w gospodarkach otwartych jest polityka fiskalna (zmniejszenie wewnętrznej absorpcji). Restrykcyjna polityka fiskalna poprzez redukcję wydatków we wszystkich sektorach może przywrócić równowagę bilansu obrotów bieżących. Część dóbr wymienialnych, dotychczas konsumowanych w kraju, dzięki zmniejszeniu krajowej konsumpcji może zostać przeznaczona na eksport; ograniczenie krajowej konsumpcji spowoduje także zmniejszenie importu. Ograniczanie konsumpcji wpłynie jednak negatywnie także na sektor dóbr niewymienialnych, powodując zwiększenie bezrobocia w tym sektorze. Ten wzrost bezrobocia może zostać jednak ograniczony, według McKinnona, poprzez mobilność międzysektorową, tj. wolne czynniki produkcji w sektorze dóbr niewymienialnych powinny zostać przesunięte do sektora dóbr wymienialnych<sup>55</sup>.

Autorem kolejnego kryterium optymalizacji obszaru walutowego jest Peter B. Kenen. Uznaje on, że stałe kursy walutowe są odpowiednie dla gospodarek charakteryzujących się istotną dywersyfikacją produkcji. Według Kenena, zagrożenie nierównowagi bilansu obrotów bieżących na skutek negatywnego szoku popytowego jest tym mniejsze, im bardziej zdywersyfikowana struktura produkcji – szok dotyczy tylko pewnej części produkcji<sup>56</sup>.

Pełna integracja gospodarcza stanowi najwyższy etap integracji gospodarczej i zakłada – ponad założenia unii gospodarczej i walutowej – także ujednoczenie polityki fiskalnej, socjalnej, pieniężnej, antycyklicznej. Ta forma integracji zdaniem Balassy wymaga ustanowienia ponadnarodowej instytucji, której decyzje będą wiążące dla państw członkowskich ugrupowania integracyjnego<sup>57</sup>.

<sup>55</sup> R.I. McKinnon, op. cit., s. 717, 719–720.

<sup>56</sup> R.B. Kenen, *The Theory of Optimum Currency Area: an Eclectic View*, [w:] R.A. Mundell, A.K. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1969, s. 49.

<sup>57</sup> B. Balassa, op. cit., s. 2.

## FORMY INTEGRACJI

Tabela 7. Formy wybranych ugrupowań integracyjnych w gospodarce światowej

Nazwa ugrupowania	Preferencyjne porozumienie handlowe	Strefa wolnego handlu	Unia celna	Wspólny rynek	Unia gospodarcza i walutowa
Unia Europejska			×	×	×
Europejskie stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA)		×			
Europejski Obszar Gospodarczy (EOG)		×		×	
Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA)		×			
Umowa o Partnerstwie Gospodarczym pomiędzy UE a Japonią	×				
Euroazjatycka Unia Gospodarcza (EAUG)		×			
Stowarzyszenie Narodów Azji Południowowschodniej (ASEAN)		×			
Partnerstwo Transpacyficzne (TPP-11)	×				
Południowoazjatyckie Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej (SAARC)		×			
Rada Współpracy Państw Zatoki Perskiej (GCC)			×	×	×
Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA)		×			
Wspólny Rynek Południa (Mercosur)				×	

Nazwa ugrupowania	Preferencyjne porozumienie handlowe	Strefa wolnego handlu	Unia celna	Wspólny rynek	Unia gospodarcza i walutowa
Wspólnota Andyjska			×		
Wspólnota Karaibska (CARICOM)			×	×	
Afrykańska Wspólnota gospodarcza (AWG)		×			
Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA)		×			
Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS)			×		
Unia Gospodarcza i Walutowa Afryki Zachodniej (UEMOA)			×	×	×

Źródło: opracowanie własne na podstawie: C. Mik, op. cit., s. 541–542; *White Paper on International Economy and Trade 2018*, METI, Tokyo 2018, s. 544–547.

Warto nadmienić, że występujące współcześnie w gospodarce światowej formy integracji znacznie odbiegają od form teoretycznych (tabela 7). Według klasyfikacji WTO do regionalnych porozumień handlowych (*Regional Trade Agreements – RTAs*) zalicza się najmniej zaawansowaną formę integracji, tj. porozumienie o niepełnej liberalizacji handlu (*Partial Scope Agreement – PSA*), strefę wolnego handlu, unię celną i integrację ekonomiczną (*Economic Integration Agreement – EIA*)<sup>58</sup>.

<sup>58</sup> WTO, Regional Trade Agreements Database, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintain-RTAHome.aspx> [dostęp: 6.02.2020].

## Rozdział 2

# INTEGRACJA W RAMACH UNII EUROPEJSKIEJ

### 2.1. Geneza

Moment, który może zostać uznany za początek rozwoju integracji europejskiej jest trudny do jednoznacznego określenia, niemniej jednak dążenia integracyjne krajów zachodnioeuropejskich nasiliły się po zakończeniu II wojny światowej. Jednakże idee integracyjne na kontynencie europejskim, zarówno w wymiarze ekonomicznym, jak i politycznym mają znacznie dłuższą historię. Początkowo koncentrowały się one wokół wspólnych idei chrześcijańskich. Za najstarsze postulaty zjednoczenia Europy uznaje się idee głoszone przez św. Augustyna (354–430), zgodnie z którymi zjednoczona Europa – pod egidą papieża – miała zapewnić pokój na kontynencie<sup>1</sup>. W okresie Oświecenia podejmowano próby współpracy w oparciu o idee demokracji i liberalizmu. Jednakże próby utworzenia i funkcjonowania ugrupowań integracyjnych kończyły się fiaskiem: funkcjonowanie stref wolnego handlu było krótkotrwałe, z kolei tworzone unie celne (jak prototypowy związek *Zollverein*) miały zasięg jedynie regionalny. Co warto podkreślić, większość projektów integracyjnych w Europie do XIX w. miała charakter integracji odgórnej, charakteryzującej się tym, że narzucana ona była społeczeństwom oraz producentom przez elity rządzące. Wiodąca prym integracja odgórna (przymusowa) była przeciwieństwem integracji oddolnej

---

<sup>1</sup> Z.M. Doliwa-Klepacki, op. cit., s. 54.

(dobrowolnej), inicjowanej przez producentów i społeczeństwa, którzy drogą nacisku na rządy apelowali o podejmowanie działań na rzecz integracji<sup>2</sup>. Ostatecznie wiek XIX przyniósł nasilenie tendencji autarkicznych na kontynencie europejskim, a wybuch I wojny światowej był ich kulminacją. Warto podkreślić, że integracja przymusowa skutkowałą najczęściej niepowodzeniem procesów integracyjnych w Europie. Nie jest to zasada uniwersalna odnosząca się do wszystkich ugrupowań integracyjnych na świecie, stąd można przypuszczać, że ważnym aspektem rzutującym na trwałość procesów integracyjnych są na kontynencie europejskim m.in. kwestie kulturowe.

O ile po zakończeniu I wojny światowej integracja wydawała się jeszcze bardziej zasadna, o tyle rosły bariery współpracy, w postaci m.in. rosnącego nacjonalizmu, wzrostu protekcjonizmu (stawek celnych oraz częstsze stosowanie kontyngentów). W rezultacie, w latach 20. XX w. nastąpił istotny spadek handlu z Europy. Lata 20 i 30. XX w. to rozwój integracji gospodarczej, ale ograniczonej regionalnie. W 1922 r. została utworzona Unia Ekonomiczna Belgijsko-Luksemburska (Belux). Za jedną z najbardziej doniosłych prób integracji uznaje się integrację rozpoczętą Konwencją z Oslo z 1930 r., w ramach której kraje Beneluksu i kraje skandynawskie zdecydowały się na niepodwyższanie wzajemnych stawek celnych. Efekty w zakresie redukcji barier celnych były jednak połowiczne. Próba dalszej redukcji ceł podjęta przez wymienione państwa (w ramach Konwencji z Ouchy z 1932 r.) okazała się zbyt radykalna dla państw skandynawskich. Inne państwa – np. Wielka Brytania – były jej przeciwnikami. Działania podjęte przez ten kraj w latach 30. XX w. (polityka handlowa oparta na systemie preferencji imperialnych, wynegocjowana między Zjednoczonym Królestwem a narodami Wspólnoty Narodów i realizowana w drodze tzw. Umów z Ottawy z 1932 r.) stały się symbolem odrotu od idei wolnego handlu<sup>3</sup>.

---

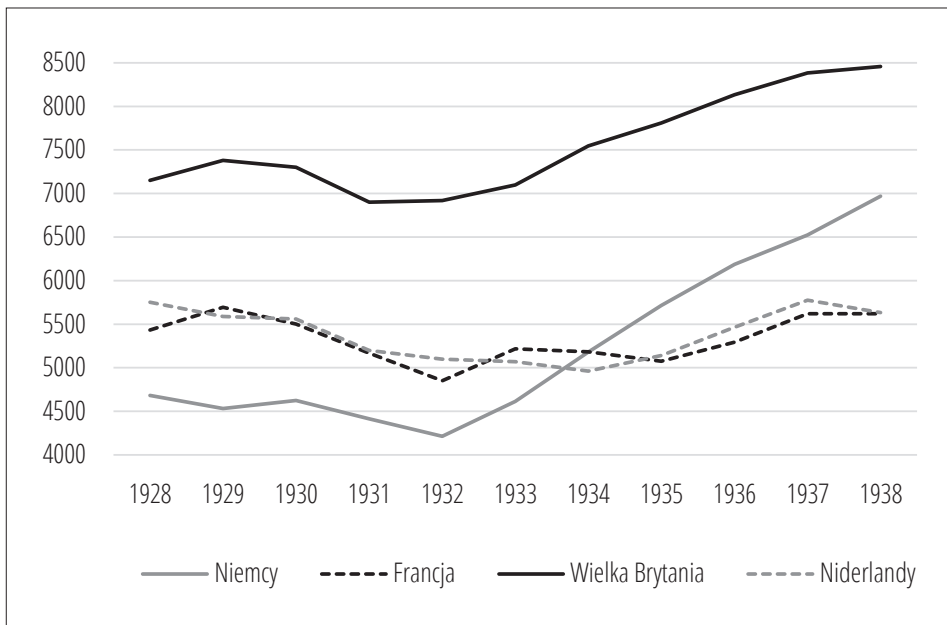
<sup>2</sup> Z.M. Doliwa-Klepacki, op. cit., s. 43.

<sup>3</sup> D.W. Urwin, *The Community of Europe: A History of European Integration Since 1945. Second Edition*, Routledge, London–New York 2014, s. 1–6.



Jednakże rosnący protekcjonizm oraz spadek wolumenu handlu nie były charakterystyczne jedynie dla kontynentu europejskiego. Lata 30. XX w. to procesy dezintegracyjne w wymiarze globalnym. Związane były one z głębokim kryzysem, jaki rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych w 1929 r. i jaki dotknął również państwa europejskie, choć w różnym stopniu (rysunek 11).

Rysunek 11. PKB per capita wybranych państw europejskich w latach 1928–1938 (według kursu USD z 2011 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy: Maddison Project Database, version 2018, J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong, J.L. van Zanden, *Rebasing 'Maddison': new income comparisons and the shape of long-run economic development*, Maddison Project Working paper 10, <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018> [dostęp: 5.03.2020].

Spadkowi PKB (który w latach 1929–1932 wyniósł 14,8% we Francji, 8,8% w Niderlandach oraz 7,1% i 6,3% odpowiednio w Niemczech i Wielkiej Brytanii) towarzyszył wzrost bezrobocia i zadłużenia. O ile uznaje się, że rosnący protekcjonizm jest sukcesem określonych grup interesu, o tyle w owym czasie był on raczej reakcją w ramach realizowanych polityk gospo-

darczyh państw ukierunkowanych na utrzymanie zatrudnienia i poprawę bilansu płatniczego<sup>4</sup>.

W świetle kryzysu dotychczasowa doktryna liberalna była przedmiotem istotnej krytyki. Na tym gruncie doszło w latach 30. XX w. do gwałtownego wzrostu popularności doktryn antyliberalnych, których kulminacją był wybuch II wojny światowej. Zakończenie działań wojennych implikowało refleksję nad skutkami działań dezintegracyjnych na kontynencie europejskim oraz powrót koncepcji integracyjnych.

Procesom integracyjnym sprzyjały powszechne w owym czasie: pragnienie zapewnienia bezpieczeństwa na kontynencie, nadzieja na dobrobyt gospodarczy oraz chęć zwiększenia międzynarodowej roli państw europejskich. Od początku rozwoju idei integracyjnych w Europie przesłanki ekonomiczne, polityczne i społeczne współlistniały, niemniej jednak znaczenie celów ekonomicznych jest niepodważalne.

Tendencje do regionalnej integracji europejskiej znajdowały akceptację Stanów Zjednoczonych. Wystąpiły one z planem pomocy Europie (znanym jako Plan Marshalla), który warunkował wsparcie w postaci kredytów i darowizn od stworzenia przez kraje europejskie wspólnego planu odbudowy i liberalizacji gospodarek. Plan przewidywał utworzenie instytucji odpowiedzialnej za rozdział środków. 16 kwietnia 1948 r. została powołana w tym celu Organizacja Europejskiej Współpracy Gospodarczej (*Organization for European Economic Cooperation* – OEEC, przekształcona konwencją z 14 grudnia 1960 r. w OECD).

Za symboliczny początek integracji krajów zachodnioeuropejskich uznaje się 9 maja 1950 r., kiedy to Robert Schuman – francuski minister spraw zagranicznych – publicznie<sup>5</sup> przedstawił projekt (znany jako Deklaracja Schu-

---

<sup>4</sup> N. Crafts, P. Fearon, *The 1930s: Understanding the Lessons*, [w:] N. Crafts, P. Fearon (red.) *The Great Depression of the 1930s: Lessons for Today*, Oxford University Press, United Kingdom 2013, s. 59.

<sup>5</sup> Deklaracja Schumana została zaprezentowana w siedzibie francuskiego Ministerstwa Spraw Zagranicznych (zwanej *Quai d'Orsay*), w sali zegarowej (*Salon de l'Horloge*) w ramach konferencji prasowej zwołanej po południu. Zaproszenie na konferencję otrzymało ponad 200 dziennikarzy z Francji i zagranicy, lecz uczyniono

mana), przygotowany przez Jeana Monneta, Etienne'a Hirscha, Paula Reutera i Pierre'a Uriego<sup>6</sup>, w ramach którego „rząd francuski proponuje (...) umieszczenie całości francusko-niemieckiej produkcji węgla i stali pod zwierzchnictwem wspólnej Wysokiej Władzy w ramach organizacji otwartej na udział innych krajów Europy”<sup>7</sup>.

Idea przedstawiona przez Schumana nie znalazła poparcia wszystkich jej adresatów. 14 maja 1950 r. Schuman i Monnet podjęli rozmowy z przedstawicielami brytyjskiego MSZ, przekonując o ich pragnieniu zaangażowania się w projekt Zjednoczonego Królestwa. Spotkali się jednak z dość chłodnym przyjęciem<sup>8</sup>. Reakcja brytyjskiej opinii publicznej nie była także przychylna. 4 czerwca 1950 r. „The Observer” opublikował artykuł podnoszący słabość idei, która wynikała z politycznej roli Wysokiej Władzy. Jednocześnie, za istotną wartość dodaną Planu Schumana uznano fakt uwzględnienia aspektu gospodarczego w zakresie proponowanej współpracy<sup>9</sup>. Ostatecznie, Zjednoczone Królestwo nie przystąpiło do realizacji planu Schumana w drodze ustanowienia Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS), pierwszej w historii organizacji europejskiej o ponadnarodowym charakterze.

---

to w ostatniej chwili, wskutek czego frekwencja była ograniczona do dziennikarzy paryskich. Tego samego dnia Deklaracja została oficjalnie przedłożona rządowi Belgii, Włoch, Luksemburga, Holandii, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych, a także kanclerzowi Niemiec, z którymi nie konsultowano dokumentu wcześniej.

<sup>6</sup> S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, *Procesy integracji gospodarczej we współczesnym świecie*, [w:] S. Miklaszewski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Difin, Warszawa 2006, s. 171.

<sup>7</sup> *The Schuman Declaration* (Paris, 9 May 1950), s. 1. The University of Luxembourg's CVCE.eu research infrastructure, <https://www.cvce.eu/en/unit-content/-/unit/b9fe3d6d-e79c-495e-856d-9729144d2cbd/e3a3d62f-ceb2-4202-9d66-6dd88b-316931#9cc6ac38-32f5-4c0a-a337-9a8ae4d5740f> [dostęp: 2.03.2020].

<sup>8</sup> R. Massip, *Britain and the Schuman Declaration*, „European Community” 1970, nr 134, s. 6.

<sup>9</sup> „The Observer”, 04.06.1950, London, *One fatal flaw*, [https://www.cvce.eu/en/unit-content/-/unit/b9fe3d6d-e79c-495e-856d-9729144d2cbd/e3a3d62f-ceb2-4202-9d66-6dd88b316931/Resources#b28ed061-7bfb-4255-9366-9e966aaf5c2d\\_en&overlay](https://www.cvce.eu/en/unit-content/-/unit/b9fe3d6d-e79c-495e-856d-9729144d2cbd/e3a3d62f-ceb2-4202-9d66-6dd88b316931/Resources#b28ed061-7bfb-4255-9366-9e966aaf5c2d_en&overlay) [dostęp: 3.03.2020].

Integracja w ramach EWWiS obejmowała jeden, lecz strategiczny sektor gospodarki. Był to sektor ważny w przemyśle militarnym, a integracja w ramach tego sektora była wyrazem obaw przed remilitaryzacją Niemiec. Wdrożenie idei zawartych w planie Schumana i Monneta – których uznaje się za głównych architektów projektu – miało sprawić, że „jakakolwiek wojna pomiędzy Francją i Niemcami stanie się nie tylko nie do pomyślenia, ale wręcz niemożliwa”<sup>10</sup>. Ograniczenie integracji do sektorów węgla i stali wynikało z realistycznych założeń Schumana i Monneta, którzy w miejsce integracji ekonomicznej obejmującej wszystkie sektory zdecydowali się na zawężenie propozycji procesów integracyjnych<sup>11</sup>. O ile na plan pierwszy Deklaracji wysuwają się dążenia polityczne, w szczególności pragnienie utrzymania pokoju, o tyle realizacji planu przyświecały także cele ekonomiczne: w połączeniu produkcji węgla i stali upatrywano podstaw ustanowienia wspólnych fundamentów rozwoju gospodarczego.

18 kwietnia 1951 r. w Paryżu sześć państw: Niemcy, Francja, Włochy, Belgia, Holandia i Luksemburg podpisały Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Węgla i Stali. Został zawarty na pięćdziesiąt lat od chwili wejścia w życie<sup>12</sup> i wygasł 23 lipca 2002 r. Przewidywał on utworzenie wspólnego rynku w sektorze węgla, żelaza i stali. Założono zniesienie ceł i kontyngentów, które ograniczały przepływ zarówno surowców, jak i produktów tych sektorów. Założono ponadto swobodny przepływ kapitału inwestycyjnego oraz siły roboczej w tych sektorach<sup>13</sup>. Forma integracji przyjęta w ramach EWWiS nie stanowiła najprostszej formy integracji – strefy wolnego handlu, lecz wspólny rynek, przy czym ograniczony do jednego sektora.

Utworzenie EWWiS stanowiło dowód na możliwość kooperacji politycznej państw wchodzących w skład wspólnoty. Możliwe stało się wysuwanie

<sup>10</sup> *The Schuman Declaration...*, s. 1.

<sup>11</sup> M. Jovanovic, *European Economic Integration: Limits and Prospects*, Routledge, London–New York 2002, s. 5.

<sup>12</sup> *Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier*, article 97, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:11951K/TXT> [dostęp: 2.03.2020].

<sup>13</sup> J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op. cit., s. 40.

propozycji realizacji dalszych celów ekonomicznych w ramach integracji. Propozycję taką wysunęły posiadające już doświadczenie w zakresie integracji ekonomicznej kraje Beneluksu. Była ona przedmiotem dyskusji Ministrów Spraw Zagranicznych Belgii, Francji, Niemiec, Włoch, Luksemburga i Holandii na spotkaniu w Messynie we Włoszech w czerwcu 1955 r.

Zadanie przygotowania sprawozdania członkom EWWiS w sprawie projektu przewidującego utworzenie wspólnoty gospodarczej (a także wspólnoty energii atomowej) przypadło belgijskiemu ministrowi spraw zagranicznych – Paulowi-Henri Spaakowi. W maju 1956 r. raport został przedstawiony oraz zatwierdzony. Podczas zgromadzenia w Wenecji ministrowie spraw zagranicznych EWWiS podjęli decyzję o rozpoczęciu negocjacji w sprawie zawarcia dwóch traktatów ustanawiających kolejne wspólnoty.

25 marca 1957 r. w Rzymie podpisano Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (pot. Euratom) oraz Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG). Oba traktaty weszły w życie 1 stycznia 1958 r. Za cel EWG (art. 2 Traktatu) uznano – poprzez ustanowienie wspólnego rynku i stopniowe zbliżanie polityk gospodarczych państw członkowskich – wspieranie harmonijnego rozwoju działalności gospodarczej w całej Wspólnocie, zapewnienie stałego i zrównoważonego rozwoju, zwiększenie stabilności czy wzrost poziomu życia. W celu ich realizacji Traktat o EWG dał podstawy prawne utworzenia unii celnej. Zgodnie z art. 9 Traktatu „Podstawą Wspólnoty jest unia celna, która rozciąga się na całą wymianę towarową”. Ponadto Traktat o EWG dał podstawy do budowy wspólnego rynku (*marché commun*) na obszarze jej państw członkowskich poprzez zniesienie, między państwami członkowskimi, przeszkód w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału (art. 3c Traktatu)<sup>14</sup>.

Utworzenie Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej było odpowiedzią na powszechny w latach 50. XX w. deficyt energii ze źródeł tradycyjnych, dlatego też energię jądrową postrzegano jako alternatywne źródło energii

<sup>14</sup> *Traité instituant la Communauté Économique Européenne*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:11957E/TXT> [dostęp: 3.03.2020].

w stosunku do ropy i węgla<sup>15</sup>. Już w preambule Traktatu państwa członkowskie wyraziły swoje przekonanie co do przesłanek zarówno ekonomicznych, jak i politycznych utworzenia wspólnoty uznając, że energia jądrowa stanowi niezbędny zasób dla rozwoju i ożywienia produkcji, który pozwoli na osiągnięcie postępu w zakresie pokoju<sup>16</sup>. O ile jednak w przypadku EWWiS oraz Euratomu integracja miała charakter sektorowy, o tyle EWG miała charakter horyzontalny, obejmujący całość gospodarek narodowych państw członkowskich<sup>17</sup>.

Integracja w ramach wspólnot (EWWiS, EWG, Euratom) rozwijała się w latach 60. XX w., czemu sprzyjał okres ożywienia gospodarczego. De facto, rozwój procesów integracyjnych w Europie Zachodniej następował w okresie dobrej koniunktury (lata 60., lata 80.), a zwalniał w okresie dekonunktury i kryzysów gospodarczych (od połowy do późnych lat 70. czy na początku lat 90. XX w.)<sup>18</sup>.

1 lipca 1968 r. zostały zniesione cła między państwami członkowskimi EWG, a w roku 1970 wprowadzono wspólną taryfę celną w stosunku do importu z krajów trzecich. Unia celna stała się zatem rzeczywistością. Budowa wspólnego rynku zaplanowana w Traktacie o EWG okazała się trudniejsza, a postępy w realizacji czterech swobód zróżnicowane. O ile przepływ pracowników miał już faktycznie miejsce jesienią 1968 r., o tyle w odniesieniu do liberalizacji przepływu usług efekty były rozczarowujące, a wprowadzenie przepływu kapitału napotkało niechęć państw członkowskich m.in. ze względu na chęć ochrony krajowych źródeł finansowania<sup>19</sup>.

<sup>15</sup> N. Atkin, M. Biddiss, F. Tallett, *The Wiley-Blackwell Dictionary of Modern European History Since 1789*, John Wiley & Sons, United Kingdom 2011, s. 134.

<sup>16</sup> *Traité instituant la Communauté Européenne de l'Énergie Atomique*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957A/TXT&from=PL> [dostęp: 4.03.2020].

<sup>17</sup> I. Pietrzyk, *Jednolity rynek europejski jako fundament i motor integracji europejskiej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H” 2015, Vol. XLIX, 2, s. 140.

<sup>18</sup> R. Bideleux, *Introduction: European Integration and Disintegration*, [w:] R. Bideleux, R. Taylor (red.), *European Integration and Disintegration: East and West*, Routledge, USA, Canada 1996, s. 18.

<sup>19</sup> I. Pietrzyk, op. cit., s. 141–142.

Koniec okresu dobrej koniunktury lat 60. wiązany jest z pierwszym kryzysem naftowym z 1973 r. Kryzys wywołał globalną recesję, w następstwie której nastąpiło zwolnienie tempa wzrostu gospodarczego i wzrost bezrobocia w Europie<sup>20</sup>.

Powrót koniunktury gospodarczej w latach 80. XX w. zachęcił państwa członkowskie EWG do rozwoju procesu integracji. Przychylnie przyjęto program stworzenia na obszarze tych państw jednolitego rynku towarów, usług, siły roboczej i kapitału, zawarty w Białej Księdze Komisji Europejskiej<sup>21</sup>. 17 lutego 1986 r. w Luksemburgu, a 28 lutego 1986 r. w Hadze został podpisany Jednolity Akt Europejski. Traktat przewidywał zakończenie budowy rynku do 31 grudnia 1992 r. Sam rynek wewnętrzny został zdefiniowany (w art. 13) jako „obszar bez granic wewnętrznych, na którym jest zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału”<sup>22</sup>. Wprowadzenie czterech swobód miało stymulować konkurencję w kierunku zapewnienia lepszej jakości, rozwój handlu, zwiększenie wydajności zasobów pracy czy zmniejszenie cen.

Zgodnie z analizą *ex ante* efektów funkcjonowania wspólnego rynku szacowano, że w perspektywie długoterminowej rynek ten może zwiększyć ogólny poziom PKB państw członkowskich o 4–6%. Z jednej strony podkreśla się, że rynek ten wymaga stałych wysiłków na rzecz pełnego urzeczywistnienia wszystkich swobód, bowiem budowa tego rynku jest procesem ciągłym, związanym m.in. z pojawianiem się nowych wyzwań<sup>23, 24</sup>. Z drugiej strony, funkcjonowanie tego rynku implikowało dalsze pogłębianie procesów integracyjnych. Możliwości, jakie zostały zapowiedziane w Jednolitym Akcie Europejskim, nie były w pełni wykorzystywane z powodu istnienia

<sup>20</sup> B. Rosamond, *The Political Economy Context of EU Crises*, [w:] D. Dinan, N. Nugent, W.E. Paterson, *The European Union in Crisis*, Palgrave, London 2017, s. 40–41.

<sup>21</sup> S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, op. cit., s. 177.

<sup>22</sup> Single European Act, [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a519205f-924a-4978-96a2-b9af8a598b85.0004.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a519205f-924a-4978-96a2-b9af8a598b85.0004.02/DOC_1&format=PDF) [dostęp: 6.03.2020].

<sup>23</sup> Por. I. Pietrzyk, op. cit., s. 146.

<sup>24</sup> J. in 't Veld, *Quantifying the Economic Effects of the Single Market in a Structural Macromodel*, „European Economy Discussion Papers” 2019, nr 94, s. 6.

odrębnych walut na terytorium funkcjonowania wspólnego rynku. Hasło: *single market – single currency* (jeden rynek – jedna waluta) szybko zyskało poparcie<sup>25</sup>.

Budowa jednolitego rynku, zapowiedziana w Jednolitym Akcie Europejskim, w naturalny sposób kierowała wysiłki Wspólnoty w stronę integracji walutowej. Propozycje realizacji tego przedsięwzięcia wysunęli Francuzi i Niemcy. Kwestię koncepcji budowy unii gospodarczej i walutowej poruszono na szczycie Rady Europejskiej w Hanowerze w czerwcu 1988 r. Opracowaniem nowego planu zajęła się grupa pod przewodnictwem Jacques'a Delorsa (ówczesnego przewodniczącego Komisji Europejskiej, byłego ministra gospodarki i finansów Francji)<sup>26</sup>. Stworzony przez Komitet w kwietniu 1989 r. raport, zakładający trzyetapowe dochodzenie do pełnej unii gospodarczej i walutowej, został zaaprobowany podczas posiedzenia Rady Europejskiej w Madrycie w czerwcu 1989 r. Raport stanowił podstawę negocjacji podczas Konferencji Międzyrządowej w sprawie unii gospodarczej i walutowej, która rozpoczęła się w 1990 r. Negocjacje zakończyły się sukcesem, tj. przyjęciem 10 grudnia 1991 r. Traktatu o Unii Europejskiej, zwanego Traktatem z Maastricht. Traktat został podpisany 7 lutego 1992 r., a wszedł w życie 1 listopada 1993 r.

Z punktu widzenia procesów pogłębiania integracji europejskiej Traktat z Maastricht jest niezwykle istotny, bowiem dał podstawy prawne utworzenia unii gospodarczo-walutowej. Założono, że wspólna, jedna waluta będzie obejmować wszystkie państwa, które spełnią określone w Traktacie kryteria konwergencji. Traktat uwzględniał reformę polityczną i ekonomiczną – dał podstawę prawną do ustanowienia instytucji koniecznych do stworzenia unii gospodarczej i walutowej, jak np. Europejski System Banków Centralnych. Traktat zarysował ostateczny plan przejścia do UGW i wprowadzenia wspólnej waluty w 1999 r.

<sup>25</sup> J.K. Solarz *Integracja europejska a krajowe banki komercyjne*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 104.

<sup>26</sup> L. Oręziak, *Euro – nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 1999, s. 23.



1 stycznia 1999 r. wprowadzona została (w obiegu bezgotówkowym) wspólna waluta euro w jedenastu państwach członkowskich UE. 1 stycznia 2001 r. jako dwunaste państwo do UGW przystąpiła Grecja. Euro zostało wprowadzone do obrotu gotówkowego na terenie dwunastu państw 1 stycznia 2002 r. Tym samym zwieńczony został jeden z głównych filarów unii gospodarczej i walutowej, uważanej za jedno z najważniejszych przedsięwzięć w historii międzynarodowych stosunków finansowych. Do unii gospodarczo-walutowej dołączały w następnych latach kolejne państwa członkowskie UE: w 2007 r. Słowenia, w 2008 – Cypr i Malta, w 2009 – Słowacja, w 2011 – Estonia, a w 2014 i 2015 r. odpowiednio Łotwa i Litwa. Obecnie unia gospodarcza i walutowa ma dziewiętnastu członków. W ośmiu państwach członkowskich – tj. w mniejszości państw UE – euro nie jest walutą. Siedem państw członkowskich UE, w tym Polska, jest objętych derogacją, tj. są zobowiązane do przyjęcia euro po spełnieniu kryteriów konwergencji. Dania uzyskała z kolei klauzulę „opt-out”, zwalniającą z obowiązku przystąpienia do unii gospodarczej i walutowej.

1 grudnia 2009 r. wszedł w życie Traktat lizboński, który istotnie zmienił dwa traktaty, na których dotąd opierała się Unia Europejska: Traktat o Unii Europejskiej oraz Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (obecnie: Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, TFUE). Unia zastąpiła Wspólnotę Europejską, natomiast Euratom formalnie funkcjonuje poza UE, lecz wiąże ją z UE wspólne zasady czy instytucje<sup>27</sup>.

Funkcjonowanie UE w ostatniej dekadzie to szereg wyzwań, które w pierwszych latach związane były ze skutkami światowego kryzysu gospodarczego, który silnie uderzył w większość państw europejskich. Kolejny kryzys – migracyjny – stanowił wyzwanie zarówno społeczne, polityczne, jak i ekonomiczne. Nadto, Unia stała się celem kolejnych ataków terrorystycznych. Rok 2020 to pierwsze w historii UE wyjście państwa członkowskiego – Wielkiej Brytanii oraz wyzwanie związane z pandemią wirusa COVID-19. Wyzwania, z którymi mierzy się UE, determinują wysoką dynamikę procesów

<sup>27</sup> J. Borowiec, *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 51.

integracyjnych. Skłania to do wniosku, że integracja powinna być bardziej rozumiana jako proces niż stan.

Dynamika integracji obejmuje nie tylko proces jej pogłębiania (omówiony w niniejszym rozdziale) czy poszerzania integracji w drodze przyjmowania do ugrupowania kolejnych członków (rozdział 2.2), ale także motywów i głównych sił napędowych. W tym ostatnim wymiarze uwaga skoncentrowana jest na tym, jaki charakter mają motywy zjednoczeniowe (ekonomiczne czy polityczne) oraz w jaki sposób motywacja ta zmieniała się wraz z rozwojem procesów integracyjnych<sup>28</sup>. Jak już podniesiono, motywy ekonomiczne są niepodważalne w ewolucji integracji europejskiej, niemniej jednak osiągnięto rozwój w innych obszarach integracji, czego wyrazem jest m.in. Pokojowa Nagroda Nobla, jaką UE otrzymała w grudniu 2012 r.

## 2.2. Członkostwo

Skład Unii Europejskiej ulegał licznym zmianom. Integracja, która w latach 50. XX w. objęła 6 państw, obecnie obejmuje 27 państw europejskich, a jak dotąd maksymalna liczba państw członkowskich UE wynosiła 28. Zmiany składu członkowskiego UE objęły 22 akcesje oraz jedno wyjście państwa członkowskiego z UE.

Pierwsze rozszerzenie miało miejsce 1 stycznia 1973 r., kiedy na mocy Traktatu akcesyjnego podpisanego w Brukseli 21 stycznia 1972 r. do Wspólnot Europejskich przystąpiły Wielka Brytania, Irlandia i Dania<sup>29</sup>. Wniosek o członkostwo złożyła także Norwegia, która nie uzyskała jednak poparcia

<sup>28</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, „Studia Europejskie” 1999, nr 3, s. 11–12.

<sup>29</sup> *Treaty concerning the accession of the Kingdom of Denmark, Ireland, the Kingdom of Norway and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <http://eur-lex.europa.eu/pl/treaties/index.htm> [dostęp: 12.03.2020].

akcesji w krajowym referendum, które odbyło się 25 września 1972 r., stąd nie stała się członkiem UE<sup>30</sup>.

Kolejne dwie akcesje miały miejsce w latach 80. XX w. Na mocy Traktatu akcesyjnego sporządzonego w Atenach 28 maja 1979 r., 1 stycznia 1981 r. dziesiątym członkiem Wspólnot została Grecja<sup>31</sup>. Warto odnotować, że Grecja aplikowała o stowarzyszenie z EWG już w drugim roku funkcjonowania ugrupowania, składając wniosek 8 czerwca 1959 r. Umowa stowarzyszeniowa została podpisana 9 lipca 1961 r., a weszła w życie 1 listopada 1962 r., dzięki czemu Grecja stała się pierwszym w historii integracji europejskiej członkiem stowarzyszonym<sup>32</sup>.

1 stycznia 1986 r. na mocy Traktatu akcesyjnego podpisanego w Madrycie 12 czerwca 1985 r. miała miejsce akcesja dwóch kolejnych państw – Portugalii i Hiszpanii<sup>33</sup>. Oba kraje już w 1962 r. złożyły wnioski o stowarzyszenie z EWG. W przypadku Hiszpanii już w październiku 1970 r. – a w przypadku Portugalii w styczniu 1973 r. – zaczęły funkcjonować strefy wolnego handlu z ówczesnymi państwami członkowskimi EWG<sup>34</sup>.

Rozszerzenie EWG o Irlandię w 1973, Grecję w 1981 oraz Hiszpanię i Portugalię w 1986 r. (określanych potocznie i pejoratywnie jako „biedna

<sup>30</sup> Kolejne referendum, które odbyło się 28 listopada 1994 r., ponownie skończyło się wynikiem negatywnym: „za” głosowało 47,8%, przeciw integracji z UE – 52,2% głosujących. Warto podkreślić, iż wynik był nieznacznie lepszy niż 22 lata wcześniej, kiedy na „tak” dla integracji z EWG głosowało 46,5% głosujących, za: E. Kuźlewska, *Referendum w procesie integracji europejskiej*, Aspra-JR, Warszawa 2006, s. 226–227.

<sup>31</sup> *Treaty concerning the accession of the Hellenic Republic to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11979H/TXT&from=PL> [dostęp: 12.03.2020].

<sup>32</sup> R. Janse, *The evolution of the political criteria for accession to the European Community, 1957–1973*, „European Law Journal” 2018, Vol. 24, Issue 1, s. 62.

<sup>33</sup> *Treaty concerning the accession of the Kingdom of Spain and the Portuguese Republic to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:11985I/TXT> [dostęp: 12.03.2020].

<sup>34</sup> WTO, Regional Trade Agreements Database... [dostęp: 12.03.2020].

czwórka<sup>35</sup>) zwiększyło istotnie zróżnicowanie EWG pod względem poziomu rozwoju.

O ile w przypadku rozszerzenia z 1973 r. PKB *per capita* (według parytetu siły nabywczej) państw akcesyjnych stanowił 102,1% średniego poziomu PKB *per capita* ówczesnych sześciu państw EWG, o tyle PKB *per capita* Grecji w roku akcesji stanowił zaledwie 62,4% średniej dla ówczesnych państw członkowskich, a Hiszpanii i Portugalii – 68,9%<sup>36</sup>. Wyzwaniem stało się zmniejszenie zróżnicowania regionalnego w ugrupowaniu, co implikowało rozwój polityki regionalnej/strukturalnej.

Kolejne rozszerzenie UE miało miejsce 1 stycznia 1995 r., kiedy to na mocy Traktatu akcesyjnego sporządzonego na Korfu 24 czerwca 1994 r. członkami UE stały się Szwecja, Austria i Finlandia<sup>37</sup>. Na skutek czwartego rozszerzenia liczba państw członkowskich zwiększyła się do piętnastu.

Największe rozszerzenie składu członkowskiego UE miało miejsce w 2004 r., kiedy to na mocy Traktatu akcesyjnego podpisanego w Atenach 16 kwietnia 2003 r. miała miejsce akcesja dziesięciu państw, mianowicie: Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Słowenii, Litwy, Łotwy, Estonii, Cypru oraz Malty<sup>38</sup>.

<sup>35</sup> Por. np. artykuł A. Riding, *EUROPE'S 'POOR 4' DEMAND MORE AID*, 1991, „The New York Times”, 5 grudnia 1991 r., <https://www.nytimes.com/1991/12/05/world/europe-s-poor-4-demand-more-aid.html> [dostęp: 12.03.2020], czy artykuł T. Jackson, *'Poor four' citizens look forward to cash gift from the EC*, Independent, 1 sierpnia 1992 r., <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/poor-four-citizens--look-forward-to-cash-gift-from-the-ec-1537320.html> [dostęp: 12.03.2020].

<sup>36</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Focus on Transition Economies*, 2000, s. 149.

<sup>37</sup> *Treaty concerning the accession of the Kingdom of Norway, the Republic of Austria, the Republic of Finland and the Kingdom of Sweden to the European Union*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:11994N/TXT> [dostęp: 12.03.2020].

<sup>38</sup> *Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Czeską, Republiką Estońską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Republiką Węgierską, Republiką Malty, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką dotyczący przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estoń-*

Akcesja z 1 maja 2004 r. oceniana jest jako bezprecedensowa w dotychczasowej historii integracji UE – nie tylko ze względu na liczbę jednocześnie przyjętych państw, ale także poziom rozwoju gospodarczego krajów przyjętych, który znacznie odbiegał od poziomu dotychczasowych państw członkowskich UE, czyli krajów sprzed rozszerzenia z 2004 r. O ile rozszerzenie wiązało się z istotnym zwiększeniem populacji UE (o prawie 20%), o tyle PKB UE wzrósł o ok. 5%. Ponieważ rozszerzenie UE w znacznie większym stopniu przyczyniło się do wzrostu liczby ludności Unii niż do wzrostu jej PKB, doszło do zmniejszenia przeciętnej wielkości PKB *per capita* w UE. Średnia ta dla UE-25 była ok. 12,5% niższa niż średnia dla UE-15. Nawet odnosząc poziom PKB *per capita* nowych państw członkowskich do tej niższej średniej – UE-25, zróżnicowanie poziomu rozwoju było istotne. W większości nowych państw członkowskich PKB *per capita* (według danych za 2002 r. i według parytetu siły nabywczej) stanowił mniej niż 60% średniej UE-25, tj. ok. 84% w przypadku Cypru, 74% w odniesieniu do Malty i Słowenii, 68% – Czech, 59% – Węgier, 52% – Słowacji, 47% w odniesieniu do Polski, Estonii i Litwy i zaledwie 38% w przypadku Łotwy<sup>39</sup>.

Pomimo że kraje akcesji z 1 maja 2004 r. istotnie różniły się poziomem rozwoju względem pierwszych piętnastu członków UE (z wyjątkiem Hiszpanii, Grecji i Portugalii, których PKB *per capita* w 2002 r. także kształtował się poniżej średniej dla UE-25), zaznaczyć należy wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego tych państw w latach 90. oraz liczne procesy transformacyjne świadczące o istotnym wysiłku podjętym w kierunku integracji europejskiej. Wszystkie te państwa złożyły oficjalne wnioski o przystąpienie do Wspólnot Europejskich w latach 90. XX w. (Cypr i Malta w 1990, Polska

---

skiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii, Republiki Słowackiej do Unii Europejskiej, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:12003T/TXT> [dostęp: 13.03.2020].

<sup>39</sup> Komisja Europejska, *Nowe partnerstwo dla spójności: konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2004, s. 11–12.

i Węgry w 1994, Słowacja, Łotwa, Estonia i Litwa w 1995, a Czechy i Słowenia w 1996 r.).

Polski rząd złożył wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej 5 kwietnia 1994 r. Warto odnotować, iż polskie wysiłki dyplomatyczne na rzecz akcesji Polski do UE były podejmowane wspólnie z innymi zainteresowanymi członkostwem w UE państwami regionu – mowa tu o państwach będących razem z Polską w Grupie Wyszehradzkiej. Kraje Grupy we wrześniu 1992 r. wspólnie przygotowały memorandum wyszehradzkie, w którym stwierdzały: „Naszym ostatecznym celem jest przystąpienie do Wspólnot Europejskich lub Unii Europejskiej, gdy ona powstanie (...). Nasze rządy oczekują potwierdzenia, że nasz cel – pełna integracja – jest również celem samych Wspólnot, ze wszystkimi tego politycznymi i gospodarczymi konsekwencjami”<sup>40</sup>.

Decyzja o rozpoczęciu negocjacji zapadła na szczycie Rady Europejskiej w grudniu 1997 r. w Luksemburgu. Negocjacje akcesyjne rozpoczęły się 31 marca 1998 r., a zakończyły 13 grudnia 2002 r. na sesji Rady Europejskiej w Kopenhadze. Dwa miesiące po podpisaniu w Atenach Traktatu Akcesyjnego Polski do UE, 7 i 8 czerwca 2003 r. odbyło się w Polsce referendum w sprawie przystąpienia Polski do UE. Frekwencja wyniosła 58,85%, a za akcesją opowiedziało się 77,45% głosujących<sup>41</sup>. W przeprowadzonych referendum akcesyjnych w pozostałych państwach rozszerzenia z 2004 r. (z wyjątkiem Cypru, gdzie referendum nie było wymagane) poparcie dla akcesji przekroczyło 50%. Największe poparcie dla procesu integracji wyrazili obywatele Słowacji, Litwy i Słowenii („za” opowiedziało się odpowiednio 93%, 91% i 90% głosujących). Za integracją opowiedziało się 84% obywateli Węgier i 77% obywateli Czech. Najniższe poparcie dla akcesji

<sup>40</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 114–155.

<sup>41</sup> Państwowa Komisja Wyborcza, *Zestawienie wyników głosowania w ogólnokrajowym referendum w sprawie wyrażenia zgody na ratyfikację Traktatu dotyczącego przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej*, Załącznik do Obwieszczenia Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 9 czerwca 2003 r., s. 1.

wyrazili obywatele Malty (54% głosów „za”) oraz Estonii i Łotwy – po 67% głosów przychylnych akcesji<sup>42</sup>.

Zainteresowanie akcesją wyrażały także Rumunia i Bułgaria, które pomimo złożenia wniosków o członkostwo we Wspólnotach Europejskich w 1993 r. stały się członkami UE w 2007 r. na mocy Traktatu akcesyjnego podpisanego w Luksemburgu 25 kwietnia 2005 r.<sup>43</sup> Kiedy w 2004 r. do UE zostaje przyjętych dziesięć nowych państw, a w 2007 r. dołączają do niej Bułgaria i Rumunia, uznaje się to za kres politycznych podziałów między Wschodem a Zachodem Europy. Na skutek akcesji Rumunii i Bułgarii liczba państw członkowskich UE zwiększyła się do dwudziestu siedmiu. PKB UE-27 (według parytetu siły nabywczej) wzrósł tylko o 1%, tj. najmniej z dotychczasowych rozszerzeń, co wynikało z ogromnych różnic rozwoju tych państw na tle UE – PKB *per capita* stanowił zaledwie 35% średniej UE w przypadku Bułgarii i 38% w odniesieniu do Rumunii<sup>44</sup>.

Ostatnie jak dotąd rozszerzenie UE miało miejsce 1 lipca 2013 r., kiedy do UE przystąpiła Chorwacja. Kraj ten złożył wniosek o członkostwo 21 lutego 2003 r. 30 czerwca 2011 r. zakończono negocjacje akcesyjne, których otwarcie było uwarunkowane pełną współpracą tego kraju z Międzynarodowym Trybunałem Karnym dla Byłej Jugosławii. 9 grudnia 2011 r. podpisany został Traktat Akcesyjny Chorwacji do Unii Europejskiej<sup>45</sup>. Chorwacja stała się dwudziestym ósmym państwem członkowskim UE i przez

<sup>42</sup> Bureau of European Policy Advisers and the Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Enlargement, two years after: an economic evaluation*, „European Economy Occasional Papers” 2006, nr 24, s. 21.

<sup>43</sup> *Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Bułgarii oraz Rumunią dotyczący przystąpienia Republiki Bułgarii i Rumunii do Unii Europejskiej*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:12005S/TXT> [dostęp: 13.03.2020].

<sup>44</sup> Komisja Europejska, *Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa. Czwarty raport na temat spójności gospodarczej i społecznej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2007, s. 3.

<sup>45</sup> *Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Chorwacji dotyczący przystąpienia Republiki Chorwacji do Unii Europejskiej*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012J/TXT&from=PL> [dostęp: 17.03.2020].

niespełna siedem lat liczba państw członkowskich nie zmieniała się, aż do pierwszego w historii ugrupowania wyjścia państwa członkowskiego. Jednocześnie kolejne kraje wyrażają poparcie dla idei integracji w drodze złożenia wniosków o członkostwo.

Krajami kandydującymi do UE są obecnie Albania, Czarnogóra, Macedonia Północna, Serbia i Turcja. To ostatnie państwo wniosek o członkostwo złożyło w 1987 r. Kolejne kraje złożyły wnioski w pierwszej dekadzie XXI w.: Macedonia Północna w 2004, Czarnogóra w 2008, Albania i Serbia w 2009 r. Wszystkie te kraje uzyskały status kraju kandydującego do UE: Turcja w 1999, Macedonia w 2005, Czarnogóra w 2010, Serbia w 2012, a Albania w 2014 r. Dodatkowo, potencjalnymi krajami kandydującymi są Bośnia i Hercegowina oraz Kosowo.

Wniosek o członkostwo w UE złożyły też w przeszłości Islandia i Szwajcaria. Islandia złożyła wniosek w lipcu 2009 r. Warto zauważyć, że wniosek został złożony w szczególnych okolicznościach – kraj ten został silnie dotknięty skutkami kryzysu gospodarczego. W 2009 r. odnotowano spadek PKB Islandii na poziomie – 6,78%, a w 2010 – 3,44%<sup>46</sup>. Nagła deprecjacja korony islandzkiej podczas kryzysu gospodarczego spowodowała wzrost skumulowanego długu zagranicznego (w koronach). Wśród polityków krajowych pojawiło się wiele głosów, że gdyby walutą Islandii było euro, ciężar spłaty zadłużenia w euro nie wzrósłby tak szybko. Możliwość przyjęcia wspólnej europejskiej waluty, która nie jest dostępna w przypadku dotychczasowej współpracy Islandii z UE w formie EOG i która jest możliwa tylko w przypadku członkostwa w UE, stała się czynnikiem, który zwiększył zainteresowanie Islandii pełnym członkostwem w UE<sup>47</sup>. Po przyjęciu nowego rządu w maju 2013 r. Islandia jednakże zawiesiła negocjacje akcesyjne, a w marcu 2015 r. rząd Islandii zwrócił się z prośbą, aby Islandii nie uznawać za kraj kandydujący do członkostwa w UE.

<sup>46</sup> Dane Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=IS> [dostęp: 18.03.2020].

<sup>47</sup> A. Piekutowska, T. Dubowski, *From Rivalry Toward Cooperation. Integration within European Economic Area*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2014, nr 5(71), s. 26–27.



Wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej złożyła także Szwajcaria (w maju 1992 r.), lecz wynik referendum 4 marca 2001 r. nad natychmiastowym rozpoczęciem negocjacji w sprawie przystąpienia do UE był negatywny. Inicjatorzy referendum wyrażali nadzieję, że podjęcie negocjacji pozwoli Szwajcarii na akcesję do UE przed 2010 r. Zarówno szwajcarski rząd jak i przedstawiciele Komisji Europejskiej wynik referendum interpretowali jako „nie” dla Unii w ówczesnej formie<sup>48</sup>. Jak już wskazano, także w Norwegii oba akcesyjne referenda skończyły się zwycięstwem przeciwników integracji z EWG/UE, stąd kraj ten nie został członkiem UE.

Ostatecznie liczba państw członkowskich UE osiągnęła maksymalny poziom dwudziestu ośmiu krajów (w okresie od lipca 2013 do stycznia 2020 r.), obecnie jest to dwadzieścia siedem państw, przy czym w najbliższych kilku latach nie można spodziewać się kolejnych akcesji, albowiem żadne z państw kandydujących nie zakończyło jeszcze negocjacji akcesyjnych. Akcesja pięciu krajów, które obecnie mają status państw kandydujących istotnie zwiększyłaby zakres ugrupowania (łączna populacja państw kandydujących stanowi 21% populacji UE-27, przy czym najistotniejsze znaczenie ma liczba ludności Turcji – 82 mln osób). Ze względu na znacznie niższy poziom rozwoju państw kandydujących w porównaniu z państwami członkowskimi UE, istotnemu wzrostowi populacji nie towarzyszyłby co najmniej równorzędny wzrost PKB UE – wzrost ten wyniósłby zaledwie 5,2%<sup>49</sup>. Jednocześnie, liczna populacja państw kandydujących stanowi potencjalny szerszy rynek zbytu, który obejmowałby ponad 541 mln osób (biorąc pod uwagę UE w składzie dwudziestu siedmiu państw). Jednakże wszystkie państwa kandydujące zawarły już z UE umowy, na mocy których utworzono strefy wolnego handlu (umowa z Albanią z 2006<sup>50</sup>,

<sup>48</sup> E. Kuźlewska, op. cit., s. 169–194.

<sup>49</sup> Obliczenia własne na podstawie danych z bazy Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 18.03.2020].

<sup>50</sup> *Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Albania, of the other part*, OJ EU, L 107 z 28.4.2009.

Czarnogórą z 2008<sup>51</sup>, Macedonią Północną z 2001<sup>52</sup> i Serbią z 2010 r.<sup>53</sup>) lub unię celną (umowa z Turcją z 1995 r.)<sup>54</sup>.

### 2.3. Brexit

31 stycznia 2020 r. Wielka Brytania opuściła UE. Proces wyjścia został rozpoczęty referendum w tym kraju, które odbyło się 23 czerwca 2016 r. Przy frekwencji na poziomie 72,2%, większość, tj. 51,89% spośród 33 551 983 głosujących, opowiedziało się za wyjściem kraju z UE<sup>55</sup>. Warto podnieść, że pierwsze referendum w sprawie opuszczenia struktur wspólnotowych odbyło się już w trzecim roku członkostwa Wielkiej Brytanii w EWG (tj. w 1975 r.). O ile wówczas większość głosujących (67,2%) opowiedziało się za pozostaniem w EWG, o tyle częste odwoływanie się do opinii publicznej było symptomatyczne, tj. odzwierciedlało zróżnicowaną i nie zawsze przychylną postawę wobec procesów integracji europejskiej. Nieprzychylność wynikała m.in. z braku równowagi pozycji tego kraju w odniesieniu do budżetu WE/UE, a osiłą niezgody były także Wspólna Polityka Rolna oraz niechęć przyjęcia przez Wielką Brytanię wspólnej europejskiej waluty – euro<sup>56</sup>.

<sup>51</sup> *Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Montenegro, of the other part*, OJ EU, L 108 z 29.4.2010.

<sup>52</sup> *Interim Agreement on trade and trade-related matters between the European Community, of the one part, and the former Yugoslav Republic of Macedonia, of the other part*, OJ EU, L 124 z 4.5.2001.

<sup>53</sup> *Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States of the one part, and the Republic of Serbia, of the other part*, OJ EU, L 278, 18.10.2013.

<sup>54</sup> *Council Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union (96/142/EC)*, OJ EU, L 35/1 z 13.2.1996.

<sup>55</sup> <https://www.electoralcommission.org.uk/who-we-are-and-what-we-do/elections-and-referendums/past-elections-and-referendums/eu-referendum/results-and-turnout-eu-referendum> [dostęp: 17.03.2020]

<sup>56</sup> T. Hitiris, *The UK and the European Union*, [w:] M. Sawyer (red.), *The UK Economy*, Oxford, New York 2001, s. 43.

W przypadku Wielkiej Brytanii już w latach 70. XX w. powstał problem wysokich wpłat do unijnego budżetu m.in. w związku z brakiem posiadania przez ten kraj rozwiniętego sektora rolnego (jak kraje na podobnym poziomie rozwoju w Europie kontynentalnej). Importowała ona bowiem znaczne ilości artykułów rolnych, nie posiadając rozwiniętego rolnictwa. W związku z tym ponosiła wysokie wpłaty do budżetu WE z tytułu opłat celnych i wyrównawczych z jednej strony, a z drugiej nie odnosiła korzyści ze Wspólnej Polityki Rolnej. Udział wpłat Wielkiej Brytanii do budżetu WE wynosił u progu lat 80. ubiegłego wieku ok. 25% całego budżetu, podczas gdy brytyjski PKB stanowił 14% wszystkich ówczesnych państw WE. Specyficzna sytuacja tego kraju jako płatnika netto budżetu WE sprawiła, że w 1984 r. na szczycie Rady Europejskiej w Fontainebleau zdecydowano o specjalnym mechanizmie rabatowym dla tego kraju. Pomimo uzyskanego rabatu, Wielka Brytania była jednym z głównych płatników netto w UE.

Dyskusja o udzieleniu rabatu dla Wielkiej Brytanii toczyła się od pierwszych lat funkcjonowania tego kraju w strukturach wspólnotowych. Co symptomatyczne, już wcześniej, Charles de Gaulle, ówczesny prezydent Francji, blokował akcesję Wielkiej Brytanii do Wspólnot motywowany nie tylko geopolitycznymi i ideologicznymi względami. Podkreślał bowiem niedostosowanie wspólnego rynku europejskiego do gospodarki Wielkiej Brytanii, biorąc pod uwagę import do tego kraju produktów pochodzących od członków Wspólnoty Narodów. Oczekiwania co do zmiany struktury handlu zagranicznego po akcesji Wielkiej Brytanii nie spełniły się, a jak się później okazało, argumenty prezydenta Francji były trafne<sup>57</sup>.

Sceptycyzm Wielkiej Brytanii wyrażany był także w odniesieniu do integracji walutowej. Ustanowieniu w ramach EWG Europejskiego Systemu Walutowego w 1979 r. towarzyszyło rozpoczęcie sprawowania funkcji premiera w Wielkiej Brytanii przez Margaret Thatcher. Pierwsze miesiące jej rządów zbiegły się w czasie z kryzysem związanym z drugim szokiem

---

<sup>57</sup> M. Proczek, P. Pajda, *Mechanizmy korekcyjne w zasobach własnych budżetu Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem rabatu brytyjskiego*, „Studia Europejskie” 2017, nr 1, s. 121–123.

naftowym, stanowiącym silny bodziec inflacyjny. Gospodarka brytyjska znajdowała się w recesji. Podjęto liczne działania obejmujące redukcję obiegu pieniądza, podniesienie stóp procentowych oraz ograniczenie wydatków budżetowych<sup>58</sup>. W takich okolicznościach, a także uwzględniając znaczenie suwerenności dla Brytyjczyków oraz niechęć Margaret Thatcher do podporządkowania brytyjskiej polityki gospodarczej wytycznym EWG i decyzjom Bundesbanku, Wielka Brytania nie przystąpiła w 1979 r. do mechanizmu ERM<sup>59</sup>.

Mając na względzie dobro współpracy z EWG, funt został jednak włączony do ECU, a idea włączenia brytyjskiej waluty do ERM nie była odrzucona w sposób definitywny. Co więcej, przychylny włączeniu funta do ERM kanclerz skarbu w rządzie Thatcher – Nigel Lawson, wbrew stanowisku rządu realizował samodzielną politykę, w rezultacie której funt nie należąc formalnie do mechanizmu ERM zachowywał się tak, jakby był jego częścią. Skutkiem tak realizowanej polityki (włącznie z interwencjami walutowymi na wielką skalę) był powrót inflacji<sup>60</sup>.

W październiku 1990 r. Wielka Brytania wprowadziła funt brytyjski do ERM, by dwa lata później – 16 września 1992 r. wycofać brytyjską walutę z mechanizmu. Jednym z czynników, które wpłynęły na niepowodzenie Wielkiej Brytanii w ERM był niekorzystny moment przystąpienia, który zbiegł się w czasie ze zjednoczeniem Niemiec. Towarzysząca wydarzeniom presja inflacyjna zmuszała Bundesbank do realizacji polityki antyinflacyjnej. Aby nie dopuścić do odpływu kapitału i osłabienia swojej waluty, Wielka Brytania musiałaby zaakceptować podwyżkę stóp procentowych, stąd m.in. decyzja o opuszczeniu systemu ERM. Strata Wielkiej Brytanii w wyniku nieefektyw-

---

<sup>58</sup> P. Jachowicz, *Funt szterling i brytyjska polityka pieniężna w latach 1945–2010*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2014, nr 2, s. 159.

<sup>59</sup> Mechanizm stabilizacji kursów (*Exchange Rate Mechanism* – ERM) był jednym z głównych elementów konstrukcji Europejskiego Systemu Walutowego obok europejskiej jednostki walutowej (*European Currency Unit* – ECU) oraz mechanizmów interwencyjnych i kredytowych.

<sup>60</sup> P. Jachowicz, op. cit., s. 159.

nych interwencji na rzecz powstrzymania gwałtownego spadku funta na rynkach walutowych została oszacowana na 3 mld funtów<sup>61</sup>.

Doświadczenia nieudanych prób powiązania funta z walutami państw EWG oraz fakt, że cykl gospodarczy Wielkiej Brytanii nie pokrywa się z cyklem pozostałych partnerów, stały się jednymi z przesłanek braku integracji w ramach UGW. Kiedy pod koniec 1990 r. rozpoczęto negocjacje Traktatu z Maastricht, już podczas międzyrządowej konferencji w Rzymie, w grudniu 1990 r., ówczesny brytyjski kanclerz skarbu – Norman Lamont, stwierdził: „pozostanę nieprzekonany co do tego, że potencjalne korzyści wspólnej waluty są tak duże, jak to przedstawiają jej zwolennicy”. Jednym z zasadniczych celów negocjacyjnych przedstawionych przez Lamonta było zagwarantowanie swobody wyboru Wielkiej Brytanii w kwestii przystąpienia bądź pozostania poza UGW<sup>62</sup>. Cel ten został osiągnięty i ostatecznie Wielka Brytania nie przyjęła euro.

Wygrana Partii Konserwatywnej w 2010 r. ukierunkowała ostatecznie dziesięciolecie członkostwa Wielkiej Brytanii w UE na drogę większego eurosceptycyzmu tego kraju wobec integracji europejskiej. Nowy premier – David Cameron, podobnie jak dwadzieścia lat wcześniej Margaret Thatcher (także z Partii Konserwatywnej), określana jako „duchowa matka” eurosceptycyzmu, wyrażał niezadowolenie wobec planów głębszej integracji europejskiej<sup>63</sup>. Ostatecznie, w 2016 r. podjęta została decyzja o przeprowadzeniu referendum w sprawie brexitu.

24 stycznia 2020 r. podpisano umowę o wystąpieniu Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej<sup>64</sup>. Zgodnie z art. 126 Umowy, okres przejściowy

<sup>61</sup> T. Hitiris, op. cit., s. 59–60.

<sup>62</sup> K. Żukrowska, *Brexit – płaszczyzna retrospekcji roli Wielkiej Brytanii w integracji regionalnej w Europie*, [w:] R. Malik, A.A. Janowska, R. Wosiek (red.), *Globalizacja współcześnie. Komponenty i cechy charakterystyczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 30.

<sup>63</sup> A. Alexandre-Collier, *Euroscepticism under Margaret Thatcher and David Cameron: From Theory to Practice*, „Observatoire de la société britannique” 2014, nr 16, s. 115–133.

<sup>64</sup> *Umowa o wystąpieniu Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej*, <https://eur-lex>.

rozpoczęty 1 lutego 2020 r. kończy się 31 grudnia 2020 r., a w okresie tym zasadniczo Wielka Brytania funkcjonuje na zasadach państwa członkowskiego UE. Oznacza to m.in., że kraj ten nadal uczestniczy w jednolitym rynku i unii celnej, co skutkuje m.in. brakiem ceł, kontyngentów i innych barier w handlu z państwami członkowskimi UE. W okresie przejściowym utrzymane są dotychczasowe zasady związane ze swobodą przepływu osób, w tym pracowników. Po zakończeniu okresu przejściowego warunki współpracy państw członkowskich UE z Wielką Brytanią będą zależę od treści przyszłej umowy partnerskiej. Brak takiej umowy do końca okresu przejściowego (tj. do końca 2020 r.) będzie niósł istotne konsekwencje w postaci oparcia relacji handlowych między Wielką Brytanią a Unią Europejską na zasadach Światowej Organizacji Handlu.

W dniach 21–23 lipca 2020 r. odbyła się już szósta runda negocjacji w sprawie przyszłych stosunków między Wielką Brytanią a Unią Europejską. Jak podkreślił Michel Barnier – główny negocjator wyjścia Wielkiej Brytanii z UE – brak zgody w tak ważnym obszarze negocjacyjnym (zarówno dla UE, jak i Wielkiej Brytanii) jak zapewnienie otwartej i uczciwej konkurencji, w tym pomocy państwa, stawia pod znakiem zapytania możliwość zakończenia rozmów do października, tak by ostatecznie umowa mogła wejść w życie 1 stycznia 2021 r. Brak takiej umowy we wskazanym terminie zwiększy niepewność z negatywnymi tego konsekwencjami dla gospodarek obu stron<sup>65</sup>.

Wyjście Wielkiej Brytanii z UE, która odtąd liczy dwadzieścia siedem państw członkowskich, przyniesie szereg konsekwencji zarówno dla tego kraju, jak i dla całego ugrupowania. Skutki te odnosić się będą nie tylko do wymiany handlowej, migracji, przepływu kapitału i inwestycji, kursu funta szterlinga, wywierając wpływ na produkcję, wydajność i zatrudnienie. Nie bez znaczenia dla wzrostu gospodarczego Wielkiej Brytanii jest niepewność związana z brexitem od czasu referendum w UE w 2016 r. Szacuje się, że do

---

[europa.eu/legal-content/PL/TXT/?qid=1584449444570&uri=CELEX:12020W/TXT](https://europa.eu/legal-content/PL/TXT/?qid=1584449444570&uri=CELEX:12020W/TXT) [dostęp: 17.03.2020].

<sup>65</sup> European Commission, *Press statement by Michel Barnier following Round 6 of the negotiations for a new partnership between the European Union and the United Kingdom*, London, 23 lipca 2020 r., s. 1–4.

końca planowanego okresu przejściowego (do końca 2020 r.) PKB Wielkiej Brytanii może być o 0,17 punktu procentowego niższy w porównaniu z poziomem bazowym, w którym Wielka Brytania nie jest w okresie renegocjacji swoich przyszłych stosunków handlowych z UE. Odpowiada to utracie PKB w wysokości ok. 5,5 mld USD. Jeśli okres renegocjacji będzie trwał dłużej, do 2025 r., szacowany efekt będzie silniejszy – spadek PKB Wielkiej Brytanii o 0,39 punktu procentowego (ok. 14 mld USD)<sup>66</sup>.

Niepewność co do przyszłych relacji handlowych wpłynie nie tylko na dotychczasowy poziom inwestycji zagranicznych, ale również wielkość przyszłych przepływów. Szacunki wskazują, że niepewność ta może doprowadzić do zmniejszenia napływu zagranicznych inwestycji zagranicznych do Wielkiej Brytanii o ok. 16 do 20% w porównaniu do scenariusza, w którym Wielka Brytania nie głosowała za opuszczeniem UE<sup>67</sup>.

Brak pewności związanej z kształtem relacji z UE po brexicie wywiera też wpływ na kurs funta szterlinga. Drastyczny spadek wartości waluty nastąpił natychmiast po przeprowadzeniu referendum w sprawie opuszczenia UE (rysunek 12). Kolejny istotny spadek wartości brytyjskiej waluty nastąpił w marcu 2020 r., kiedy to przełamana została psychologiczna granica kursu GBP/USD = 1,2. Jednakże czynnikiem kluczowym nie była obniżka stóp procentowych Banku Anglii w owym czasie, lecz rozwój pandemii SARS-CoV-2, a co z tym związane – odłożenie negocjacji nad kształtem przyszłych stosunków między Wielką Brytanią a UE<sup>68</sup>. Jednakże od momentu przeprowadzenia referendum o opuszczeniu struktur europejskich funt szterling nie powrócił do poziomu sprzed 2016 r.

---

<sup>66</sup> Ch.P. Ries, M. Hafner, C. Fays, E. Yerushalmi, *The end of the beginning. Assessing the potential economic implications of prolonged UK–EU trade policy uncertainty*, RAND Corporation, Santa Monica, Cambridge 2020, s. 14.

<sup>67</sup> I. Serwicka, N. Tamberi, *Not Backing Britain: FDI Inflows Since the Brexit Referendum*, UK Trade Policy Observatory, University of Sussex, Briefing Paper 23, 2018, s. 8.

<sup>68</sup> Ch. Lewis, *GBP/USD Forecast: Continuing Lower – 23 March 2020*, „DailyForex”, 23 marca 2020 r., <https://www.dailyforex.com/forex-technical-analysis/2020/03/gbpusd-forecast-continuing-lower-march-23-2020/135659> [dostęp: 7.08.2020].

Rysunek 12. Kurs GBP/USD na przestrzeni 5 lat (sierpień 2015 – sierpień 2020) – interwał tygodniowy



Źródło: <https://stooq.pl/q/?s=gbpusd&c=5y&t=l&a=lg&b=0> [dostęp: 7.08.2020].

Spadek wartości brytyjskiej waluty (także w odniesieniu do euro) może istotnie wpłynąć na cenę importu, czyniąc go droższym i mniej konkurencyjnym. Szacunki wskazują, że od momentu przeprowadzenia referendum w sprawie wyjścia z UE zmiany kursu walutowego spowodowały wzrost inflacji o 1,7 punktu procentowego<sup>69</sup>.

Opuszczenie UE przez Wielką Brytanię przyniesie skutki nie tylko dla Brytyjczyków, ale również dla samej Unii Europejskiej. Szacowany wpływ brexitu na wzrost gospodarczy UE (zarówno w wartościach względnych, jak bezwzględnych) jest mniejszy niż wpływ, jaki odczuje Wielka Brytania. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę wpływ zmian w zakresie eksportu i importu na skutek brexitu, wpływ ten będzie negatywny i odczuwalny przez obie strony już w 2020 r. (tabela 8).

<sup>69</sup> G. Tetlow, A. Stojanovic, *Understanding the economic impact of Brexit*, Institute for Government, London 2018, s. 16.



Tabela 8. Wpływ zmiany handlu na PKB UE-27 i Wielkiej Brytanii na skutek brexitu

Rok	PKB UE-27		PKB Wielkiej Brytanii	
	w %	w mld USD	w %	w mld USD
2020	0,00	-0,77	-0,11	-3,59
2021	-0,01	-1,56	-0,15	-5,03
2022	-0,01	-2,37	-0,20	-6,73
2023	-0,02	-3,21	-0,24	-8,37
2024	-0,02	-4,08	-0,29	-9,99
2025	-0,03	-4,96	-0,33	-11,60
2026	-0,03	-5,89	-0,37	-13,16
2027	-0,03	-6,82	-0,41	-14,70
2028	-0,04	-7,78	-0,45	-16,24
2029	-0,04	-8,78	-0,48	-17,70

Źródło: Ch. P. Ries, M. Hafner, C. Fays, E. Yerushalmi, *The end of the beginning. Assessing the potential economic implications of prolonged UK-EU trade policy uncertainty*, RAND Corporation, Santa Monica, Cambridge 2020, s. 18, 33.

Wyjście Wielkiej Brytanii z UE niesie także konsekwencje w wymiarze politycznym i społecznym, odnoszące się do przychylności dla procesów integracyjnych, które stanowią warunek *sine qua non* powodzenia integracji. Badanie przeprowadzone dwa lata po referendum brytyjskim wskazało jednak na przewagę poparcia dla członkostwa wśród wszystkich państw członkowskich UE. W każdym z badanych 28 państw (także w Wielkiej Brytanii) udział głosów za wyjściem swego kraju z UE ustępował udziałowi głosów za pozostaniem w niej<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> European Parliament, *Parlemeter 2018: Taking up the challenge – from (silent) support to actual vote*, Eurobarometer Survey 90.1 of the European Parliament. A Public Opinion Monitoring Study, 2018, s. 28.

## 2.4. Struktura instytucjonalna

Analiza procesów integracyjnych w ramach UE nie może ominąć ważnego aspektu jej funkcjonowania: aspektu instytucjonalnego. Wyznacza on ramy prawne integracji, co koresponduje z wyróżnieniem integracji *de jure* i *de facto*. Ta pierwsza, określana także mianem integracji formalnej, instytucjonalnej, uwzględnia także ważny aspekt polityczny. Integracja *de facto* (nieformalna, oddolna) z kolei koncentruje się na procesach ekonomicznych<sup>71</sup>.

Zgodnie z art. 13 Traktatu o Unii Europejskiej<sup>72</sup> (TUE) instytucjami Unii Europejskiej są:

- Parlament Europejski,
- Rada Europejska,
- Rada,
- Komisja Europejska,
- Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej,
- Europejski Bank Centralny,
- Trybunał Obrachunkowy.

### *Parlament Europejski*

W skład Parlamentu wchodzi deputowani z wszystkich państw członkowskich UE, wybrani w powszechnych wyborach bezpośrednich<sup>73</sup>. Warto podkreślić, iż nie istnieje jednolity system wyborów do PE we wszystkich państwach członkowskich UE<sup>74</sup>. Liczbą posłów w PE kadencji 2019–2024 (dostosowana po

<sup>71</sup> K. Czerewacz-Filipowicz, A. Konopelko, *Regional Integration Processes in the Commonwealth of Independent States. Economic and Political Factors*, Springer, Cham 2017, s. 4. Szeroko na temat integracji instytucjonalnej i rynkowej w: K. Czerewacz-Filipowicz, *Regionalizm i regionalizacja w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej. Wpływ EAUG na integrację handlową państw członkowskich z gospodarką światową*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2016, s. 26–29.

<sup>72</sup> *Traktat o Unii Europejskiej*, wersja skonsolidowana, Dz.U. UE, C 202/59, z 7.6.2016.

<sup>73</sup> Art. 14 pkt 3 TUE.

<sup>74</sup> T. Dubowski, *Constitutional Law of the European Union*, Temida 2, Białystok 2011, s. 35.

wyjściu z UE Wielkiej Brytanii) wynosi 705. Podczas wyborów do Parlamentu Europejskiego, które w Polsce odbyły się 26 maja 2019 r. wybrano 52 eurodeputowanych. Frekwencja wyniosła 45,68%. Parlamentarzyści nie zasiadają w grupach narodowych, lecz według przynależności do grupy politycznej. Obecnie w PE jest siedem grup politycznych: Grupa Europejskiej Partii Ludowej (Chrześcijańscy Demokraci), Grupa Postępowego Sojuszu Socjalistów i Demokratów w Parlamencie Europejskim, Renew Europe Group, Grupa Zielonych / Wolne Przymierze Europejskie, Grupa Tożsamość i Demokracja, Europejscy Konserwatyści i Reformatorzy oraz Konfederacyjna Grupa Zjednoczonej Lewicy Europejskiej / Nordycka Zielona Lewica.

Parlament na okres dwóch i pół roku wybiera spośród swoich członków przewodniczącego<sup>75</sup> – obecnie funkcję tę pełni David Maria Sassoli (w latach 2009–2012 przewodniczącym PE był Jerzy Buzek).

Parlament Europejski ma siedzibę w Strasburgu, gdzie odbywa się dwanaście posiedzeń plenarnych, w tym posiedzenie budżetowe. Dodatkowe posiedzenia plenarne odbywają się w Brukseli, gdzie obradują także komisje PE.

Sekretariat Generalny PE i jego służby pozostają w Luksemburgu<sup>76</sup>.

Parlament Europejski pełni, wspólnie z Radą, funkcje prawodawczą i budżetową. Obie te instytucje tworzą tzw. władzę budżetową, określając roczny budżet UE, przy czym w kompetencjach Parlamentu jest udzielenie Komisji Europejskiej absolutorium z wykonania budżetu<sup>77</sup>. PE pełni funkcje kontroli politycznej i konsultacyjne zgodnie z warunkami przewidzianymi w Traktatach. Parlament wybiera przewodniczącego Komisji Europejskiej oraz Europejskiego Rzecznika Praw Obywatelskich<sup>78</sup>. Rolą Rzecznika jest badanie skarg przeciwko instytucjom, organom, urządóm i agencjom UE w zakresie przypadków niewłaściwego administrowania.

<sup>75</sup> Art. 14 pkt 4 TUE.

<sup>76</sup> *Protokół nr 6 w sprawie ustalenia siedzib instytucji i niektórych organów, jednostek organizacyjnych i służb Unii Europejskiej, dołączony do Traktatu o funkcjonowaniu UE (wersja skonsolidowana)*, Dz.U. UE, C 202/59, z 7.06.2016.

<sup>77</sup> Art. 319 TFUE.

<sup>78</sup> Art. 14 pkt 1 TUE i art. 228 TFUE.

## *Rada Europejska*

Rada Europejska wywodzi się z nieformalnych spotkań szefów rządów państw członkowskich Wspólnot Europejskich (tzw. spotkania na szczycie) odbywanych nieregularnie od 1961 r. W 1974 r. zdecydowano o zinstytucjonalizowaniu tych spotkań, którym nadano nazwę Rada Europejska<sup>79</sup>.

W skład Rady Europejskiej wchodzi: szefowie państw lub rządów państw członkowskich, jej przewodniczący oraz przewodniczący Komisji Europejskiej. W jej pracach uczestniczy wysoki przedstawiciel Unii do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa<sup>80</sup>. Decyzję o tym, kto reprezentuje dane państwo członkowskie w Radzie Europejskiej – prezydent czy premier, podejmują państwa członkowskie zgodnie z ich systemami konstytucyjnymi i praktyką. Rada Europejska nie ma charakteru kadencyjnego, a zmiany osobowe w jej składzie są odzwierciedleniem zmian na stanowiskach szefów państw i rządów państw członkowskich Unii Europejskiej. Rada Europejska nie jest organem powoływanym w sposób formalny, nie istnieje także mechanizm odwołania jej członków.

Rada Europejska wybiera swojego przewodniczącego na okres dwóch i pół roku, który prowadzi jej prace, wspomaga osiąganie spójności i konsensusu oraz przedstawia PE sprawozdanie z każdego posiedzenia RE<sup>81</sup>. Obecny przewodniczącym Rady Europejskiej jest Charles Michel, który objął urząd 1 grudnia 2019 r. Od 1 grudnia 2014 do 30 listopada 2019 r. przewodniczącym Rady Europejskiej był Donald Tusk.

Zgodnie z TUE do kompetencji Rady Europejskiej należy nadawanie UE impulsów niezbędnych do jej rozwoju. Określa ona ogólne kierunki i priorytety polityczne. Co niezwykle istotne, nie pełni funkcji prawodawczej<sup>82</sup>. Wśród szczegółowych, kreatywnych funkcji Rady Europejskiej należy wyróż-

<sup>79</sup> Z.M. Doliwa-Klepacki, op. cit., s. 378.

<sup>80</sup> Art. 15 pkt 2 TUE.

<sup>81</sup> Art. 15 pkt 6 TUE.

<sup>82</sup> Art. 15 pkt 1 TUE.

nić mianowanie Komisji Europejskiej oraz powoływanie prezesa, wiceprezesa i pozostałych członków Zarządu Europejskiego Banku Centralnego<sup>83</sup>.

### *Rada Unii Europejskiej (Rada)*

Skład Rady (RUE) – zgodnie z Traktatem o Unii Europejskiej – obejmuje przedstawicieli, po jednym z każdego państwa członkowskiego, szczebla ministerialnego, upoważnionych do zaciągania zobowiązań w imieniu rządu państwa członkowskiego, które reprezentuje oraz do wykonywania prawa głosu<sup>84</sup>. Państwo członkowskie jest reprezentowane w Radzie przez ministra kierującego w swym kraju resortem odpowiedzialnym za problemy rozpatrywane na forum Rady w danej chwili. Wynika stąd, że Rada jest organem niekadencyjnym. Nie ma mechanizmu powoływania ani odwoływania członków Rady. Rada zbiera się na posiedzenia w różnych składach (są to tzw. konfiguracje Rady). Jednakże Rada pozostaje pojedynczą instytucją, a decyzja podjęta przez jedną z dziesięciu grup jest decyzją całej Rady.

Spośród konfiguracji Rady (choć nie są one zhierarchizowane) na szczególną uwagę zasługują:

- 1) Rada do spraw Ogólnych – zapewnia spójność prac różnych składów Rady oraz przygotowuje posiedzenia Rady Europejskiej i zapewnia ich ciągłość.
- 2) Rada do spraw Zagranicznych – opracowuje działania zewnętrzne UE na podstawie kierunków określonych przez RE i zapewnia spójność działań UE.
- 3) Rada do spraw Gospodarczych i Finansowych, określaną mianem ECOFIN.

Na czele każdej konfiguracji Rady (z wyjątkiem Rady ds. Zagranicznych) stoi przewodniczący, którym jest minister państwa sprawującego w danym półroczu prezydencję.

---

<sup>83</sup> Art. 17 pkt 7 TUE i art. 283 pkt 2 TFUE.

<sup>84</sup> Art. 16 pkt 2 TUE.

Prezydencję Rady sprawują na zasadzie równej rotacji przedstawiciele państw członkowskich w Radzie. Prezydencja Rady zmienia się co sześć miesięcy. Państwa członkowskie, które mają po sobie sprawować prezydencję, współpracują ze sobą tzw. Trójkami. Grupa trzech państw wyznacza długofalowe cele i program zagadnień, którymi Rada będzie się zajmować przez osiemnaście miesięcy. W oparciu o ten wspólny program, każde z trzech państw opracowuje własny, uszczegółowiony sześciomiesięczny program prac. System ten został wprowadzony traktatem lizbońskim w 2009 r. Obecnie prezydencję pełni Niemcy (od 1 lipca do 31 grudnia 2020 r.) w grupie z Portugalią i Słowenią. Polska sprawowała prezydencję od lipca do grudnia 2011 r.

Rada, wspólnie z Parlamentem Europejskim, pełni funkcję prawodawczą i budżetową. Pełni ponadto funkcje określania polityki i koordynacji<sup>85</sup>. W ramach funkcji kreacyjnych Rada po konsultacji z Parlamentem Europejskim przyjmuje listę członków Trybunału Obrachunkowego<sup>86</sup> oraz decyzję określającą skład Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów<sup>87</sup>.

### *Komisja Europejska*

Pracom Komisji Europejskiej (KE) przewodzi zespół 27 komisarzy (tzw. Kolegium). Kolegium komisarzy jest powoływane co pięć lat. Członkowie Komisji są wybierani ze względu na swe ogólne kwalifikacje i zaangażowanie w sprawy europejskie spośród osób, których niezależność jest niekwestionowana. Komisja jest bowiem całkowicie niezależna w wykonywaniu swoich zadań, a jej członkowie nie zwracają się o instrukcje ani ich nie przyjmują od żadnego rządu<sup>88</sup>.

Na czele Komisji stoi jej przewodniczący – obecnie funkcję tę pełni Ursula von der Leyen. Jednym z wiceprzewodniczących Komisji jest wysoki przedsta-

<sup>85</sup> Art. 16 pkt 1 TUE.

<sup>86</sup> Art. 286 pkt 2 TFUE.

<sup>87</sup> Art. 301 i 305 TFUE.

<sup>88</sup> Art. 17 pkt 3 TUE.

wiciel Unii do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa, który prowadzi wspólną politykę zagraniczną i bezpieczeństwa Unii<sup>89</sup>.

KE ma siedzibę w Brukseli. Komisja pracuje w sposób ciągły. Poza przywództwem politycznym (kolegium komisarzy), w komisji zatrudnionych jest ok. 32 tys. pracowników. Kolegium z reguły spotyka się co najmniej raz w tygodniu. Decyzje są podejmowane kolektywnie przez kolegium komisarzy, co oznacza, że głos każdego z komisarzy ma taką samą wagę i ponoszą oni taką samą odpowiedzialność za podjęte decyzje.

Zgodnie z TUE, Komisja wspiera ogólny interes Unii i podejmuje w tym celu odpowiednie inicjatywy, czuwa ona nad stosowaniem Traktatów i środków przyjmowanych przez instytucje na ich podstawie, nadzoruje stosowanie prawa Unii pod kontrolą Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, wykonuje budżet i zarządza programami, pełni funkcje koordynacyjne, wykonawcze i zarządzające zgodnie z warunkami przewidzianymi w Traktatach. Komisja Europejska (z wyjątkiem wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa) zapewnia reprezentację Unii na zewnątrz oraz podejmuje inicjatywy w zakresie rocznego i wieloletniego programowania Unii<sup>90</sup>.

Instytucjami UE są także Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, Europejski Bank Centralny oraz Trybunał Obrachunkowy. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej obejmuje Trybunał Sprawiedliwości, Sąd i sądy wyspecjalizowane. Jego głównym zadaniem jest zapewnienie poszanowania prawa w wykładni i stosowaniu Traktatów.

Europejski Bank Centralny (EBC) z siedzibą we Frankfurcie nad Menem<sup>91</sup> rozpoczął działalność 1 czerwca 1998 r., w ramach drugiego etapu budowy

<sup>89</sup> Art. 18 TUE.

<sup>90</sup> Art. 17 pkt 1 TUE.

<sup>91</sup> Wybór miejsca siedziby EBC stanowił istotną decyzję polityczną w trakcie procesu tworzenia UGW. Poparcie niemieckiej propozycji siedziby EBC we Frankfurcie stanowiło ustępstwo ze strony francuskiej: Mitterand był przekonany, że opór Bundesbanku wobec rezygnacji z niemieckiej marki na rzecz euro przełamać może jedynie ustanowienie siedziby EBC we Frankfurcie, za: A. Piekutowska, E. Kuźlewska, *Economic and Monetary Union as an Example of Differentiated Integration*, „Yearbook of Polish European Studies” 2015, Vol. 18, s. 170.

unii gospodarczej i walutowej. Europejski Bank Centralny i krajowe banki centralne państw członkowskich, których walutą jest euro tworzą Eurosystem i prowadzą politykę pieniężną Unii<sup>92</sup>. Jednocześnie EBC i banki centralne wszystkich państw członkowskich UE bez względu na to, czy przyjęły euro stanowią Europejski System Banków Centralnych (ESBC). Eurosystem będzie istnieć obok ESBC, dopóki wszystkie państwa UE nie przystąpią do strefy euro.

Trybunał Obrachunkowy został ustanowiony w 1977 r., a do jego roli należy kontrolowanie prawidłowego gromadzenia i wykorzystywania funduszy UE oraz wsparcie doskonalenia zarządzania finansami Unii. W skład Trybunału wchodzi jeden obywatel z każdego państwa członkowskiego i są oni niezależni w pełnieniu swoich funkcji, w ogólnym interesie Unii<sup>93</sup>. Trybunał Obrachunkowy ma siedzibę w Luksemburgu.

Organami o charakterze doradczym UE są: Komitet Regionów, powołany do życia w 1994 r., oraz Komitet Ekonomiczno-Społeczny, powołany w 1957 r. W 1957 r. powołano do życia także Europejski Bank Inwestycyjny z siedzibą w Luksemburgu, którego zadaniem jest przyczynianie się, poprzez odwołanie się do rynku kapitałowego i zasobów własnych, do zrównoważonego i stałego rozwoju rynku wewnętrznego w interesie Unii.

UE posiada także szereg wyspecjalizowanych agencji, jak agencja Frontex – Europejska Agencja Straży Granicznej i Przybrzeżnej z siedzibą w Warszawie, czy Europejski Urząd Policji (Europol) z siedzibą w Hadze.

---

<sup>92</sup> Art. 282 pkt 1 TFUE.

<sup>93</sup> Art. 285 TFUE.



## Rozdział 3

# UNIA EUROPEJSKA W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

### 3.1. Efekty współpracy

Integracja europejska wywarła pozytywny wpływ na dobrobyt mieszkańców, początkowo – Wspólnot Europejskich, dziś Unii Europejskiej. Ze względu na współwystępowanie wielu czynników na gruncie gospodarki światowej bądź pozostających pod wpływem działań samych państw członkowskich Unii, siła wpływu integracji na wzrost gospodarczy nie jest łatwa do określenia. Tempo wzrostu gospodarczego podlegało fluktuacjom w czasie (a dodatkowo zróżnicowaniu pomiędzy państwami członkowskimi).

Tabela 9. Wzrost realnego PKB w UE na przestrzeni lat 1960–2019

1960– 1967	1968– 1973	1974– 1979	1980– 1990	1991– 1995	1996– 2003*	2004– 2006**	2007– 2011***	2012– 2019****
4,7	4,9	2,6	2,2	1,5	2,35	2,57	0,54	1,5

\* średnia dla UE-15

\*\* średnia dla UE-25

\*\*\* średnia dla UE-27

\*\*\*\* średnia dla UE-28

Źródło: dla lat 1960–1995 za: V. Lintner, *The development of the EU and the European economy*, [w:] G. Thompson (red.), *Governing European Economy*, The Bath Press, United Kingdom 2001, s. 39; dane dla lat 1996–2011 – obliczenia własne na podstawie danych Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 21.03.2020].

Wzrost gospodarczy odbywał się m.in. drogą liberalizacji. Wymiana handlowa została zliberalizowana w ramach funkcjonującej od 1968 r. unii celnej. Wspólny rynek zagwarantował cztery swobody: swobodę przepływu osób, usług, dóbr i kapitału, a dzięki unii gospodarczej i walutowej wzmożona została konkurencja na jednolitym rynku, niosąca wzrost efektywności.

Budowa unii celnej przebiegała bez większych trudności i już na 18 miesięcy przed datą zaplanowaną w Traktacie Rzymskim<sup>1</sup> utworzono wspólną zewnętrzną taryfę celną, a budowę unii celnej uznano za zakończoną (z wyjątkiem jedynie wybranych produktów rolnych)<sup>2</sup>.

Tabela 10. Średnie stawki celne (w odniesieniu do produktów przemysłowych) w państwach EWG i zewnętrzna stawka celna EWG (w latach 1958–1969)

	1958	Stawki po Rundzie Dillona	Zewnętrzna stawka celna w 1968 r.	Zewnętrzna stawka celna po Rundzie Kennedy'ego
Belgia	9,7%	8,7%		
Francja	17,0%	15,3%		
Niemcy	6,4%	5,8%	10,4%	6,6%
Włochy	18,7%	16,8%		
Niderlandy	9,7%	8,7%		

Źródło: OECD, *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*, Paris 2000, s. 28–29, za: S. A. Resnick, E. M. Truman, *An empirical examination of Bilateral trade in Western Europe*, [w:] B. Balassa (red.), *European Economic Integration, Contributions to Economic Analysis*, Elsevier Science Publishing 1975.

<sup>1</sup> Zgodnie z art. 8 pkt 1 Traktatu Rzymskiego okres budowy ustalono na 12 lat: „*Le marché commun est progressivement établi au cours d'une période de transition de douze années*”, tj. licząc od daty wejścia w życie Traktatu (1 stycznia 1958 r.) miało to stać się do końca grudnia 1969 r.

<sup>2</sup> H. von der Groeben, *The EEC Is Now a Customs Union (Interview with Hans von der Groeben, Member of the Commission of the European Communities in Brussels)*, „*Inter-economics*” 1968, nr 8, s. 226–228.

Utworzenie wspólnej zewnętrznej stawki celnej stanowiło wyzwanie, m.in. w związku z faktem istotnego zróżnicowania skali protekcjonizmu w ramach prowadzonych (krajowych) polityk handlowych państw EWG.

W chwili tworzenia EWG, tj. w 1958 r., wśród państw członkowskich istniało istotne zróżnicowanie stawek celnych (w odniesieniu do produktów przemysłowych) – wahające się od 6,4% w Niemczech do 17% i 18,7% odpowiednio we Francji i Włoszech. Przyjęcie wspólnej stawki zewnętrznej (jako średniej arytmetycznej ze stycznia 1957 r. czterech terytoriów celnych, jakie obejmowała ówczesnie EWG, czyli Niemiec, Francji, Włoch i państw Beneluxu) rodziło obawy ze strony państw EWG, które dotąd stosowały wysoką ochronę własnych producentów przed konkurencją ze strony dóbr importowanych, o zaostrzenie tej konkurencji. Istotnie, przyjęta wspólna stawka zewnętrzna zmniejszyła stopień protekcjonizmu dla francuskich i włoskich producentów (tabela 10).

Jednocześnie, w analizowanym okresie (tj. między 1958 a 1968 r.) miała miejsce liberalizacja polityki handlowej w ramach piątej rundy negocjacyjnej pod auspicjami GATT (tzw. Runda Dillona, która odbyła się w latach 1960–1961). Szósta runda GATT (Runda Kennedy’ego z lat 1964–1967) spowodowała kolejną redukcję cel – przeciętna stawka celna EWG ukształtowała się na poziomie 6,6%. W kolejnych latach funkcjonowania unii celnej doszło do dalszej redukcji przeciętnej stawki celnej (w latach 1968–1983 łączna redukcja cel wyniosła 52% – tj. przeciętna stawka celna w 1983 r. stanowiła 48% stawki z 1968 r.), przy czym szacunki wskazują, że połowa tego spadku wynikała z negocjacji wielostronnych pod auspicjami GATT<sup>3</sup>.

O ile w ramach EWG dokonano istotnej redukcji cel w odniesieniu do produktów przemysłowych, to redukcja ta nie rozciągała się na produkty rolne. Ustanowieniu Wspólnej Polityki Rolnej w ramach EWG towarzyszyły wysokie cła na import produktów rolnych: nominalna stopa protekcji kształtowała się na poziomie ok. 18%, a efektywna stopa protekcji wynosiła ok. 49%<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> S.P. Magee, H. Lee, *Endogenous tariff creation and tariff diversion in a customs union*, „European Economic Review” 2001, nr 45, s. 512–515.

<sup>4</sup> G.P. Sampson, A.J. Yeats, *An Evaluation of the Common Agricultural Policy as a Barrier Facing Agricultural Exports to the European Economic Community*, „American Journal of Agricultural Economics” 1977, Vol. 59, nr 1, s. 104.

W pierwszych latach funkcjonowania EWG doszło do istotnego wzrostu handlu zarówno w ramach ugrupowania, jak i handlu z państwami spoza EWG (tabela 11).

Tabela 11. Eksport i import EWG w latach 1958–1969

	1958 (w mln USD)	1968 (w mln USD)	1969 (w mln USD)	Wzrost w latach 1958–1969
Eksport całkowity	22 742	64 232	75 835	233%
Eksport w ramach EWG	6866	28 918	36 464	431%
Eksport spoza EWG	15 876	35 315	39 371	148%
Import całkowity	22 951	61 981	75 742	230%
Import w ramach EWG	6787	28 388	36 335	435%
Import spoza EWG	16 163	33 593	39 407	144%

Źródło: H. B. Scott, *U.S. Department of Commerce Overseas Business Reports*, Bureau of International Commerce, A United States Department of Commerce Publication, 1970, s. 2.

W latach 1958–1972 handel (import i eksport) wewnątrzspółnotowy między sześcioma założycielskimi państwami członkowskimi EWG zwiększył się dziewięciokrotnie (podczas gdy handel z państwami spoza EWG w tym samym okresie wzrósł trzykrotnie). Po pierwszym rozszerzeniu EWG trend ten nie był już tak wyraźny. W latach 1973–1981 eksport wewnątrzspółnotowy, obliczony dla dziesięciu państw członkowskich, łącznie z Grecją, wzrósł z 92 300 mln ECU do 278 590 mln ECU, natomiast eksport do państw spoza EWG wzrósł z 78 840 mln ECU do 266 660 mln ECU. Handel wewnątrzspółnotowy wciąż jednak przewyższał handel z państwami spoza EWG. Od czasu ustanowienia Wspólnoty udział handlu wewnątrzspółnotowego w handlu całkowitym EWG wzrósł z 35,3% do 50,7%, sięgając nawet 54,5% w latach 1970–1974 i 1976–1980<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> „THE CUSTOMS UNION. Third edition” 1983, Vol. 6, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, s. 9.

Wzrost handlu między państwami tworzącymi unię celną w ramach EWG przełożył się na efekt kreacji. Z pierwszych badań w tym zakresie, przeprowadzonych przez Normana D. Aitkena, wynika, że w latach 1959–1967 efekt przesunięcia (ograniczony do handlu z państwami EFTA) istotnie ustępował efektowi kreacji handlu. Już w drugim roku funkcjonowania EWG efekt kreacji wyniósł 0,9 mld USD i w kolejnych latach stale rósł, a w 1967 r. oszacowany został na 9,2 mld USD (w cenach bieżących)<sup>6</sup>. We wszystkich przeprowadzonych badaniach (z wyjątkiem badań Stephena A. Resnicka i Edwina M. Trumana z 1968 r.) efekt przesunięcia ustępował efektowi kreacji. Badania przeprowadzone przez Mordechaia E. Kreinina po pierwszym rozszerzeniu EWG wykazały, że efekt kreacji przekroczył 20 mld USD, a efekt przesunięcia sięgnął prawie 6 mld USD, przy czym odnosi się to łącznie do handlu EWG i EFTA (tabela 11).

Badania wykazały, że efekt kreacji handlu mógł przyczynić się do wzrostu dochodu w UE nawet o 0,1%, przy czym podkreśla się, że istotniejszą rolę odegrały dynamiczne efekty unii celnej. Przykładowo, korzyści skali produkcji szacowane były przez Komisję Europejską na 2,1% PKB UE<sup>7</sup>.

Ustanowienie zewnętrznej stawki celnej było jednym z kluczowych osiągnięć w ramach procesu tworzenia wspólnej polityki handlowej EWG. Już w Traktacie Rzymskim (art. 113) przewidziano, że po upływie (dwunastoletniego) okresu przejściowego wspólna polityka handlowa będzie obejmować jednolite zasady, w szczególności w odniesieniu do zmian taryf, zawierania umów handlowych, standaryzacji środków liberalizacyjnych, a także środków ochrony handlu, w tym środków w przypadku dumpingu i subsydiów.

<sup>6</sup> N.D. Aitken, *The Effect of the EEC and BETA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*, „The American Economic Review” 1973, t. 63, nr 5, s. 881–891.

<sup>7</sup> V. Lintner, *The development of the EU and the European economy*, [w:] G. Thompson (red.), *Governing European Economy*, The Bath Press, United Kingdom 2001, s. 51–52.

Tabela 12. Efekt kreacji i efekt przesunięcia unii celnej EWG w latach 1959–1977

Autor/autorzy badania (rok publikacji)	Rok badania	Efekt kreacji (w mld USD)		Efekt przesunięcia (w mld USD)	
		w odniesieniu do wszystkich dóbr	w odniesieniu do dóbr przemysłowych	w odniesieniu do wszystkich dóbr	w odniesieniu do dóbr przemysłowych
Aitken (1973)	1959	0,9		0,05**	
	1960	1,6		0,03**	
	1961	2,3		0,07**	
	1962	3,2		0,4**	
	1963	4,7		0,5**	
	1964	5,7		0,2**	
	1965	6,9		-0,04**	
	1966	8,6		-0,2**	
	1967	9,2		-0,6**	
Truman (1969)	1964		4,5*		-1,6
Balassa (1967)	1965	1,9		0,1	
Verdoorn & Schwartz (1972)	1968		10,1		-1,1
Truman (1975)	1968		5,7*		-3,7
Resnick & Truman (1975)	1968		1,8*		-3,0
Williamson & Bottrill (1971)	1969		9,6		0

EFEKTY WSPÓŁPRACY

Autor/autorzy badania (rok publikacji)	Rok badania	Efekt kreacji (w mld USD)		Efekt przesunięcia (w mld USD)	
		w odniesieniu do wszystkich dóbr	w odniesieniu do dóbr przemysłowych	w odniesieniu do wszystkich dóbr	w odniesieniu do dóbr przemysłowych
Kreinin (1972)	1970		7,3		-2,4
Prewo (1974)	1970	19,8	18,0	-2,5	-3,1
Balassa (1975)	1970	11,3	11,4	0,3	-0,1
Kreinin (1979)	1977		20–31***		5,8***

\* Efekt kreacji rozumiany jest w tych badaniach jako wzrost produkcji krajowej; w pozostałych badaniach efekt kreacji definiowany jest jako wzrost handlu wewnątrz EWG bądź jako efekt kreacji netto (przewaga efektu kreacji nad efektem przesunięcia).

\*\* Efekt przesunięcia (tj. zmniejszenie importu do EWG z państw spoza ugrupowania) jedynie w odniesieniu do państw członkowskich EFTA.

\*\*\* Łącznie dla EWG i EFTA.

Źródło: J. Pelkmans, *Market Integration in the European Community*, Martinus Nijhoff Publishers, 2013, s. 24; N.D. Aitken, *The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*, „The American Economic Review” 1973, Vol. 63, nr 5, s. 888; N. Grimwade, *Measuring the impact of economic integration*, [w:] A.M. El-Agraa (red.), *The European Union: Economics and Policies*, Eight Edition, Cambridge University Press, 2007, s. 182.

Rola ceł jako narzędzia polityki handlowej zmniejszała się w czasie, czego wyrazem jest m.in. spadek stawek celnych oraz coraz częstsze stosowanie innych narzędzi taryfowych i pozataryfowych w ramach polityki handlowej. W 2019 r. średnia zewnętrzna stawka celna UE wynosiła 6,3% (w odniesieniu do produktów rolnych stawka wyniosła 14,2%, a innych produktów – 4,2%)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> WTO, Trade Policy Review Body, *Trade Policy Review – report by the Secretariat: European Union*, WT/TPR/S/395, 2019, s. 62.

UE jest liderem pod względem liczby zawartych umów handlowych z państwami spoza ugrupowania – pod koniec grudnia 2019 r. UE miała zawarte 42 umowy z sześćdziesięcioma dziewięcioma państwami (nie licząc krajów i terytoriów zamorskich oraz akcesji do UE nowych państw członkowskich) (zob. tabela 13).

Tabela 13. Umowy handlowe UE z państwami trzecimi (obowiązujące)

Sygnatariusze umów z UE	Zakres	Data wejścia w życie
Japonia	dobra i usługi	01.02.2019
Armenia	usługi	01.06.2018
Kanada	dobra i usługi	21.09.2017
Ekwador	dobra i usługi	01.01.2017
Ghana	dobra	15.12.2016
Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia, Republika Południowej Afryki, Suazi	dobra	10.10.2016
Wybrzeże Kości Słoniowej	dobra	03.09.2016
Gruzja	dobra i usługi	01.09.2014
Mołdawia	dobra i usługi	01.09.2014
Kamerun	dobra	04.08.2014
Ukraina	dobra i usługi	23.04.2014
Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama	dobra i usługi	01.08.2013
Kolumbia i Peru	dobra i usługi	01.03.2013
Madagaskar, Mauritius, Seszele, Zimbabwe	dobra	14.05.2012
Korea Południowa	dobra i usługi	01.07.2011
Serbia	dobra i usługi	01.02.2010(D) 01.09.2013(U)



## EFEKTY WSPÓŁPRACY

Sygnatariusze umów z UE	Zakres	Data wejścia w życie
Papua Nowa Gwinea, Fidzi	dobra	20.12.2009
Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago	dobra i usługi	29.12.2008
Bośnia i Hercegowina	dobra i usługi	01.07.2008(D) 01.07.2015(U)
Czarnogóra	dobra i usługi	01.01.2008(D) 01.05.2010(U)
Albania	dobra i usługi	01.12.2006(D) 01.04.2009(U)
Algieria	dobra	01.09.2005
Egipt	dobra	01.01.2004
Liban	dobra	01.03.2003
Chile	dobra i usługi	01.02.2003(D) 01.03.2005(U)
Jordania	dobra	01.05.2002
San Marino	dobra	01.04.2002
Macedonia Północna	dobra i usługi	01.06.2001(D) 01.04.2004(U)
Meksyk	dobra i usługi	01.07.2000(D) 01.10.2000(U)
Izrael	dobra	01.06.2000
Maroko	dobra	01.03.2000
Republika Południowej Afryki	dobra	01.01.2000
Tunezja	dobra	01.03.1998

Sygnatariusze umów z UE	Zakres	Data wejścia w życie
Palestyna	dobra	01.07.1997
Wyspy Owcze	dobra	01.01.1997
Turcja	dobra	01.01.1996
Europejski Obszar Gospodarczy: Islandia, Liechtenstein, Norwegia	usługi	01.01.1994
Andora	dobra	01.07.1991
Syria	dobra	01.07.1977
Norwegia	dobra	01.07.1973
Islandia	dobra	01.04.1973
Szwajcaria, Liechtenstein	dobra	01.01.1973

\* D – wejście w życie umowy w odniesieniu do dóbr, U – wejście w życie umowy w odniesieniu do usług.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO, Regional Trade Agreements Database, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [dostęp: 26.03.2020].

Spośród tych 42 umów, 11 zostało zawartych (i weszło w życie) od 2014 r., w tym umowa handlowa z Kanadą z 2017 czy Japonią z 2019 r. (tabela 13). Umowa między UE a Japonią stworzyła największą strefę wolnego handlu z UE – odnosi się ona do populacji ponad 639 mln obywateli<sup>9</sup>.

Umowa z Japonią – określana jako największa transakcja handlowa UE, stworzyła strefę wolnego handlu, która odpowiada za prawie jedną trzecią światowego PKB. Szacunki wskazują, że umowa ta oraz umowa z Kanadą pozwolą przedsiębiorstwom z UE zaoszczędzić do 1,6 mld EUR rocznie w następstwie redukcji wszystkich ceł. Szacuje się także, że łącznie umowy han-

<sup>9</sup> Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?view=chart> [dostęp: 26.03.2020]. Dane odnoszą się do populacji UE i Japonii w 2018 r., z uwzględnieniem Wielkiej Brytanii.

dłowe zawarte przez UE z państwami trzecimi wspierają 36 mln miejsc pracy w Unii – o 5 mln więcej niż w 2014 r. (tylko w odniesieniu do pierwszego roku obowiązywania umowy z Kanadą eksport z UE do tego kraju wzrósł o 9%, z korzyścią dla 72 tys. eksporterów z UE)<sup>10</sup>.

W 2018 r. wartość eksportu z UE (z wyłączeniem eksportu wewnątrz-unijnego) wyniosła 1 956,5 mld USD, a udział eksportu z UE-28 w eksporcie światowym wyniósł 15,2% i ustępował jedynie eksportowi z Chin, którego udział ukształtował się na poziomie 16,4%. W 2018 r. Unia Europejska zajęła także drugie miejsce w klasyfikacji największych importerów światowych – wartość importu spoza UE do ugrupowania wyniosła 1 980 mld USD, a udział w imporcie światowym 15,1% (większy udział miały jedynie Stany Zjednoczone – 16,4%). Jednocześnie UE była zarówno głównym eksporterem, jak i importerem usług – udział UE w światowym eksporcie i imporcie w 2018 r. wyniósł odpowiednio: 24,6% i 19,9%<sup>11</sup>. Podkreślić należy, że powyższe wartości nie obejmują handlu wewnątrzunijnego – między państwami członkowskimi UE, który znacznie przewyższa handel z państwami spoza UE (tabela 14).

Tabela 14. Udział handlu wewnątrzunijnego i handlu z państwami spoza UE w całkowitym handlu UE w 2019 r.

	Handel wewnątrzunijny	Handel z państwami spoza UE
Eksport (wartość w mln EUR)	3 572 562,4	2 039 205,2
Udział w eksporcie całkowitym (w %)	63,7%	36,3%
Import (wartość w mln EUR)	3 499 416,7	2 053 106,5
Udział w imporcie całkowitym (w %)	63,0%	37,0%

Źródło: Baza Eurostat, [https://ec.europa.eu/eurostat/data/database:ext\\_lt\\_intratrd](https://ec.europa.eu/eurostat/data/database:ext_lt_intratrd) [dostęp: 27.03.2020].

<sup>10</sup> European Commission, *Creating Opportunities, Standing up for Europe's Values and Interests, EU Trade Policy at Work*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019, s. 5–7.

<sup>11</sup> European Commission, *DG Trade Statistical Guide July 2019*, Publication Office of the European Union, Luxembourg 2019, s. 12.

Wysoki udział handlu wewnątrzunijnego w handlu całkowitym UE (na poziomie ponad 80% w niektórych państwach członkowskich UE, jak w przypadku Luksemburga, Słowacji, Czech i Węgier) wiązać należy nie tylko ze zniesieniem ceł i innych barier handlowych w ramach budowy unii celnej, ale także wysiłków w zakresie budowy wspólnego rynku. O ile już w Traktacie Rzymskim przewidziano budowę wspólnego rynku (w dwunastoletnim okresie przejściowym), o tyle nie został on zdefiniowany. Niemniej jednak, Traktat przewidział nie tylko swobodę przepływu towarów, lecz także swobodę przepływu osób, usług i kapitału. Jak już podkreślono, efekty integracji w formie wspólnego rynku nie były satysfakcjonujące w pierwszych dwóch dekadach funkcjonowania EWG. Wysiłki w zakresie budowy tego rynku zostały podjęte w konsekwencji przyjęcia Jednolitego Aktu Europejskiego – traktat ten przewidywał zakończenie budowy rynku do 31 grudnia 1992 r. Rok 1993 uznaje się za datę powstania jednolitego rynku<sup>12</sup>. Podnosi się jednak, że rynek ten pozostaje stale w budowie, w tym sensie, że wymaga jeszcze podejmowania dalszych wysiłków, np. w zakresie zwiększenia mobilności pracowników państw członkowskich, harmonizacji podatkowej czy zwiększenia dostępu producentów innych państw członkowskich w zakresie realizacji zamówień publicznych.

Przyjmując rok 1993 jako początek funkcjonowania wspólnego rynku, dwudziestopięciolecie jego funkcjonowania przypadło na rok 2018. Obfitowało ono w podsumowania, raporty, a także oświadczenia. We wspólnym oświadczeniu, jakie w marcu 2018 r. złożyli Antonio Tajani – ówczesny przewodniczący Parlamentu Europejskiego, Jean-Claude Juncker – ówczesny przewodniczący Komisji Europejskiej i Boyko Borissov – ówczesny przewodniczący prezydencji i premier Bułgarii, wspólny rynek został określony jako „klejnot w koronie procesów integracyjnych”<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Por. np. Komisja Europejska, *25 lat jednolitego rynku unijnego*, Dyrekcja Generalna ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP, Luksemburg 2018, s. 3.

<sup>13</sup> „*The Single Market is the jewel in the crown of our integration*”, cyt. za: European Commission, *One market – one Europe, Joint statement on the occasion of the 25<sup>th</sup> anniversary of the European Single Market by Antonio Tajani, President of the Euro-*

Wspólny rynek, który zwiększa efektywność działalności w drodze zaostrożenia konkurencji ponad granicami państw członkowskich UE niesie szereg pozytywnych korzyści, które jednak nie podlegają łatwej ocenie. Jednym z powodów jest rozproszenie korzyści jednolitego rynku w całej gospodarce UE. Ponadto występuje stosunkowo długi odstęp czasu od implementacji zasad tego rynku do wystąpienia efektów. Niektóre szacunki wskazują, że do 2007 r. w wyniku funkcjonowania jednolitego rynku została osiągnięta mniej niż połowa korzyści wynikających z tej formy integracji<sup>14</sup>.

Podczas budowy jednolitego rynku Komisja Europejska szacowała, że całkowite korzyści dla Wspólnoty Europejskiej, liczącej wówczas dwanaście państw członkowskich, wyniosą ok. 4–7% PKB Wspólnoty, a dodatkowo zostanie utworzonych od 2 do 5 mln miejsc pracy. Dziesięciolecie funkcjonowania jednolitego rynku przyniosło wyniki na poziomie 1,8% PKB oraz zwiększenie zatrudnienia o 1,46%, co oznaczało utworzenie ok. 2,5 mln dodatkowych miejsc pracy. Badania przeprowadzone w 2008 r. wskazywały wpływ funkcjonowania jednolitego rynku (łącznie z unią celną) na PKB UE na poziomie 2–3%, przy czym podkreśla się, że efekt jest zróżnicowany w państwach członkowskich, sięgając np. w Holandii do 4–6%<sup>15</sup>. Z kolei badania przeprowadzone z okazji dwudziestopięciolecia funkcjonowania wspólnego rynku wykazały, że korzyści gospodarcze z jednolitego rynku wynoszą 8,5% PKB UE<sup>16</sup>. Kolejne badania opublikowane w 2019 r. wskazują, że swobodny przepływ towarów i usług generują korzyści szacowane na ponad 960 mld EUR rocznie. Łączne korzyści wynikające ze swobodnego przepływu towarów na jednolitym rynku i unii celnej wyniosły 575 mld EUR, z czego 547 mld EUR dla sektora produkcyjnego

---

*pean Parliament, Jean-Claude Juncker, President of the European Commission, and Boyko Borissov, holder of the rotating Council Presidency and Prime Minister of Bulgaria, Brussels 2018, s. 1.*

<sup>14</sup> B. Ardy, A. El-Agraa, *The economics of the single market*, [w:] A.M. El-Agraa (red.), *The European Union: Economics and Policies*, eighth edition, Cambridge University Press, 2007, s. 110–111.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 111.

<sup>16</sup> European Commission, *The Single Market: Europe's best asset in a changing world*, Brussels 2019, s. 1.

i 22 mld EUR dla sektora rolnego<sup>17</sup>. Dodatkowo, korzyści w sektorze usług (nieuwzględnione w pierwszym badaniu) szacowane były na 389 mld EUR<sup>18</sup>.

Z czterech swobód jednolitego rynku swobodny przepływ pracowników stanowi jedną z podstawowych zasad Unii, która obejmuje prawo pracowników i członków ich rodzin do przemieszczania się, pobytu oraz podejmowania pracy w innym państwie członkowskim UE oraz traktowania na równi z obywatelami tego państwa członkowskiego w tym zakresie. W 2019 r. liczba obywateli UE, którzy mieszkali i pracowali w innym państwie członkowskim UE niż państwo swego pochodzenia, wynosiła prawie 17,9 mln. Jednakże zasób migrantów unijnych ustępuje liczbie migrantów spoza UE – w 2019 r. liczba obywateli spoza UE mieszkających w Unii wyniosła 23,4 mln<sup>19</sup>. Udział obywateli UE mieszkających w innym państwie członkowskim niż państwo swego obywatelstwa wynosiła zaledwie 3,5%, co wskazuje na ograniczoną mobilność zasobów pracy na europejskim rynku pracy pomimo utrzymujących się niedopasowań na tym rynku, które – przynajmniej częściowo – mogłyby zostać zmniejszone drogą migracji w ramach swobody przepływu osób. W trzecim kwartale 2019 r. na europejskim rynku pracy istniało 3,8 mln wakatów, a jednocześnie 15,2 mln osób pozostawało bez pracy. Stopień dopasowania podaży i popytu na pracę na krajowych rynkach poszczególnych państw członkowskich UE jest zróżnicowany (rysunek 13).

Wyznaczając linię trendu, na jej górnym końcu zauważyć można Czechy – o najwyższym niezrealizowanym popycie na pracę, a dalej: Niemcy i Holandię, które charakteryzują się niskim bezrobociem i wysokim wskaźnikiem wolnych miejsc pracy. Na drugim końcu linii trendu znajdują się Grecja

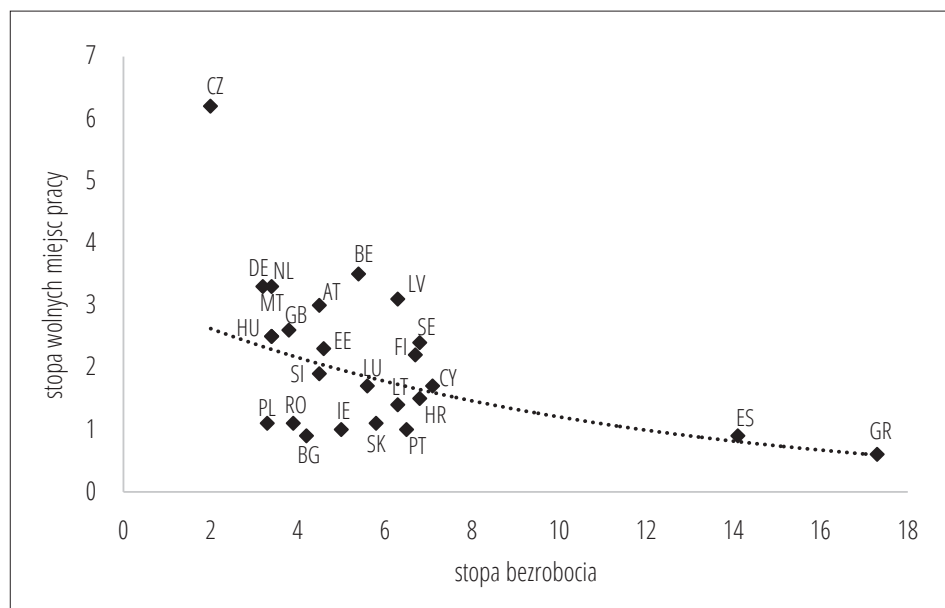
<sup>17</sup> P. Poutvaara, C. Rhode, T. Stitteneder, M. Valeyatheepillay, *Contribution to Growth: Free Movement of Goods. Delivering Economic Benefits for Citizens and Businesses*, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies – European Parliament, 2019, s. 10.

<sup>18</sup> J. Pelkmans, *Contribution to Growth: The Single Market for Services. Delivering economic benefits for citizens and businesses*, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies – European Parliament, 2019, s. 9.

<sup>19</sup> Obliczenia własne na podstawie danych z bazy Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 29.03.2020] [migr\_pop1ctz].

i Hiszpania z wysokim bezrobociem i niskim wskaźnikiem wolnych miejsc pracy. Kraje powyżej linii trendu mogą mieć stosunkowo mniejszą skuteczność dopasowania niż kraje położone poniżej linii trendu. Przykładowo, przy podobnej stopie bezrobocia (na poziomie 3,2%) niemiecki rynek pracy cechuje większa stopa wolnych miejsc pracy (3,3%) niż na polskim rynku pracy, gdzie stopa bezrobocia wyniosła w 2019 r. 3,3%, a stopa wolnych miejsc pracy 1,1%. Wskazywać to może na lepsze możliwości dopasowania popytu i podaży na polskim rynku pracy niż na rynku niemieckim. Kraje położone najbliższej początku układu współrzędnych (w szczególności Polska, Rumunia, Bułgaria) cechuje największe dopasowanie popytu i podaży pracy – niskiej stopie bezrobocia towarzyszy niska stopa wolnych miejsc pracy. Jednakże wnioski powyższe odnoszą się jedynie do roku 2019 – omawiana relacja jest dynamiczna, zmienia się pod wpływem szeregu czynników oddziałujących zarówno na stronę popytową, jak i podażową rynku pracy, w tym migracji.

Rysunek 13. Stopa bezrobocia a stopa wolnych miejsc pracy w państwach członkowskich UE\* w 2019 r.



\* Brak danych dla: Włoch, Danii i Francji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostat: [jvs\_a\_rate\_r2], [une\_rt\_a].

W ramach jednolitego rynku swobodny przepływ (mobilność) zapewniony jest nie tylko pracownikom, ale również usługodawcom i usługobiorcom, a także osobom prowadzącym własną działalność gospodarczą w ramach kolejnej swobody – przepływu usług oraz przedsiębiorczości. Osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, osoby prawne, a także przedstawiciele wolnych zawodów mogą prowadzić stałą działalność gospodarczą bądź czasowo oferować i świadczyć usługi w innych państwach członkowskich.

Ustanowienie swobody przepływu usług miało pozytywny wpływ na zwiększenie poziomu efektywności w tym sektorze gospodarki, a także skutkowało wzrostem udziału państw członkowskich w światowym handlu usługami. Wysokiej produktywności pracy w usługach towarzyszył istotny wzrost wartości usług kreowanych w UE, choć udział w światowym obrocie usług na przestrzeni lat 1987–1997 spadł z 47,9% do 40,5%<sup>20</sup>.

W celu wykorzystania pełnego potencjału rynku usług w UE, mając na względzie, że ok. 70% łącznej wartości dodanej Unii generował sektor usług (w 2018 r. w sektorze usług wygenerowano trzy czwarte łącznej wartości dodanej UE-28), w pierwszej dekadzie XXI w. podjęto szereg działań na rzecz usunięcia barier w swobodzie przedsiębiorczości i handlu usługami. Doniosłe znaczenie ma w tym zakresie tzw. dyrektywa usługowa<sup>21</sup> z 2006 r. (której termin wdrożenia upłynął w grudniu 2009 r.), uznawana jako kluczowa dla ukończenia procesu tworzenia rynku wewnętrznego. Celem dyrektywy było ułatwienie podejmowania i prowadzenia działalności usługowej, ułatwienie procedur i formalności dla przedsiębiorców, wzmocnienie praw usługobiorców oraz zapewnienie wysokiej jakości usług na rzecz konsumentów. Zgodnie z szacunkami Komisji Europejskiej, pełne wdrożenie dyrektywy usługowej mogłoby przynieść zwiększenie obrotów w sektorze usług handlowych o 45%

<sup>20</sup> M. Proniewski, A. Niedźwiecki, *Formy europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 84–85.

<sup>21</sup> Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz.U. UE L 376/36 z 27.12.2006.



oraz wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych o 25%, a w konsekwencji wzrost PKB o 0,5–1,5%<sup>22</sup>.

Pomimo implementacji dyrektywy przez państwa członkowskie UE (choć nie bez opóźnień) nie wszystkie bariery w przepływie usług zostały zniesione, jak w przypadku usług świadczonych w ramach wolnych zawodów. Biorąc pod uwagę fakt, że ok. 50 mln pracowników w UE wykonuje zawód, do którego dostęp jest uzależniony od posiadania określonych kwalifikacji, barierą są regulacje krajowe często utrudniające dostęp do tych zawodów. Stąd też Komisja Europejska podejmuje kolejne działania, np. w zakresie oceny proporcjonalności wymogów krajowych dotyczących usług świadczonych w ramach wolnych zawodów.

Najmłodszą z czterech swobód jednolitego rynku jest swoboda przepływu kapitału. Jednocześnie swoboda ta ma najszerszy zasięg, bowiem obejmuje także państwa spoza UE. Zgodnie z TFUE, zakazane są wszelkie ograniczenia w przepływie kapitału i płatności między państwami członkowskimi UE oraz między państwami członkowskimi a państwami trzecimi<sup>23</sup>. Swoboda przepływu kapitału (i płatności) uzupełnia pozostałe trzy swobody jednolitego rynku, umożliwia inwestowanie kapitału, a także promuje wykorzystanie euro jako waluty międzynarodowej. Biorąc powyższe pod uwagę, podejmowane są kolejne działania, np. mające na celu ułatwienie płatności transgranicznych, m.in. poprzez ograniczenie kosztów dzięki większej konkurencji na rynkach płatności ze strony nowych podmiotów. W 2015 r. przyjęta została zmieniona dyrektywa w sprawie usług płatniczych, która uchyliła dyrektywę z 2007 r. Nowa dyrektywa ma na celu zwiększenie ochrony konsumentów oraz dostosowanie zasad obsługi innowacyjnych usług płatniczych, w tym płatności internetowych i z wykorzystaniem telefonii komórkowej.

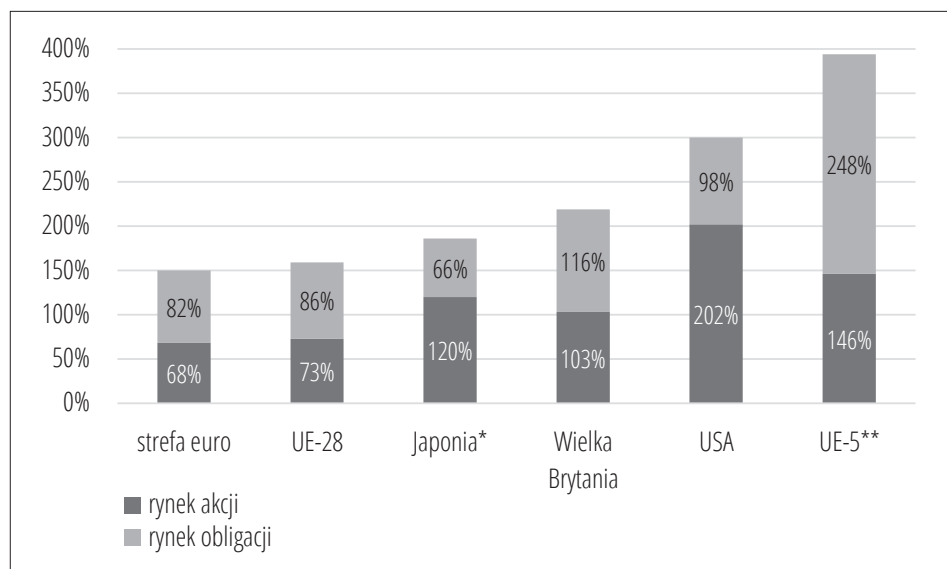
Mimo postępów osiągniętych w liberalizacji przepływów kapitału w UE rynki kapitałowe państw członkowskich UE pozostają słabo rozwinięte,

<sup>22</sup> Komisja Europejska, *EUROPA 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, Bruksela 2010, s. 23.

<sup>23</sup> Art. 63 TFUE.

dlatego też we wrześniu 2015 r. Komisja uruchomiła inicjatywę przewodnią „Unia rynków kapitałowych”, która ma przyczynić się do uruchomienia większej liczby inwestycji w drodze gromadzenia kapitału. Porównując rynki kapitałowe USA, europejskie małe i średnie przedsiębiorstwa pozyskują pięć razy mniej środków finansowych na rynkach kapitałowych niż ma to miejsce w Stanach Zjednoczonych. Gdyby europejskie rynki kapitału wysokiego ryzyka były równie głębokie jak w USA, w latach 2009–2014 przedsiębiorstwa miałyby dostęp do finansowania w wysokości ponad 90 mld EUR<sup>24</sup>.

Rysunek 14. Wielkość rynku kapitałowego w wybranych krajach i regionach (udział w PKB, w %) w trzecim kwartale 2018 r.



\* Dane dla Japonii za 2017 r.

\*\* UE-5: pięć krajów UE o największym rynku kapitałowym.

Źródło: European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, The Council, The European Central Bank, The European Economic and Social Committee and the Committee of Regions: Capital Markets Union: progress on building a single market for capital for a strong Economic and Monetary Union*, COM(2019) 136 final, Brussels 2019, s. 3.

<sup>24</sup> Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Plan działania na rzecz tworzenia unii rynków kapitałowych*, COM(2015) 468 final, Bruksela 2015, s. 1–3.

Czterem swobodom jednolitego rynku UE towarzyszy działalność UE w szeregu dziedzinach. Do najstarszych należy Wspólna Polityka Rolna, która łącznie z Polityką Spójności kreuje największą część wydatków z budżetu ogólnego UE. Polska jest jednym z największych beneficjentów tych polityk. W latach 2014–2020 ze środków funduszy strukturalnych i inwestycyjnych (obejmujących środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego) o łącznym budżecie w wysokości 460,9 mld EUR, Polsce zostało zaplanowane wsparcie na poziomie 86,1 mld EUR<sup>25</sup>. Jednakże największym beneficjentem funduszy strukturalnych w ujęciu *per capita* jest – do 2020 r. – Portugalia, a dalej Grecja, Estonia i Litwa. Dotychczas na realizację projektów inwestycyjnych w ramach polityki spójności Komisja Europejska przeznaczyła blisko 1,2 bln EUR (z czego 787,96 mld EUR w latach 1989–2013, a w perspektywie finansowej 2014–2020 ponad 350 mld EUR), co w przeliczeniu na mieszkańca oznacza średnią na poziomie ok. 2,4 tys. EUR. Podnosi się, że pomiar i ocena efektów polityki spójności są dalece utrudnione, a to ze względu na fakt, iż projekty realizowane w ramach tej polityki nie są ukierunkowane na wyniki<sup>26</sup>. Niemniej jednak, znaczenie spójności w procesie integracji europejskiej jest niepodważalne, także w odniesieniu do pogłębiania tej integracji i przechodzenia ku wyższym jej formom – jak w przypadku unii gospodarczej i walutowej.

Unia gospodarcza i walutowa z początkiem 2012 r. obchodziła dziesięciolecie funkcjonowania wspólnej waluty w obiegu gotówkowym. W tym czasie liczba członków UGW wzrosła z dwunastu do dziewiętnastu, obejmując 341,9 mln ludzi<sup>27</sup>. Odpowiedź na pytanie dotyczące wpływu unii gospodarczej i walutowej na wzrost gospodarczy państw w niej uczestniczących nie jest prosta. Z jednej strony przeciętne, roczne tempo wzrostu gospodarczego w strefie euro pozostało

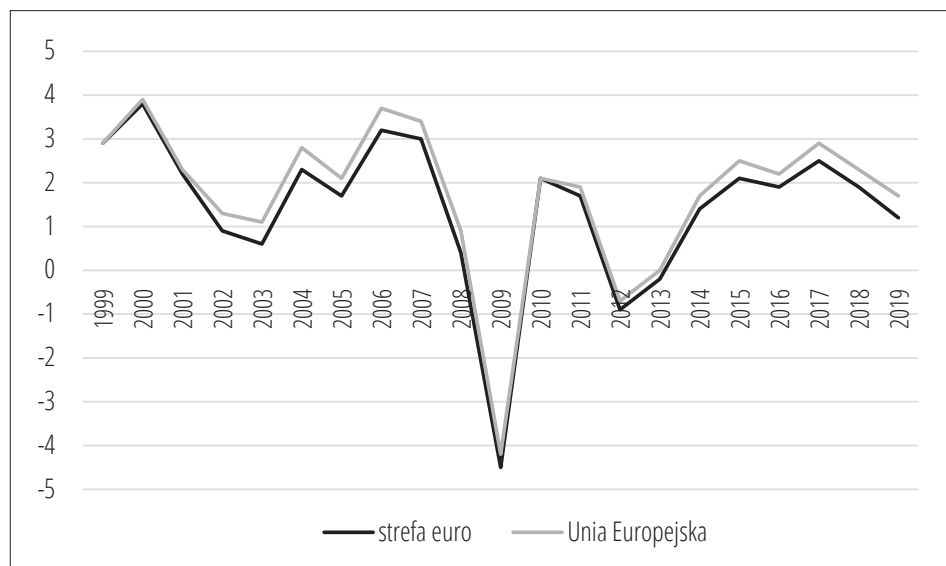
<sup>25</sup> <https://cohesiondata.ec.europa.eu/countries/PL#> [dostęp: 29.06.2020]

<sup>26</sup> K. Kutwa, A. Szymańska, *Polityka spójności, czyli solidarność w działaniu*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2019, s. 6, 71.

<sup>27</sup> Eurostat: [demo\_pjan] [dostęp: 29.06.2020].

bez większych zmian w okresie przed i po wprowadzeniu wspólnej waluty. W latach 1999–2007 wzrost ten wynosił przeciętnie 2,18%, natomiast w dwóch dekadach poprzedzających, tj. w 1990–1999 i 1980–1989, odpowiednio 2,14% i 2,27%. Jednocześnie tempo wzrostu gospodarczego w strefie euro od chwili wprowadzenia wspólnej waluty stale ustępuje wzrostowi w UE (rysunek 15).

Rysunek 15. Tempo wzrostu gospodarczego w strefie euro oraz w UE od 1999 do 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF, [https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP\\_RPCH@WEO/EU/EURO](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/EU/EURO) [dostęp: 29.06.2020].

Z drugiej strony, w ciągu dziesięciu lat funkcjonowania strefy euro zatrudnienie w państwach, które przyjęły wspólną europejską walutę rosło w sposób imponujący – o 18,67 mln miejsc pracy, tj. w tempie 1,36% rocznie, przy czym w dekadzie poprzedzającej wprowadzenie euro utworzono 5,99 mln miejsc pracy, a tempo wzrostu zatrudnienia utrzymywało się przeciętnie na poziomie 0,49%<sup>28</sup>. Jednakże dziesiątej rocznicy ustanowienia UGW towarzy-

<sup>28</sup> *The euro at ten – Lessons and Challenge*, B. Maćkowiak, F.P. Mongelli, G. Noblet, F. Smets (red.), Fifth ECB Central Banking Conference, 13–14 November 2008, European Central Bank, 2009, Frankfurt am Main 2009, s. 16–17.

szyl największy w jej krótkiej historii kryzys. Przyczyn kryzysu upatruje się w istnieniu możliwości finansowania wydatków drogą deficytu i emisji obligacji kupowanych przez system bankowy, które dalej przyjmowane były przez Europejski Bank Centralny jako zabezpieczenie nowych pożyczek. W ten sposób rządy zamieniały obligacje na nowe pieniądze, z wszelkimi konsekwencjami dla jakości wspólnego pieniądza – euro. Wśród przyczyn kryzysu unii gospodarczej i walutowej upatruje się także niespełnienie kryteriów konwergencji zapisanych pierwotnie w Traktacie z Maastricht. Stąd mówi się o „grzechu pierwotnym” przy narodzinach euro<sup>29</sup>. Przykładowo, Włochy przystępując do UGW miały dług publiczny w wysokości 121,6% PKB<sup>30</sup>, natomiast Grecja przystępując w 2001 r. – 104,4%<sup>31</sup>. O ile podjęto szereg działań ukierunkowanych na wzmocnienie strefy euro, o tyle analiza danych zaprezentowanych na rysunku 15 pozwala zauważyć, że stopa wzrostu nie powróciła do poziomu sprzed kryzysu.

### 3.2. Pozycja w gospodarce światowej

Obszar reprezentowany przez państwa członkowskie UE ma powierzchnię 4,2 mln km<sup>232</sup>, co oznacza, że UE zajęłaby 7. miejsce w rankingu państw na świecie pod względem terytorium (za Rosją, Kanadą, Stanami Zjednoczonymi, Chinami, Brazylią i Australią).

Populacja UE w 2018 r. (z uwzględnieniem Wielkiej Brytanii) wynosiła 513 mln obywateli, co stanowiło 6,7% populacji świata i jednocześnie 10,7% populacji państw G-20. Na przestrzeni lat 1965–2018 udział UE w światowej populacji spadł o ponad 6 punktów procentowych – z poziomu ok. 13%. Według prognozy ONZ udział UE w światowej populacji będzie nadal spadał – do

<sup>29</sup> Sformułowanie użyte przez „New York Times”, za: B. Bandulet, *Ostatnie lata euro*, Wydawnictwo Wektory, 2011, s. 18.

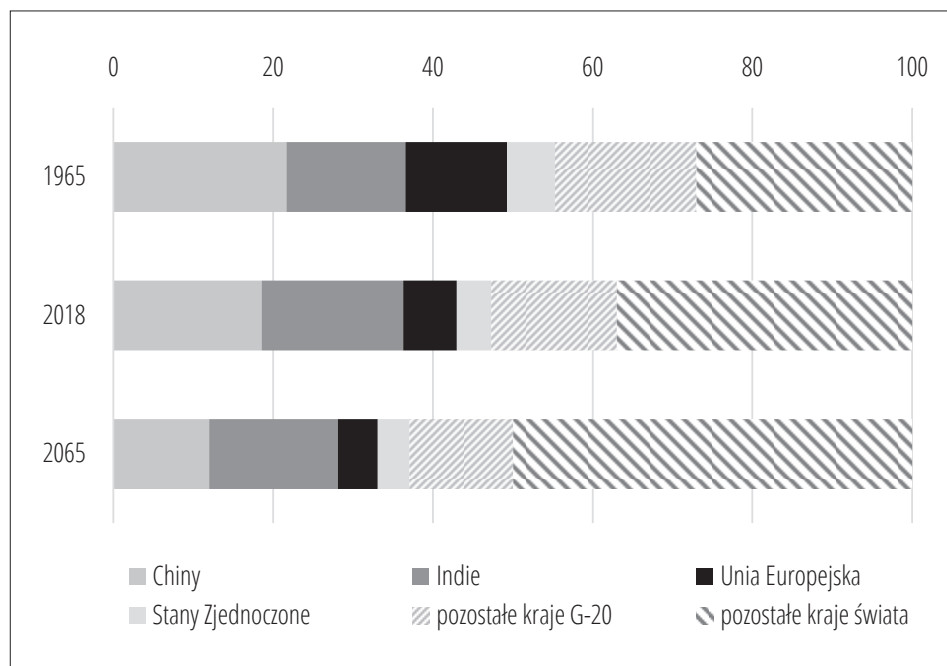
<sup>30</sup> K. Kołodziejczyk, *Geneza wspólnotowej waluty euro*, Scholar, Warszawa 2000, s. 116.

<sup>31</sup> L. Oręziak, op. cit., s. 28–29.

<sup>32</sup> Dane Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.TOTL.K2?locations=EU> [dostęp: 13.05.2020].

5% w 2065 r. (rysunek 16). Stale jednak UE będzie zajmować trzecie miejsce pod względem populacji, za Indiami i Chinami, wyprzedzając jednocześnie Stany Zjednoczone, Indonezję czy Brazylię.

Rysunek 16. Udział populacji UE w populacji świata na przestrzeni lat 1965–2018 wraz z prognozą na 2065 r.

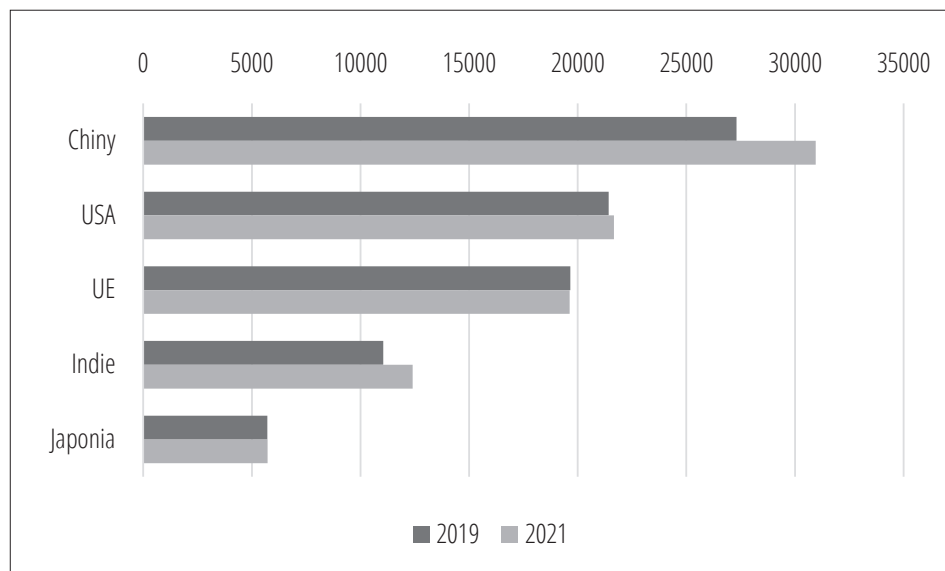


Źródło: dane dla lat 1965 i 2065: Eurostat, *The EU in the world. 2018 edition*, Luxembourg Publications Office of the European Union, 2018, s. 17–18; dane za 2018 r.: obliczenia własne na podstawie danych z bazy OECD, <https://data.oecd.org/pop/population.htm> [dostęp: 13.05.2020].

PKB Unii Europejskiej (w składzie 27 państw członkowskich) w 2019 r. kształtowało się na poziomie 19,7 bln USD<sup>33</sup>, a udział PKB UE w produkcji globalnym w 2019 r. wynosił prawie 14%, ustępując udziałowi jedynie Chin i USA (rysunek 17).

<sup>33</sup> PKB w cenach bieżących, za: IMF, World Economic Outlook Database, [www.imf.org](http://www.imf.org) [dostęp: 12.05.2020].

Rysunek 17. PKB UE i wybranych państw świata w 2019 oraz 2021 r. (prognoza); PKB w cenach bieżących, w mld USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy IMF, World Economic Outlook Database, [www.imf.org](http://www.imf.org) [dostęp: 18.05.2020].

Prognoza na 2021 r. nie wskazuje zasadniczych zmian w tym zakresie – w kolejnych latach gospodarka unijna będzie trzecią pod względem całkowitego PKB gospodarką na świecie (rysunek 17), wyprzedzając m.in. gospodarkę Indii, Japonii, a także Rosji, Brazylii, Turcji czy Kanady.

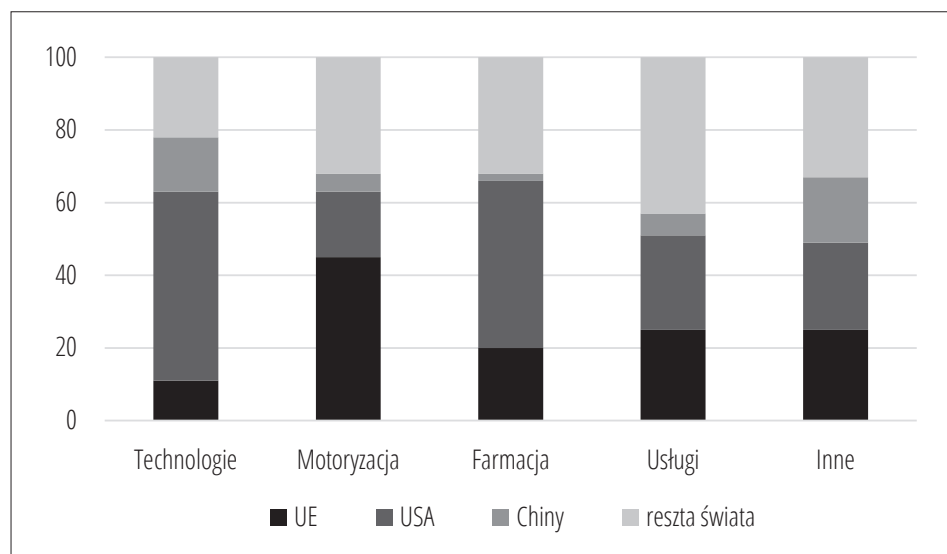
Analizując PKB UE jako całości konieczne jest podkreślenie wewnętrznego zróżnicowania poziomu rozwoju w Unii, tj. między jej państwami członkowskimi. Wraz z kolejnymi rozszerzeniami UE, w szczególności 1 maja 2004 i 1 stycznia 2007 r. doszło do pogłębienia tych różnic. Egzemplifikując, PKB *per capita* Bułgarii i Rumunii sięgało w 2019 r. odpowiednio 6800 EUR i 9130 EUR, Danii – 49 190 EUR, Irlandii – 60 350 EUR, a Luksemburga 83 640 EUR<sup>34</sup>. O ile przeciętne PKB *per capita* UE-28 w 2019 r. wynosiło 28 630 EUR, to PKB *per capita* siedemnastu spośród dwudziestu ośmiu ówczesnych państw członkowskich kształtowało się poniżej tej średniej. Istotne zróżnicowanie

<sup>34</sup> Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 18.05.2020].

poziomu rozwoju w UE jest przesłanką realizacji polityki spójności, jednej z głównych polityk unijnych ukierunkowanych na niwelowanie zróżnicowania regionalnego w ugrupowaniu.

UE jest największym (przed USA i Chinami) odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) – w 2018 r. wartość napływających inwestycji wyniosła 277 640 mln USD, co stanowiło 21,4% inwestycji na świecie. Jednocześnie UE była w 2018 r. największym inwestorem na świecie (przed Japonią i Chinami), biorąc pod uwagę wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych, która w 2018 r. wyniosła 390 388 mln USD, co stanowiło 38,5% BIZ na świecie. Łączna wartość inwestycji zagranicznych w 2018 r. na obszarze UE wyniosła 10 114 mld USD, co stanowiło 31,3% wartości BIZ na świecie. W tym samym roku łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych UE na świecie wyniosła 11 507 mld USD, co odpowiadało 37,1% światowych BIZ<sup>35</sup>.

Rysunek 18. Udział wydatków na badania i rozwój w 2018 r. (jako % wydatków światowych), według sektora i kraju/regionu



Źródło: European Investment Bank, *Investment Report 2019/2020. Accelerating Europe's Transformation*, Luxembourg 2020, s. 117.

<sup>35</sup> Obliczenia własne na podstawie: UNCTAD, *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, United Nations Publications, New York 2019, s. 212.



Analizując inwestycje w UE warto podkreślić inwestycje w badania i rozwój (*research & development, R&D*). Wydatki w tym zakresie w UE ustępują wydatkom innych konkurencyjnych gospodarek i są głównie związane z sektorem motoryzacyjnym (rysunek 18).

USA wydają prawie o 1 punkt procentowy PKB więcej na badania i rozwój niż Unia Europejska, a chińskie inwestycje w badania i rozwój wzrosły, zarówno w zakresie udziału w całkowitych światowych wydatkach na R&D, jak i udziale wydatków na badania i rozwój w PKB.

Tabela 15. Dziesięciu największych globalnych inwestorów w badania i rozwój w 2017/2018

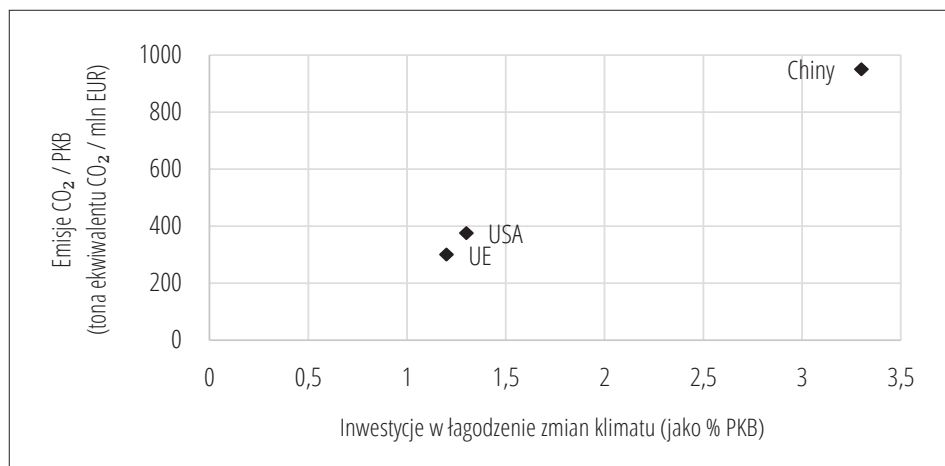
Firma	Kraj	Sektor	Wydatki na R&D (w mld EUR)	Zatrudnienie (liczba pracowników)
Samsung	Korea Południowa	Sprzęt elektroniczny	13,44	320 671
Alphabet	USA	Oprogramowanie i usługi komputerowe	13,39	80 110
Volkswagen	Niemcy	Samochody i części	13,14	642 300
Microsoft	USA	Oprogramowanie i usługi komputerowe	12,28	131 000
Huawei	Chiny	Sprzęt komputerowy	11,33	180 000
Intel	USA	Sprzęt komputerowy	10,92	102 700
Apple	USA	Sprzęt komputerowy	9,66	123 000
Roche	Szwajcaria	Farmaceutyki i biotechnologia	8,89	93 734
Johnson & Johnson	USA	Farmaceutyki i biotechnologia	8,80	134 000
Daimler	Niemcy	Samochody i części	6,74	289 321

Źródło: ibidem, s. 115.

Kilka europejskich firm znajduje się na liście głównych inwestorów w dziedzinie badań i rozwoju, lecz ich działalność koncentruje się na sektorze motoryzacyjnym, a stosunkowo niewiele z nich funkcjonuje w rozwijających się sektorach technologicznych i cyfrowych<sup>36</sup> (tabela 15).

Część inwestycji stanowią inwestycje w łagodzenie zmian klimatu: w 2018 r. stanowiły one w UE 5,8% ogółu inwestycji, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych – 6,2%, a w Chinach 7,8%. Unia Europejska zainwestowała w 2018 r. na ten cel 158 mld EUR – o 7% mniej niż przed rokiem, a udział inwestycji w łagodzenie zmian klimatu w PKB UE spadł do 1,2%. Stany Zjednoczone zainwestowały więcej – 190 mld EUR, co oznacza wzrost o 9% w stosunku do roku poprzedniego. W Stanach Zjednoczonych po trzech kolejnych latach spadków udział inwestycji łagodzących zmiany klimatu w PKB amerykańskiej gospodarki wzrósł po raz pierwszy do prawie 1,3%. Chiny, największy na świecie konsument energii i emitent gazów cieplarnianych, przewyższyły oba pozostałe regiony, ponieważ inwestycje w łagodzenie zmian klimatu stanowiły 3,3% PKB tego kraju (rysunek 19).

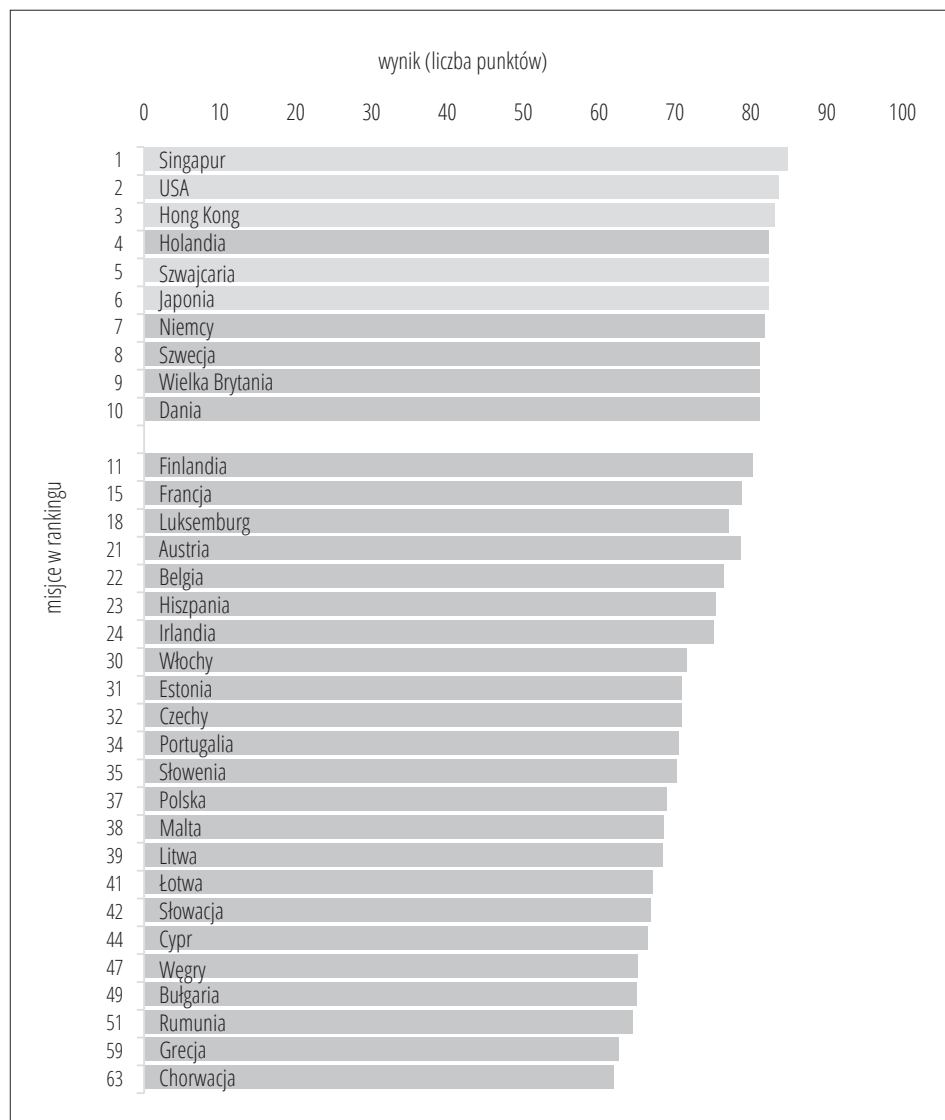
Rysunek 19. Inwestycje w łagodzenie zmian klimatu a emisja CO<sub>2</sub> w UE, USA i Chinach w 2018 r.



Źródło: ibidem, s. 164.

<sup>36</sup> European Investment Bank, *Investment Report 2019/2020. Accelerating Europe's Transformation*, Luxembourg 2020, s. 2, 12, 115, 117.

Rysunek 20. Państwa członkowskie UE-28 w rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego – 2019 r.



Źródło: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva 2019, s. XIII.

Z inwestycjami na rzecz łagodzenia zmian klimatu o wartości 322 mld EUR Chiny były największym inwestorem klimatycznym na świecie w 2018 r.

Inwestycje tego kraju w łagodzenie zmian klimatu wynosiły prawie tyle, co łączne inwestycje na ten cel UE i USA. Jednakże Unia Europejska przewyższa Stany Zjednoczone i Chiny, biorąc pod uwagę wysiłki na rzecz dekarbonizacji. Unia Europejska nieustannie pracuje nad uniezależnieniem swojej gospodarki od wydobycia i emisji CO<sub>2</sub>: w 2018 r. gospodarka UE była o 20% mniej emisyjna pod względem emisji dwutlenku węgla niż na początku wieku, a w wartościach bezwzględnych emisja CO<sub>2</sub> w UE spadła o 2,5% na przełomie 2017 i 2018 r. Emisja CO<sub>2</sub> w UE jest znacznie niższa niż w przypadku amerykańskiej i chińskiej gospodarki.

Wśród 141 gospodarek w rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego w pierwszej dziesiątce państw w 2019 r. znalazło się pięć państw UE-28, tj. Holandia, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania i Dania, które zajęły kolejno: 4., 7., 8., 9. i 10. miejsce (rysunek 20).

### 3.3. Perspektywy rozwoju

Unia Europejska jako organizacja skupiająca 27 państw członkowskich na różnym poziomie rozwoju, o zróżnicowanych doświadczeniach, historii i kulturze, jednocześnie występując na arenie międzynarodowej jako podmiot stosunków międzynarodowych, pozostaje pod wpływem stałych wyzwań – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Pod wpływem tych wyzwań Unia podlega ciągłym zmianom, co odzwierciedla dynamiczny charakter procesów integracyjnych.

Od początku jej istnienia doszło do istotnego poszerzenia oraz pogłębienia procesów integracyjnych w ramach UE. W tym pierwszym zakresie kolejne akcesje – szczególnie te z 2004 i 2007, a także 2013 r. – stanowiły wyzwanie, m.in. ze względu na zróżnicowanie poziomu rozwoju państw przystępujących do UE. Zróżnicowanie to stale występuje w ramach ugrupowania i stanowi jeden z czynników determinujących rozwój UE w kolejnych latach. Nierówności między państwami członkowskimi mogą bowiem budzić poczucie niesprawiedliwości, prowadząc do nasilenia antyeuropejskich nastrojów. Stąd spójność gospodarcza, społeczna i terytorialna oraz konwergencja między

państwami członkowskimi w tych wymiarach stanowi jeden z warunków powodzenia procesu integracji europejskiej w przeszłości.

Spójność – zarówno gospodarcza, społeczna, jak i terytorialna – stanowi jeden z głównych celów finansowania w ramach Wieloletnich Ram Finansowych. W latach 2014–2020 pułap wydatków przeznaczonych na spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną wynosił 325,1 mld EUR, co stanowiło prawie 34% wszystkich środków na zobowiązania<sup>37</sup>. Rok 2020 to dla Unii wyzwanie związane z przyjęciem Wieloletnich Ram Finansowych na lata 2021–2027. Ramy te stanowią nie tylko ramy budżetowe, ale wskazują na polityczne priorytety Unii. Jak podkreśliła Ekaterina Zachariewa – bułgarska wicepremier ds. reformy wymiaru sprawiedliwości i minister spraw zagranicznych podczas pierwszego posiedzenia Rady UE w ramach rozporządzenia w maju 2018 r. negocjacji nad WRF, „unijny budżet to podstawowy fundament przyszłości Europy oraz wyraz naszych wartości i aspiracji”<sup>38</sup>. W propozycji Komisji łączna wysokość środków na zobowiązania ma wynieść 1134,6 mld EUR, w tym na spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną Komisja proponuje 330,6 mld EUR<sup>39</sup>. Analiza wysokości planowanych wydatków wskazuje na priorytety rozwojowe UE w kolejnych latach: najwięcej środków alokowanych zostało w ramach działu „Zasoby naturalne i środowisko”, a dalej „Jednolity rynek, innowacje i gospodarka cyfrowa”. W propozycji Komisji Europejskiej wydatki związane z migracjami i zarządzaniem granicami sięgają prawie 31 mld EUR, a na bezpieczeństwo i obronę – ponad 24 mld EUR. Wskazuje to, że kwestie migracyjne oraz bezpieczeństwo UE stale uznawane są jako wyzwanie w UE, co wydaje się dalece uzasadnione, biorąc pod uwagę doświadczenia z kryzysu migracyjnego z XXI w. czy stale utrzymującą się presję migracyjną.

<sup>37</sup> Rozporządzenie Rady (UE, EURATOM) nr 1311/2013 z dnia 2 grudnia 2013 r. określające wieloletnie ramy finansowe na lata 2014–2020, Dz.U. UE z 20.12.2013, L 347/884.

<sup>38</sup> <https://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/gac/2018/05/14>

<sup>39</sup> Wniosek Komisji Europejskiej dotyczący Rozporządzenia Rady określającego wieloletnie ramy finansowe na lata 2021–2027, Bruksela, COM(2018) 322 final.

O ile negocjacje nad WRF wymagają pogodzenia zróżnicowanych interesów (reprezentowanych na poziomie zarówno RUE, RE, jak i PE), to propozycja KE zawiera rozwiązania, w stosunku do których osiągnięto już zgodę. Już bowiem w ramach śródkresowej rewizji WRF, obowiązujących w latach 2014–2020, szczegółowo przeanalizowano funkcjonowanie mechanizmów zapewniających elastyczność i wprowadzono zmiany w kierunku zwiększenia tej elastyczności. Unia Europejska w okresie funkcjonowania tych ram stała bowiem w obliczu nieprzewidzianych wyzwań związanych z zagrożeniem dla bezpieczeństwa oraz masowymi przepływami migracyjnymi. Mając na względzie zapewnienie stabilności inwestycji rozwojowych, jaką niesie przyjęcie WRF, jednocześnie Komisja proponuje, by w ich ramach w latach 2021–2027 wzmocnić i usprawnić mechanizmy elastyczności. O ile bowiem konieczne jest stałe podejmowanie wysiłków na rzecz konwergencji, o tyle doświadczenia UE, czy z kryzysu finansowego, czy migracyjnego skłaniają do przyjmowania rozwiązań umożliwiających szybszą reakcję i pomoc potrzebującym państwom członkowskim – kolejne kryzysy są bowiem nieuniknione.

W zakresie konwergencji dochodowej analiza przeprowadzona przez Mariusza Próchniaka wykazała występowanie w UE-28 w latach 1995–2018 trzech typów zbieżności: zarówno konwergencji beta, sigma, jak i gamma<sup>40</sup>. Jednocześnie analiza konwergencji pomiędzy państwami członkowskimi UE w wymiarze zarówno gospodarczym, jak i społecznym (w takich obszarach jak np. zatrudnienie, warunki pracy czy życia) wskazuje na obszary, w których występują procesy dywergencji bądź konwergencji jedynie w okresie koniunktury (jak w przypadku zatrudnienia czy wynagrodzeń). W tych obszarach konieczne stają się działania na rzecz trwałej konwergencji, tak aby UE mogła lepiej przeciwstawić się przyszłemu okresowi dekonunktury<sup>41</sup>. Okresy dekonunktury są nieuniknione, a ostatni kryzys z całą mocą uwidocz-

<sup>40</sup> M. Próchniak, *Konwergencja beta, sigma i gamma krajów postsocjalistycznych do Europy Zachodniej*, „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej” 2019, nr 17 (z. 1), s. 217–243.

<sup>41</sup> Eurofound, *A more equal Europe? Convergence and the European Pillar of Social Rights*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019, s. 16, 17.

nił wagę i znaczenie konwergencji realnej, w szczególności wśród państw, które zdecydowały się na głębszą integrację – w ramach unii gospodarczej i walutowej.

Teoria optymalnych obszarów walutowych skłania do stwierdzenia, że kraje, które różnią się znacznie między sobą pod względem poziomu wzrostu gospodarczego, powinny przejść proces realnej konwergencji. Oznacza ona proces głębokich zmian strukturalnych i instytucjonalnych w gospodarce, prowadzący do konwergencji integrujących się gospodarek w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego i mechanizmu ich funkcjonowania, przebiegu cykli gospodarczych, a także konwergencji obszaru walutowego<sup>42</sup>. Co więcej, spełnienie nominalnych kryteriów konwergencji powinno wynikać z rzeczywistych procesów konwergencji<sup>43</sup>.

Integracja walutowa w ramach UE jest doniosłą egzemplifikacją pogłębiania procesów integracyjnych. Jednocześnie, dziesiątej rocznicy ustanowienia unii gospodarczej i walutowej towarzyszył największy w jej krótkiej historii kryzys. Kryzys strefy euro uwidoczniał jej niedoskonałości: nieprzestrzeżenie kryteriów konwergencji (szacuje się, że w latach 2002–2011 kryteria konwergencji w UGW zostały złamane 60 razy) czy brak koordynacji polityk budżetowych pomiędzy państwami członkowskimi<sup>44</sup>.

Pomimo podjęcia szeregu działań ratujących najbardziej zagrożone państwa członkowskie strefy euro, jak np. podpisanie Traktatu ustanawiającego Europejski Mechanizm Stabilności (*European Stability Mechanism*, ESM), to za symptomatyczne dla strefy euro uznać można brak licznych akcesji po 2011 r. (z wyjątkiem Łotwy i Litwy odpowiednio w 2014 i 2015 r.). Analiza perspektyw rozwojowych UE skłania do podjęcia rozważań nad ewentualnym

---

<sup>42</sup> S.I. Bukowski, *The Maastricht Convergence Criteria and Economic Growth in the EMU*, „Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica – Università di Perugia, Dipartimento Economia” 2006, nr 24, s. 3.

<sup>43</sup> Idem, *On the road to Euro-zone. Currency rate stabilization: experiences of the selected EU countries*, „Quaderno” 2008, nr 50, s. 9.

<sup>44</sup> E. Cziomer, *Polityczno-prawne aspekty kryzysu zadłużenia strefy euro Unii Europejskiej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2012, Vol. XIX, nr 1, s. 7, 11.

rozszerzeniem składu członkowskiego strefy euro. W tym zakresie jedną z determinant tego procesu jest poparcie społeczne przyjęcia wspólnej, europejskiej waluty.

Zgodnie z ostatnim przeprowadzonym badaniem wśród państw UE, które mają obowiązek, lecz nie przyjęły dotąd euro, jedynie na Węgrzech, w Rumunii i Chorwacji większość obywateli opowiada się za wprowadzeniem euro. W kolejnych państwach większość obywateli jest przeciwna przyjęciu wspólnej waluty (w Czechach i Szwecji przeciw opowiedziało się 60% respondentów, w Polsce – 51%, a w Bułgarii – 48%)<sup>45</sup>.

Obawy o rozszerzenie składu członkowskiego strefy euro wyrażane są także w debacie publicznej. Egzemplifikując, w wywiadzie z „Le Monde” udzielonym przez Fabio Panettę, członka Zarządu EBC (opublikowanym 16 czerwca 2020 r.), padły dość znamienne pytania o zasadność przyjmowania kolejnych członków do strefy euro – nawet po wypełnieniu przez nie kryteriów konwergencji, biorąc pod uwagę doświadczenia Grecji, w przypadku której spełnienie tych kryteriów nie uchroniło jej – i strefy euro – przed kryzysem. Jak podkreślił przedstawiciel EBC – o ile w przeszłości nie doceniano znaczenia konwergencji, to obecnie EBC prezentuje bardziej stanowcze stanowisko w zakresie ich wypełnienia, a warunki przyjęcia wspólnej waluty stały się bardziej restrykcyjne (jak konieczność zaakceptowania nadzoru bankowego ze strony EBC w okresie funkcjonowania w mechanizmie kursów walutowych ERM II)<sup>46</sup>.

Obecnie żadne państwo członkowskie UE zobligowane do przyjęcia euro nie wypełnia wszystkich kryteriów konwergencji. W zakresie stabilności cen jedynie dwa spośród siedmiu państw (których sytuacja była przedmiotem badania zaprezentowanego w ostatnim raporcie konwergencji z 2020 r.) spełniały to kryterium, tj. Szwecja oraz Chorwacja. Lepsze wyniki osiągnę-

<sup>45</sup> European Commission, *Flash Eurobarometer 479, Introduction of the euro in the Member States that have not yet adopted the common currency*, 2019, s. 20.

<sup>46</sup> E. Albert, *Fonds de relance européen: Plus on attend, plus la facture sera lourde*, „Le Monde”, 16 czerwca 2020 r., [https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/06/16/pour-fabio-panetta-de-la-bce-plus-on-attend-plus-il-sera-cher-d-intervenir\\_6042994\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/06/16/pour-fabio-panetta-de-la-bce-plus-on-attend-plus-il-sera-cher-d-intervenir_6042994_3234.html) [dostęp: 17.06. 2020].



to w zakresie konwergencji długoterminowych stóp procentowych – kryterium to spełniło sześć spośród siedmiu państw – z wyjątkiem Rumunii. Spośród siedmiu analizowanych krajów jedynie Bułgaria spełniła oba kryteria fiskalne (deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych wynosił 2,8% PKB, a dług publiczny – 25,5% PKB). Żadne z siedmiu państw zobligowanych do przyjęcia euro nie spełniło kryterium członkostwa narodowej waluty w systemie ERM II. Jednakże dwa państwa – Bułgaria i Chorwacja (odpowiednio w lipcu 2018 i w lipcu 2019 r.), wyraziły zamiar włączenia ich walut do ERM II<sup>47</sup>. Oba kraje wyrażają wolę i gotowość do przystąpienia do mechanizmu w drugiej połowie 2020 r., a spełnienie tego kryterium poprzez członkostwo kuny chorwackiej i bułgarskiego lewa w ERM II przez okres dwóch lat stworzy możliwość rozszerzenia strefy euro o dwa kolejne kraje członkowskie w 2023 r.

Chęć przyjęcia euro wyraziła także Rumunia, która w krajowym planie przyjęcia euro wskazała zakładany cel przyjęcia euro w 2024 r. Proces integracji walutowej znajduje poparcie w społeczeństwie tego kraju: w 2019 r. 61% respondentów było przychylnych przyjęciu euro, a udział przeciwników tego procesu na poziomie 31% był niższy jedynie na Węgrzech<sup>48</sup>.

Rozszerzenie strefy euro o kolejne kraje stanowi istotne wyzwanie, nie tylko dla tej strefy, ale także państw, które są niechętnie przyjęciu wspólnej waluty. Członkostwo tylko części państw UE w strefie euro stanowi o zróżnicowanej integracji europejskiej, a kolejne akcesje do strefy euro mogą osłabić pozycję państw, które zachowały swoją walutę, np. w zakresie napływu zagranicznych inwestycji zagranicznych. Jednocześnie, sytuacja taka może stanowić impuls do podjęcia działań w kierunku przyjęcia euro przez te państwa członkowskie UE, które nadal pozostają przy walucie krajowej.

Poza pogłębieniem integracji europejskiej w drodze przyjmowania do strefy euro kolejnych państw członkowskich, rozwój UE w przyszłości będzie determinowany poszerzeniem zakresu terytorialnego integracji. Obecnie

<sup>47</sup> European Central Bank, *Convergence Report 2020*, EBC, Frankfurt am Main 2020, s. 44.

<sup>48</sup> European Commission, *Flash Eurobarometer 479...*, s. 20.

negocjacje akcesyjne prowadzone są z Turcją (od 2005 r.), Czarnogórą (od 2012 r.) i Serbią (od 2014 r.). Ponadto, w marcu 2020 r. podjęta została decyzja o otwarciu negocjacji akcesyjnych z Północną Macedonią i Albanią<sup>49</sup>.

Odpowiedź na pytanie, czy w najbliższej perspektywie UE czeka kolejne rozszerzenie składu członkowskiego nie jest łatwa, albowiem zależy nie tylko od postępów czynionych przez poszczególne państwa kandydujące, ale także gotowości ze strony UE. Jak zostało podkreślone w strategii odnoszącej się do perspektywy rozszerzenia UE o kraje Bałkanów Zachodnich, Unia musi być silniejsza i solidniejsza, nim stanie się większa. Jednocześnie, ten sam dokument wskazuje datę 2025 r. jako perspektywę, w której UE byłaby gotowa na kolejne rozszerzenia – ze wskazaniem na dwa kraje: Czarnogórę i Serbię<sup>50</sup>.

Wspomniana strategia rozszerzenia dla Bałkanów Zachodnich z 2018 r. nadała nowy impuls polityce rozszerzenia, wskazując 2025 r. jako możliwą datę przystąpienia. Jednakże w 2019 r. Rada dwukrotnie przełożyła decyzję o rozpoczęciu negocjacji z Albanią i Macedonią Północną (pomimo pozytywnej rekomendacji Komisji Europejskiej i zgody Parlamentu Europejskiego). W konsekwencji, wiarygodność negocjacji z UE została naruszona, a brak decyzji otworzył drzwi wpływom innych państw w regionie, w szczególności Chinom i Rosji. Wywołało to debatę, która doprowadziła do gruntownego przemyślenia polityki rozszerzenia UE i skutkowało ogłoszeniem w lutym 2020 r. nowego podejścia, które ma na celu wzmocnienie procesu negocjacyjnego. Propozycja KE w tym zakresie ma zapewnić, że negocjacje akcesyjne są bardziej wiarygodne, przewidywalne i bardziej dynamiczne,

---

<sup>49</sup> Council of the European Union, *Enlargement and Stabilisation and Association Process – the Republic of North Macedonia and the Republic of Albania. Council conclusions*, Brussels 2020, s. 3–4.

<sup>50</sup> European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A credible enlargement perspective for and enhanced EU engagement with the Western Balkans*, Strasbourg, 6.2.2018, COM(2018) 65 final, s. 2.

a kryteria przystąpienia bardziej zwięzłe i sprecyzowane<sup>51</sup>. Proponowane zmiany, wraz ze sprawozdaniem Komisji w sprawie Albanii i Macedonii Północnej, otworzyły drogę do decyzji Rady w sprawie otwarcia negocjacji akcesyjnych z tymi krajami przed szczytem UE – Bałkany Zachodnie, który odbył się w maju 2020 r. w Zagrzebiu. Jak podkreśliła przewodnicząca KE Ursula von der Leyen, organizacja szczytu w Chorwacji<sup>52</sup> – pierwszym kraju w regionie, który stał się członkiem UE, jest świadectwem znaczenia, jakie Unia Europejska przywiązuje do regionu Bałkanów Zachodnich jako „absolutnego priorytetu Unii Europejskiej”<sup>53</sup>. Jednocześnie UE podkreśla, że jej kluczowym partnerem jest także Turcja, z którą negocjacje trwają już od 2005 r. Jednakże akcesja Turcji nie jest obliczana na najbliższe lata, albowiem osiem ważnych rozdziałów negocjacyjnych: swobodny przepływ towarów, swoboda przedsiębiorczości, swoboda świadczenia usług, usługi finansowe, rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich, rybołówstwo, polityka transportowa, unia celna, a także stosunki zewnętrzne nie może – decyzją Rady – zostać otwartych ani tymczasowo zamkniętych do czasu, gdy Turcja wywiąże się ze swych zobowiązań względem Cypru, wynikających z protokołu dodatkowego uzupełniającego Układ z Ankary<sup>54</sup>.

Co znamienne, zarówno perspektywy pogłębiania integracji europejskiej, jak i jej poszerzania determinowane są – co podkreślają przedstawiciele instytucji unijnych – od poprzedzających działań służących jej umocnieniu.

---

<sup>51</sup> European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Enhancing the accession process – A credible EU perspective for the Western Balkans*, Brussels, 5.2.2020, COM(2020) 57 final, s. 1–5.

<sup>52</sup> W rzeczywistości – ze względu na pandemię COVID-19 – szczyt miał charakter spotkania wirtualnego.

<sup>53</sup> European Commission, *Statement by President von der Leyen at the joint press conference with President Michel and Andrej Plenković, Prime Minister of Croatia, following the EU-Western Balkans Zagreb Summit*, Brussels, 6 May 2020, s. 1–2.

<sup>54</sup> European Commission, *Turkey 2019. Report Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Communication on EU Enlargement Policy, Commission Staff Working Document*, Brussels, 29.5.2019, COM(2019) 260 final, s. 3, 8.

Uzasadnieniem takiego podejścia są doświadczenia UE zarówno z kryzysu w strefie euro z pierwszej dekady XXI w. oraz kryzysu migracyjnego – z początku drugiej dekady.

Kryzys w strefie euro stał się impulsem do istotnych zmian. Jednym z pierwszych działań było uzupełnienie struktury strefy euro w mechanizmy zarządzania w sytuacji kryzysu finansowego. Jak już wspomniano, w tym celu utworzono Europejski Mechanizm Stabilności. Dodatkowo, wprowadzono m.in. kluczowe elementy unii bankowej, wzmocniono unijny nadzór makroekonomiczny i budżetowy nad państwami członkowskimi poprzez wprowadzenie procedury dotyczącej zakłóceń równowagi makroekonomicznej oraz podjęto reformę paktu stabilności i wzrostu w celu zapewnienia realizacji przez państwa członkowskie prawidłowej polityki budżetowej. Jak podkreśla Komisja Europejska, pomimo osiągnięć w zakresie umacniania strefy euro konieczne są dalsze działania<sup>55</sup>. Dotąd nie udało się zrealizować wszystkich celów określonych w tzw. sprawozdaniu pięciu przewodniczących<sup>56</sup> z 2015 r., jak np. w zakresie wprowadzenia jednolitego systemu gwarantowania depozytów czy włączenia Europejskiego Mechanizmu Stabilności do prawa Unii<sup>57</sup>.

W zakresie migracji, o ile można zauważyć istotny spadek wniosków o azyl w UE w stosunku do 2015 r., kiedy ich liczba sięgnęła prawie 1,3 mln<sup>58</sup>,

<sup>55</sup> Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej oraz Europejskiego Banku Centralnego, Pogłębienie europejskiej unii gospodarczej i walutowej: podsumowanie postępów po czterech latach od publikacji sprawozdania pięciu przewodniczących*, Bruksela, 12.6.2019, COM(2019) 279 final, s. 1–9.

<sup>56</sup> Sprawozdanie zostało przygotowane przez przewodniczącego Komisji Europejskiej, w ścisłej współpracy z przewodniczącym szczytu państw strefy euro, przewodniczącym Eurogrupy, prezesem Europejskiego Banku Centralnego oraz przewodniczącym Parlamentu Europejskiego.

<sup>57</sup> Komisja Europejska, *Dokończenie budowy europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej, Sprawozdanie opracowane przez: Jean-Claude’a Junckera w ścisłej współpracy z Donaldem Tuskiem, Jeroenem Dijsselbloemem, Mario Draghim i Martinem Schulzem*, 2015, s. 1–24.

<sup>58</sup> W kolejnych latach liczba wniosków kształtowała się następująco: 1221,2 tys. (2016), 677,5 tys. (2017), 608,3 tys. (2018), 676,3 tys. (2019), za: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum\\_statistics](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Asylum_statistics).

to stale występuje presja migracyjna – dotycząca w szczególności wybranych państw UE. Od kryzysu migracyjnego w 2015 r. UE podjęła liczne działania, by lepiej kontrolować granice zewnętrzne i napływ migrantów. W zakresie napływu osób starających się o azyl w UE przyjęta została decyzja o relokacji tysięcy osób ubiegających się o azyl w Grecji i Włoszech. Zawierane są też umowy o readmisji w celu odsyłania nielegalnych migrantów. W zakresie migracji nielegalnej w październiku 2015 r. uruchomiono mechanizm IPCR (*Integrated Political Crisis Response*) w celu zapewnienia zintegrowanego podejścia w zakresie reagowania na szczeblu politycznym w sytuacjach kryzysowych. Dzięki współpracy UE z Turcją zmniejszono migracje na szlaku wschodniośroziemnomorskim. Dzięki podjętym działaniom nieuregulowana migracja spadła o ponad 90%<sup>59</sup>.

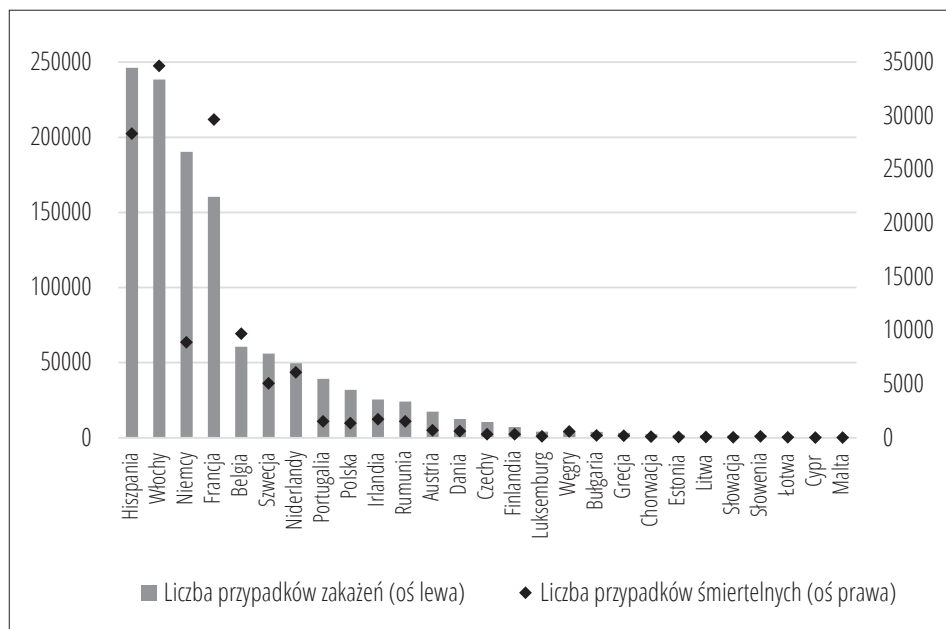
Zarówno kryzys finansowy (i zadłużeniowy), jak i kryzys migracyjny stanowiły ogromne wyzwanie dla UE, wystawiając na próbę wspólną odpowiedzialność i solidarność państw członkowskich względem siebie. O ile podjęto szereg działań naprawczych, zarówno w zakresie zarządzania granicami, jak i mechanizmów w czasie kryzysu finansowego, o tyle pożądanego dla dalszego rozwoju UE wzmocnienie organizacji wymaga zmierzenia się z kolejnym kryzysem – związanym z pandemią koronawirusa SARS-CoV-2.

Kryzys związany z pandemią Covid-19, który rozpoczął się w UE w styczniu 2020 r. od zdiagnozowania dwóch pierwszych przypadków zarażenia we Włoszech, do marca 2020 r. rozprzestrzenił się na wszystkie kraje UE. Jak dotąd liczba zakażeń w UE sięgnęła prawie 1,2 mln, a liczba przypadków śmiertelnych – 175 tys., przy czym poszczególne państwa członkowskie zostały w różnym stopniu dotknięte pandemią (rysunek 21). O ile prawie 70% przypadków zarażeń w UE przypada na cztery kraje: Hiszpanię, Włochy, Niemcy i Francję, o tyle nie można wyciągać ostatecznych wniosków, albowiem obecnie niemożliwe jest określenie dalszego przebiegu pandemii.

---

<sup>59</sup> Rada Unii Europejskiej, *Unijna polityka migracyjna*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/migratory-pressures> [dostęp: 23.06.2020].

Rysunek 21. Liczba zarażeń koronawirusem SARS-Cov-2 i liczba zgonów w państwach członkowskich UE (stan na 22 czerwca 2020 r.)



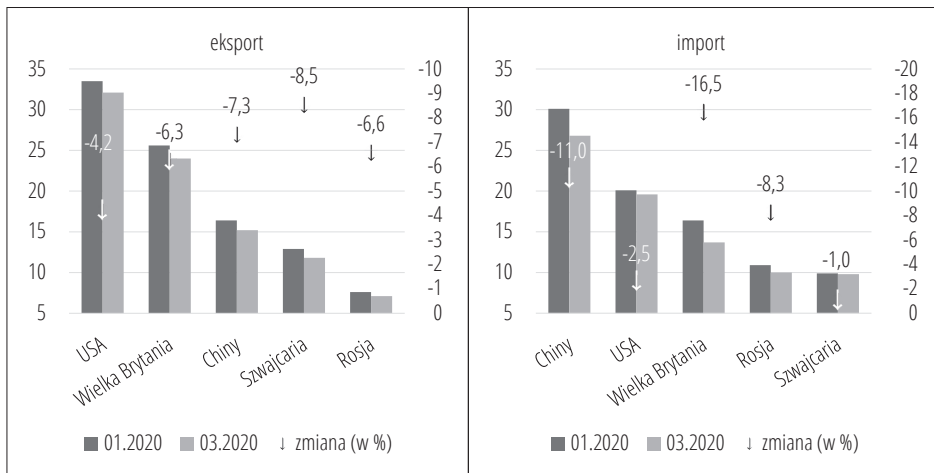
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych European Centre for Disease Prevention and Control, <https://www.ecdc.europa.eu/en/cases-2019-ncov-eueea> [dostęp: 23.06.2020].

W odpowiedzi na kryzys związany z pandemią Covid-19, już w styczniu 2020 r. – wykorzystując narzędzia wypracowane w związku z kryzysem migracyjnym – uruchomiono zintegrowany mechanizm reagowania na szczeblu politycznym w sytuacjach kryzysowych (IPCR), a już w marcu, w obliczu gospodarczych skutków pandemii, podjęto decyzję o udostępnieniu środków z budżetu UE na walkę z kryzysem spowodowanym Covid-19 w ramach tzw. inicjatywy inwestycyjnej (w ramach której przewidziano udostępnienie państwom członkowskim 37 mld EUR z funduszy spójności)<sup>60</sup> oraz w drodze rozszerzenia zakresu Funduszu Solidarności (by objąć nim stan zagrożenia

<sup>60</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/460 z dnia 30 marca 2020 r. zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013 oraz (UE) nr 508/2014 w odniesieniu do szczególnych środków w celu uruchomienia inwestycji w systemach ochrony zdrowia państw członkowskich oraz w innych

zdrowia publicznego)<sup>61</sup>. Dodatkowo, w marcu 2020 r. Europejski Bank Centralny w związku z pandemią ogłosił program zakupu papierów wartościowych o wartości 750 mld EUR. Program otrzymał dodatkowe wsparcie 600 mld EUR w czerwcu 2020 r., co daje łączną kwotę 1 350 mld EUR<sup>62</sup>. Podjęte działania były konieczne ze względu na niezwykle negatywny wpływ pandemii na gospodarkę UE.

Rysunek 22. Eksport i import zewnętrzny UE-27 z głównymi partnerami handlowymi UE w styczniu i marcu 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Bazy Eurostat [ext\_st\_eu27\_2020sittc].

Pandemia COVID-19 niesie istotne, negatywne skutki w zakresie handlu międzynarodowego, na co wskazują już dane z marca 2020 r., kiedy łączna wymiana handlowa poza UE (import + eksport) spadła z 252 mld EUR do

sektorach ich gospodarek w odpowiedzi na epidemię COVID-19 (Inicjatywa inwestycyjna w odpowiedzi na koronawirusa), Dz.U. UE L 99 z 31.3.2020.

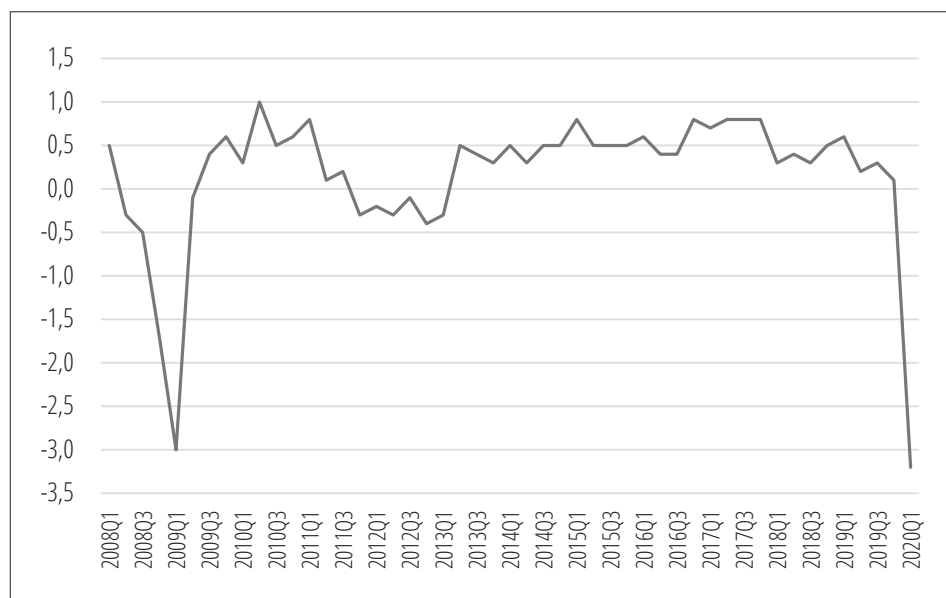
<sup>61</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/461 z dnia 30 marca 2020 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 2012/2002 w celu zapewnienia pomocy finansowej państwom członkowskim i państwom prowadzącym negocjacje w sprawie przystąpienia do Unii znacząco dotkniętym w związku z poważnym stanem zagrożenia zdrowia publicznego, Dz.U. L 99 z 31.3.2020.

<sup>62</sup> <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp200604~a307d3429c.en.html> [dostęp: 24.06.2020]

228 mld EUR w porównaniu ze styczniem 2020 r. Spadek zaobserwowano w przypadku eksportu z wszystkimi pięcioma głównymi partnerami handlowymi, przy czym największy spadek handlu nastąpił w przypadku eksportu do Szwajcarii (-8,5%) i Chin (-7,3%). W tym okresie spadł również import z pięciu głównych partnerów handlowych UE. Największy spadek importu UE zanotowano z Chin (-11%) i z Wielkiej Brytanii (-16,5%) – rysunek 22.

W pierwszym kwartale 2020 r. PKB UE-27 spadł o 3,2% w stosunku do kwartału poprzedniego i był to spadek większy niż odnotowywany w czasie kryzysu finansowego (rysunek 23). W kwietniu 2020 r. indeks produkcji przemysłowej spadł do poziomu 77,4 (2015=100)<sup>63</sup>, tj. do poziomu nieodnotowanego nawet w okresie kryzysu finansowego (kiedy to indeks, w kwietniu 2009 r., osiągnął najniższą wartość na poziomie 86). Analogicznie, indeks wolumenu handlu detalicznego spadł do niespotykanego dotąd poziomu 89,8 (2015=100).

Rysunek 23. Stopa wzrostu PKB UE-27 (zmiana w porównaniu z poprzednim kwartałem, w %) od I kwartału 2008 do I kwartału 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostat: [namq\_10\_gdp].

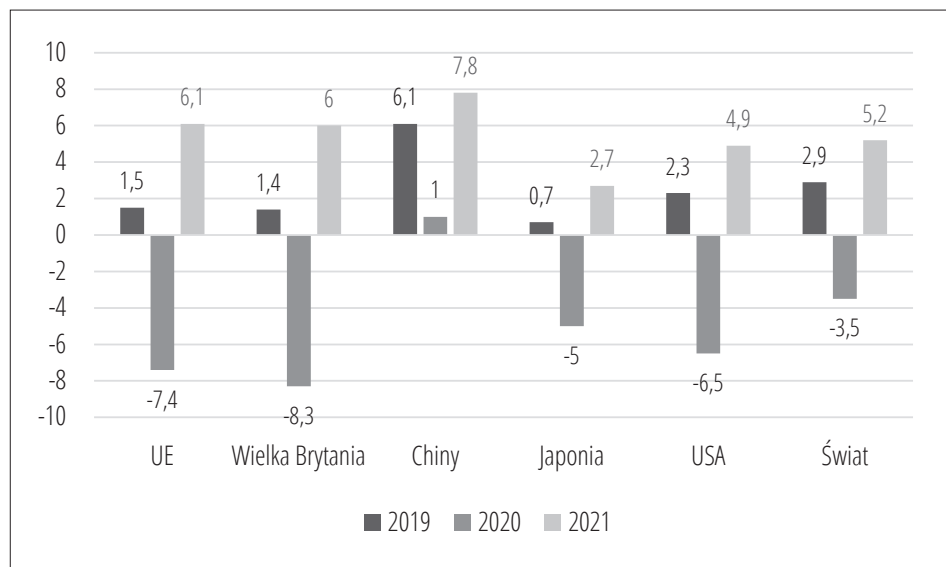
<sup>63</sup> Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/covid-19/visualisation>.



Pandemia związana z COVID-19 jest obecnie głównym czynnikiem determinującym rozwój gospodarczy i prognozy tego rozwoju nie tylko w odniesieniu do UE, ale wszystkich dotkniętych skutkami pandemii gospodarek świata<sup>64</sup>. Zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej, globalne PKB w 2020 r. spadnie o 3,5%, przy czym spadek PKB UE-27 będzie większy – na poziomie 7,4% (rysunek 24).

Zgodnie ze zrewidowaną prognozą IMF z czerwca 2020 r., spadek globalnego PKB będzie większy – na poziomie 4,9% w 2020 r., tj. o 1,9 punktu procentowego poniżej prognozy z kwietnia 2020 r. Ponadto IMF prognozuje ponad dziesięcioprocentowy spadek PKB w wybranych państwach członkowskich UE, tj. w Hiszpanii, Włoszech i Francji (odpowiednio o 12,8%, 12,8% i 12,5%)<sup>65</sup>.

Rysunek 24. Prognozy wzrostu PKB w UE-27 i wybranych gospodarkach świata w 2020 i 2021 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *European Economic Forecast. Spring 2020*, „Institutional Paper” 2020, nr 125, s. 1.

<sup>64</sup> European Commission, *European Economic Forecast. Spring 2020*, „Institutional Paper” 2020, 125, s. 13.

<sup>65</sup> IMF, *World Economic Outlook Update*, June 2020, s. 1.

Jednocześnie, zarówno KE, jak i IMF prognozują globalny wzrost gospodarczy w 2021 r., a dodatkowo, prognoza KE wskazuje na wzrost we wszystkich państwach członkowskich UE. Osiągnięcie prognozowanego przez KE tempa wzrostu na poziomie 6,1% w 2021 r. w UE-27 determinowane będzie dalszym przebiegiem pandemii i efektywnością podjętych działań w odpowiedzi na kryzys. Niewątpliwie, doświadczenia kryzysu związanego z pandemią COVID-19, podobnie jak z poprzednich kryzysów (finansowego, migracyjnego), determinować będą rozwój UE w przyszłości. Jeżeli UE wykaże się umiejętnością adaptacji do stale zmieniających się warunków funkcjonowania, wówczas – parafrazując termin zaproponowany przez Petera Senge<sup>66</sup> – doświadczenia te mogą skierować rozwój UE w stronę organizacji uczącej się.

### 3.4. Umowa o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią

Polityka handlowa UE opiera się na aktywnej roli w negocjacjach na forum WTO, pogłębianiu wielo- i dwustronnych relacji handlowych oraz tzw. preferencjach. Głównym jej celem jest zwiększenie możliwości handlowych dla firm europejskich poprzez usuwanie barier taryfowych i pozataryfowych oraz zagwarantowanie uczciwej konkurencji.

Od lat 90. XX w. w handlu światowym zaszły istotne zmiany strukturalne. W coraz większym stopniu przedmiotem handlu stały się usługi, co określa się mianem „serwicyzacji” handlu. Innym zjawiskiem jest umiędzynarodowienie produkcji, kraje nie wymieniają już tylko gotowych produktów, lecz „handlują zadaniami” (*trade in tasks*), a gospodarki krajów stają się coraz bardziej zintegrowane z globalnymi łańcuchami wartości (*global value chains*, GVC). Wraz z cyfryzacją gospodarki towary i usługi są wymieniane w formie cyfrowej, a nie fizycznej. W rezultacie między-

---

<sup>66</sup> P.M. Senge, *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, przeł. M. Lipa, Warszawa 2012.

narodowe umowy liberalizujące stosunki gospodarcze ewoluowały, tak aby odzwierciedlić te zmiany.

W ramach polityki handlowej UE wdrażane są trzy główne rodzaje umów:

- unie celne znoszące cła w handlu dwustronnym oraz ustanawiające wspólną taryfę wobec krajów trzecich;
- układy o stowarzyszeniu, układy o stabilizacji (pogłębione i kompleksowe), umowy o wolnym handlu i umowy o partnerstwie gospodarczym usuwające lub obniżające taryfy celne w handlu dwustronnym;
- umowy o partnerstwie i współpracy, które stanowią ogólne ramy dla dwustronnych stosunków gospodarczych i pozostawiają taryfy celne w dotychczasowej formie<sup>67</sup>.

Z punktu widzenia polityki handlowej UE dwustronne porozumienia, stanowiące nową generację kompleksowych umów handlowych, zaczęły odgrywać coraz większą rolę wraz z impasem towarzyszącym wypracowaniu porozumienia o charakterze wielostronnym w ramach Rundy Rozwoju z Doha (umowa o ułatwieniach w handlu; umowa o handlu usługami)<sup>68</sup>. W reakcji na niekorzystne trendy w gospodarce światowej, brak postępów negocjacyjnych na forum WTO oraz spadający udział UE w światowym handlu towarami, Komisja Europejska przyjęła w 2015 r. nową strategię handlowo-inwestycyjną – „Handel z korzyścią dla wszystkich – w kierunku bardziej

---

<sup>67</sup> European Commission, Trade Portal: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements> [dostęp: 30.08.2020].

<sup>68</sup> Jedną z głównych cech umów nowej generacji zawieranych przez UE z zewnętrznymi partnerami handlowymi i inwestycyjnymi jest włączenie do nich szerszego spektrum zagadnień, np. prawa człowieka, standardy pracy, ochrona środowiska, zrównoważony rozwój itp. Można to postrzegać jako przykład „self-representation” UE w kategoriach siły etycznej i normatywnej. Zmiany w polityce UE można podsumować w konstatacji od „trade and responsibility” do „trade for responsibility”, zob. C.G. Alvstam, E. Kettunen, *The EU–Japan Economic Partnership Agreement: Second Best Option or New Generation of Preferential Trade Arrangements?*, „Cesifo FORUM” 2019, Vol. 20, nr 2, s. 7.

odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”, która powinna umożliwić skuteczniejsze realizowanie porozumień handlowych oraz ma wspierać tworzenie nowych miejsc pracy. Nowa strategia handlowo-inwestycyjna ma przyczynić się do zwiększenia odpowiedzialności polityki handlowej Unii Europejskiej, opierając tę politykę na trzech kluczowych zasadach (zob. tabela 16).

*Tabela 16. Zasady nowej strategii handlowo-inwestycyjnej UE – „Handel z korzyścią dla wszystkich – w kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej”*

Skuteczność	Przejrzystość	Wartości
Zapewnienie, aby handel rzeczywiście wywiązywał się ze swojej obietnicy tworzenia nowych możliwości gospodarczych. Oznacza to podjęcie zagadnień, które mają ogromny wpływ na dzisiejszą gospodarkę, a do których należą usługi i handel cyfrowy. Oznacza to również zapewnienie środków i informacji, jakich małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), konsumenci i pracownicy w Europie potrzebują, aby w pełni korzystać z coraz bardziej otwartych rynków oraz móc się do nich dostosowywać. Oznacza to np. wprowadzanie skutecznych przepisów dotyczących MŚP do zawieranych w przyszłości umów handlowych.	Umożliwienie społeczeństwu większej kontroli nad prowadzonymi negocjacjami poprzez publikowanie tekstów negocjacyjnych w wszelkich negocjacjach.	Zabezpieczenie europejskiego modelu społecznego i regulacyjnego w Unii. Wykorzystanie umów i preferencyjnych programów handlowych jako dźwigni służącej promowaniu na świecie europejskich wartości, takich jak zrównoważony rozwój, prawa człowieka, sprawiedliwy i etyczny handel oraz walka z korupcją. Oznacza to wprowadzanie do unijnych umów handlowych postanowień zapobiegających korupcji oraz zwracanie uwagi na to, aby nasi partnerzy handlowi wdrażali przepisy dotyczące podstawowych standardów pracy, np. prawa pracowników do zrzeszania się, oraz eliminowali pracę dzieci. Oznacza to również poszerzenie wysiłków na rzecz zapewnienia odpowiedzialnego zarządzania łańcuchami dostaw.

Źródło: Komisja Europejska, *Handel z korzyścią dla wszystkich: Komisja Europejska przedstawia nową strategię handlową i inwestycyjną*. Komunikat prasowy, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP\\_15\\_5806](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_15_5806) [dostęp: 23.08.2020].

W strategii podkreśla się uzupełniający, w stosunku do działań podejmowanych na forum WTO, charakter porozumień dwustronnych. Z jednej strony planuje się wsparcie zawierania kolejnych umów handlowych, z drugiej – konieczność ożywienia negocjacji wielostronnych na forum WTO. W dokumencie „Handel z korzyścią dla wszystkich – w kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej” podkreślona została rola Japonii jako partnera handlowego UE, a zawarcie umowy o wolnym handlu uznane zostało za strategiczny priorytet UE w polityce handlowej. Idea zawarcia porozumienia z Japonią jest też zgodna ze strategią „Europa 2020” oraz innym wcześniejszym dokumentem „Globalny wymiar Europy – Konkurowanie na światowym rynku – Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE”.

UE nigdy nie była priorytetem dla Japonii w stosunkach gospodarczych. Pomiędzy Japonią a UE dochodziło w przeszłości do wielu konfliktów na tle handlowym. Polityka protekcyjnistyczna, funkcjonowanie grup kapitałowo-przemysłowych *keiretsu*, a ponadto różnice kulturowe oraz bariery naturalne, takie jak odległość geograficzna, nie sprzyjały rozwijaniu wzajemnych stosunków. Dopiero od początku XXI w. można dostrzec zdecydowaną poprawę i chęć rozwijania współpracy. Na początku 2013 r. premier Shinzō Abe zapowiedział plan reform gospodarczych określanych mianem abenomiki, gdzie umiędzynarodowienie – ze szczególnym wskazaniem na zawieranie umów handlowych – stało się jednym z priorytetów rządu.

Pierwsza administracja Shinzō Abe rozpoczęła swoje funkcjonowanie z wielkimi nadziejami przezwyciężenia wieloletniej stagnacji gospodarczej i deflacji. Filozofia reform premiera Shinzō Abe została przedstawiona w wystąpieniu przed Izbą Reprezentantów i Izbą Radców po uroczystym otwarciu 166. sesji Zgromadzenia Narodowego Japonii 26 stycznia 2007 r.: „Chciałbym uczynić z Japonii kraj, który będzie służył jako nowy wzór do naśladowania dla wspólnoty międzynarodowej XXI w. (...) nie możemy być zadowoleni z genialnego powojennego japońskiego modelu sukcesu, który nasi poprzednicy rozpoczęli i odbudowali z pożogi wojennej. Nadszedł teraz czas, aby odważnie przeanalizować powojenne dokonania od ich początków i wytyczyć nowy kurs. Aby zrealizować hasło »Piękny kraj, Japonia«, moją

misją jest nakreślenie nowej wizji narodu, który będzie w stanie oprzeć się przeciwnościom przez następne pięćdziesiąt do stu lat<sup>69</sup>.

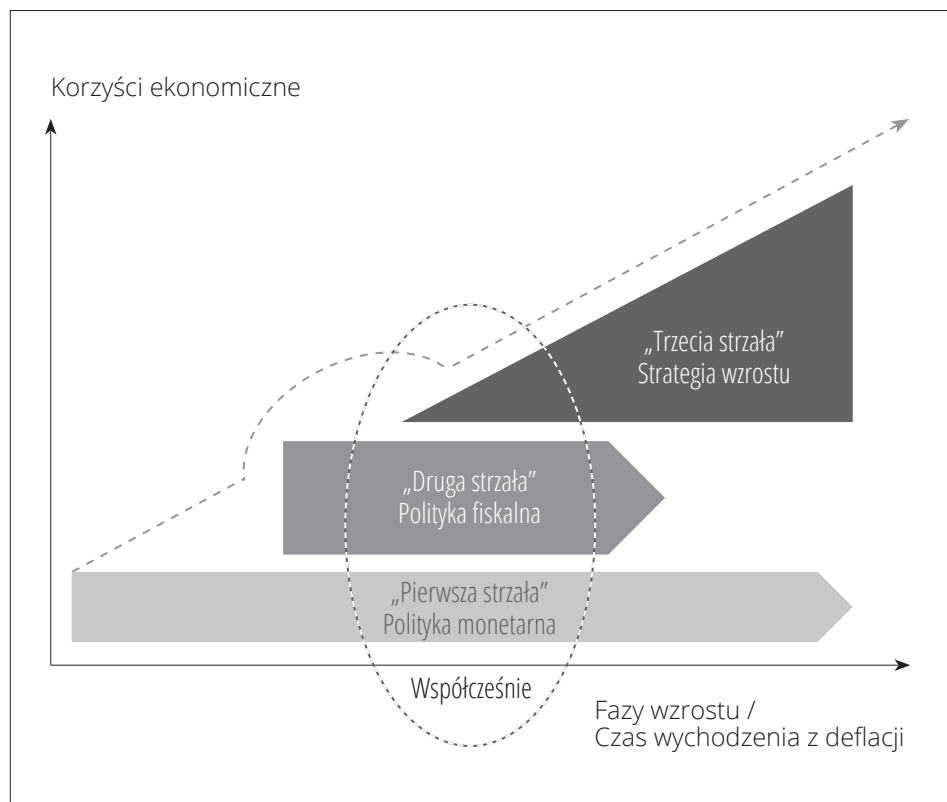
Plan reform premiera Shinzō Abe zakładał: wzmocnienie potencjału wzrostu gospodarczego, tworzenie społeczeństwa nowych możliwości i zdolnego stawiać czoła wyzwaniom XXI w., kreowanie większej atrakcyjności regionów, reformę administracyjną i finansową samorządu, przebudowę systemu edukacji, wzmocnienie systemu opieki zdrowotnej i społecznej oraz aktywną dyplomację zagraniczną. W tym też czasie po raz pierwszy w dyskursie medialnym użyto terminu abenomika. Jednak we wrześniu 2007 r. po wybuchu serii skandali politycznych premier Shinzō Abe podał się do dymisji.

Shinzō Abe został ponownie wybrany na stanowisko premiera 26 grudnia 2012 r. Na przełomie 2012 i 2013 r. powołano nowy rząd, który ogłosił pakiet reform gospodarczych. Premier Abe zapowiedział wsparcie dla sektora prywatnego, osiągnięcie przeciętnego realnego wzrostu gospodarczego na poziomie 2% PKB w ciągu kolejnych dziesięciu lat, stworzenie nowych miejsc pracy, znaczące zwiększenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i eksportu związanego z budową infrastruktury, a także uelastycznienie rynku pracy i zwiększenie zatrudnienia kobiet. Plan ten został oparty na trzech elementach<sup>70</sup>: nowej polityce fiskalnej, polegającej przede wszystkim na pobudzanych odgórnie wydatkach publicznych; polityce monetarnej ukierunkowanej na osłabianie kursu jena i tym samym poprawę konkurencyjności eksportu, promowanie prywatnych inwestycji poprzez strategię wzrostu gospodarczego wspartą pakietem reform strukturalnych (rysunek 25).

<sup>69</sup> *Policy Speech by Prime Minister Shinzō Abe to the 166<sup>th</sup> Session of the Diet – Friday, January 26, 2007*, [https://japan.kantei.go.jp/abepphoto/2007/01/26shisei\\_e.html](https://japan.kantei.go.jp/abepphoto/2007/01/26shisei_e.html) [dostęp: 24.08.2020].

<sup>70</sup> Shinzō Abe, korzystając z bogatej narodowej kultury Japonii, przywołał przypowieść z końca ery Edo, która mówi, że wystrzelenie jednej strzały z łuku grozi chybieniem celu, natomiast wystrzelenie kilku naraz lub jednej po drugiej daje gwarancję sukcesu, dlatego postanowił – jak sam to określił – „wystrzelić trzy strzały”.

Rysunek 25. „Trzy strzały” abenomiki



Źródło: MUFG Economic Research Office, *Current Situation and Prospects of Japanese Economy*, 2018, s. 5.

Porozumienia handlowe zawierane przez Japonię stanowią filar reform strukturalnych. Wzrost zainteresowania tymi umowami wynika z potrzeby zabezpieczenia rynków eksportowych w coraz bardziej protekcjonistycznym otoczeniu handlowym oraz chęci ustanowienia międzynarodowych zasad mających na celu poprawę otoczenia biznesowego, w tym zasad dotyczących międzynarodowego przepływu kapitału, osób oraz informacji. Podczas gdy międzynarodowe przepływy kapitału, osób i informacji nasiliły się, WTO nie ustanowiła wystarczająco przejrzystych zasad w tych dziedzinach. W tej sytuacji Japonia i inne kraje zwiększyły swoje zainteresowanie umowami o wolnym handlu w celu ustanowienia norm międzynarodowych.

Japonia, mimo że jest wielkim eksporterem i importerem (czwarta potęga handlowa na świecie, po Chinach, Stanach Zjednoczonych i Niemczech), to udział wymiany handlowej w PKB jest wyraźnie mniejszy niż w przypadku krajów UE czy rynków wschodzących Azji, a poziom umiędzynarodowienia japońskich grup *keiretsu* znacznie odbiega od ich amerykańskich czy europejskich konkurentów. Jednak znaczenie wymiany handlowej dla gospodarki japońskiej jest względnie duże, co wiąże się przede wszystkim z wpływem nadwyżki eksportowej na zatrudnienie.

Japońska gospodarka tradycyjnie zorientowana na eksport, w ciągu ostatnich trzech dekad rozwijała się znacznie wolniej niż gospodarka światowa, a jej udział w światowym handlu towarami zmniejszał się w alarmującym tempie, odpowiednio z ok. 9–10% światowego eksportu i 6–7% importu w latach 80. i na początku lat 90. do 4% eksportu i importu w 2018 r. Jednocześnie nastąpiło znaczne odejście od koncentracji handlu poza regionem Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej w kierunku bardziej zrównoważonego wzorca. Najistotniejszą jednak zmianą w strukturze geograficznej handlu zagranicznego Japonii jest spadek wymiany handlowej ze Stanami Zjednoczonymi i gwałtowny wzrost udziału handlu z Chinami.

Wzajemna wymiana handlowa UE z Japonią jest mniejsza niż ze Stanami Zjednoczonymi czy Chinami, Rosją, a nawet Szwajcarią i Turcją. Japonia jest 7. najważniejszym partnerem handlowym UE na świecie (6. w eksporcie i 7. w imporcie, zob. tabela 17), podczas gdy UE jest 3. partnerem handlowym Japonii (3. w eksporcie i 2. w imporcie, zob. tabela 18). Potencjał gospodarczy, poziom rozwoju, osiągnięcia technologiczne oraz pozycja na międzynarodowym rynku finansowym i kapitałowym wskazują na znaczne niewykorzystane możliwości w stosunkach handlowych między UE a Japonią, które legły u podstaw decyzji o rozpoczęciu negocjacji w sprawie Umowy o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią (EJEPA). EJEPA, poprzez zniesienie barier taryfowych i pozataryfowych, otwiera nowe możliwości wynikające z rozszerzenia rynków. Ponadto, EJEPA wpływa na udział handlu w PKB stron, który w przypadku UE stanowi prawie 85% PKB, przy średniej światowej 56% PKB, natomiast w Japonii – 31% PKB.



Stosunki handlowe UE z Japonią charakteryzują się nadwyżką handlową Japonii, która wyniosła ok. 7 mld USD w 2018 r. Mimo że wzajemna wymiana jest stopniowo coraz bardziej zrównoważona, Japonia nadal, ze względu na szczególne cechy strukturalne społeczeństwa i gospodarki oraz formalnej liberalizacji, postrzegana jest jako rynek niezwykle trudno dostępny i nieprzejrzysty dla europejskich eksporterów i inwestorów.

Tabela 17. Główni partnerzy handlowi UE, 2018 r. (mld USD, %)

Eksport			Import		
	Wartość	Udział		Wartość	Udział
Świat			Świat		
	6468	100,0		6411	100,0
1. Stany Zjednoczone	480	7,4	1. Chiny	465	7,3
2. Chiny	274	3,8	2. Stany Zjednoczone	317	4,9
3. Szwajcaria	186	2,9	3. Rosja	198	3,1
4. Rosja	101	1,6	4. Szwajcaria	130	2,0
5. Turcja	92	1,4	5. Norwegia	99	1,5
6. Japonia	76	1,2	6. Turcja	90	1,4
7. Norwegia	64	1,4	7. Japonia	83	1,3
8. Korea Południowa	59	1,9	8. Korea Południowa	60	0,9
9. Indie	54	0,8	9. Indie	54	0,8
10. Kanada	49	0,8	10. Wietnam	45	0,7

Źródło: A. Kuźnar, J. Menkes, *EU-Japan Agreements: Content, Context and Implications*, „Review of European and Comparative Law” 2019, Vol. XXXIX, s. 27.

Tabela 18. Główni partnerzy handlowi Japonii, 2018 r. (mld USD, %)

Eksport			Import				
	Wartość	Udział		Wartość	Udział		
	Świat	778	100,0		Świat	736	100,0
1.	Chiny	144	19,5	1.	Chiny	174	22,4
2.	Stany Zjednoczone	141	19,1	2.	UE	88	11,3
3.	UE	84	11,3	3.	Stany Zjednoczone	84	10,8
4.	Korea Południowa	52	7,1	4.	Australia	46	5,9
5.	Tajwan	42	5,7	5.	Arabia Saudyjska	34	4,4
6.	Hongkong	35	47,0	6.	Korea Południowa	32	4,1
7.	Tajlandia	32	4,4	7.	Tajwan	28	3,6
8.	Singapur	23	3,2	8.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	28	3,6
9.	Australia	17	2,3	9.	Tajlandia	25	3,2
10.	Wietnam	16	22,0	10.	Indonezja	22	2,8

Źródło: ibidem, s. 28.

Politycznym impulsem do negocjacji EJEPa były ustalenia poczynione podczas 20. spotkania UE–Japonia w maju 2011 r. Po spotkaniu opublikowano oświadczenie, w którym Japonia i UE zgodziły się rozpocząć negocjacje w sprawie umowy o wolnym handlu lub umowy o partnerstwie gospodarczym oraz umowy o współpracy politycznej, globalnej i sektorowej. Warto przy tym nadmienić, że Japonia stosuje wielopłaszczyznowe podejście, z wykorzystaniem dwustronnych/regionalnych ram w postaci umów o wolnym handlu i partnerstwie gospodarczym, jak również wielostronnych ram

WTO. Japonia jest stroną 23 umów o partnerstwie gospodarczym. W marcu 2018 r. podpisano odnowioną Kompleksową i Progresywną Umowę na rzecz Partnerstwa Transpacyficznego (CPTPP), która jeszcze nie weszła w życie. Rząd premiera Shinzō Abe negocjuje także kolejne porozumienia z wybranymi państwami (m.in. z Kolumbią i Turcją), a w ramach szerszych regionalnych rokowań (m.in. z Chinami i Koreą Południową) Wszechstronne Regionalne Partnerstwo Gospodarcze (RCEP) i planuje rozpoczęcie rokowań z kolejnymi partnerami handlowymi (m.in. Nową Zelandią, Pakistanem i Sri Lanką) (zob. tabela 19).

Tabela 19. Umowy o partnerstwie gospodarczym Japonii (według stanu na grudzień 2019 r.)

Kraje	Data rozpoczęcia negocjacji	Data podpisania umowy	Data wejścia umowy w życie
Singapur	styczeń 2001	styczeń 2002	listopad 2002
Meksyk	listopad 2002	wrzesień 2004	kwiecień 2005
Malezja	styczeń 2004	grudzień 2005	sierpień 2006
Chile	luty 2006	marzec 2007	wrzesień 2007
Tajlandia	luty 2004	kwiecień 2007	grudzień 2007
Indonezja	lipiec 2005	sierpień 2007	lipiec 2008
Brunei	czerwiec 2006	czerwiec 2007	lipiec 2008
ASEAN	kwiecień 2005	kwiecień 2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>• grudzień 2008 (Singapur, Wietnam, Laos i Mjanma)</li> <li>• styczeń 2009 (Brunei)</li> <li>• luty 2009 (Malezja)</li> <li>• czerwiec 2009 (Tajlandia)</li> <li>• grudzień 2009 (Kambodża)</li> <li>• lipiec 2010 (Filipiny)</li> <li>• marzec 2018 (Indonezja)</li> </ul>
Filipiny	luty 2004	wrzesień 2006	grudzień 2008

Kraje	Data rozpoczęcia negocjacji	Data podpisania umowy	Data wejścia umowy w życie
Szwajcaria	maj 2007	luty 2009	grudzień 2009
Wietnam	luty 2007	grudzień 2008	październik 2009
Indie	styczeń 2007	luty 2011	sierpień 2011
Peru	maj 2009	maj 2011	marzec 2012
Australia	kwiecień 2007	lipiec 2014	styczeń 2015
Mongolia	czerwiec 2012	luty 2015	styczeń 2016
TTP-11 (CPTPP)	styczeń 2017	marzec 2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>• grudzień 2018 (Meksyk, Singapur, Nowa Zelandia, Kanada i Australia)</li> <li>• styczeń 2019 (Wietnam)</li> </ul>
UE	kwiecień 2013	lipiec 2018	luty 2019
TPP	marzec 2010	luty 2016	
Kolumbia	grudzień 2012		
Chiny, Korea Południowa	marzec 2013		
RCEP	maj 2013		
Turcja	grudzień 2014		
GCC	wrzesień 2006	negocjacje zawieszono	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Japanese Ministry of Foreign Affairs, *Free Trade Agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA)*, <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html> [dostęp: 22.08.2020].

Po sześciu latach negocjacji w ramach 18 rund UE i Japonia zawarły EJPEA. Umowa została uroczystie podpisana na szczycie Japonia–UE w Tokio w lipcu 2018 r. Równolegle podpisano także umowę o partnerstwie strategicznym (SPA), która dotyczy wzmocnienia współpracy politycznej i odnosi się

do zagadnień energetyki, klimatu oraz bezpieczeństwa. Rokowania w sprawie EJEPA nabrały przyspieszenia wraz z pierwszymi decyzjami administracji Donalda Trumpa w zakresie amerykańskiej polityki handlowej. Po wycofaniu się USA z Partnerstwa Transpacyficznego (TPP) Japonia, jako strona tego porozumienia, zaczęła zwracać szczególną uwagę na możliwości pogłębienia współpracy również z krajami UE. Kluczem do udanego zawarcia EJEPA było z jednej strony podobieństwo dwóch dojrzałych rynków z porównywalnymi strukturami ochronnymi, a z drugiej strony – przejrzystość negocjacji handlowych, w mniejszym stopniu o partnerstwie strategicznym, opartym na bardziej wrażliwych informacjach. EJEPA została ratyfikowana przez Parlament Europejski i Parlament Japonii w grudniu 2018 r. i weszła w życie 1 lutego 2019 r. Umowa jest największym i najbardziej kompleksowym porozumieniem gospodarczym nowej generacji, zawartym do tej pory zarówno przez UE, jak i Japonię (zob. tabela 20).

*Tabela 20.* Preferencyjne porozumienia handlowe w gospodarce światowej i ich siła ekonomiczna, 2018 r. (mld USD, %)

Wyszczególnienie	PKB (mld USD)	Udział w światowym PKB (%)
EJEPa	23,719	27,64
EJEPa (bez Wielkiej Brytanii)	20,893	24,35
NAFTA	23,426	27,30
CPTPP	11,034	12,86
US–Japan EPA	25,464	29,68
RCEP	27,524	32,08

Źródło: World Development Indicators (2019) i obliczenia własne na podstawie: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=WLD> [dostęp: 21.08.2020].

Potencjał społeczno-gospodarczy nowego rynku to ok. 637 mln konsumentów (8,5% ludności świata) i blisko 24 bln USD, co stanowi ponad 27,5% światowego PKB. W cenach rynkowych PKB Japonii i UE stanowią razem około jednej trzeciej gospodarki światowej. Pod względem PKB i liczby ludności UE jest około cztery razy większa niż Japonia.

EJEPa obejmuje stopniową i wzajemną liberalizację handlu towarami, usługami oraz inwestycjami, w tym także zniesienie licznych barier pozataryfowych, liberalizację zasad związanych z przetargami publicznymi oraz porozumienie dotyczące wymiany i współpracy w zakresie praw intelektualnych. UE szczególnie istotną rolę przypisuje eliminacji barier pozataryfowych w Japonii, odnoszących się nie tylko do handlu i usług, ale także przetargów publicznych (zob. tabela 21). W umowie, w celu ochrony wrażliwych sektorów europejskich, zapisana jest klauzula ochronna. Umożliwia ona zawieszenie umowy po upływie jednego roku, jeśli Japonia nie wywiązywałaby się ze swoich zobowiązań związanych z usuwaniem barier pozataryfowych.

Tabela 21. Podział Umowy o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią

Rozdział	Artykuł i sekcja
Rozdział 1 Postanowienia ogólne	Art. 1.1–1.9
Rozdział 2 Handel towarami	Sekcja A Postanowienia ogólne Art. 2.1–2.5 Sekcja B Traktowanie narodowe i dostęp towarów do rynku Art. 2.6–2.22 Sekcja C Ułatwianie wywozu produktów winiarskich Art. 2.23–2.31 Sekcja D Inne postanowienia Art. 2.32–2.35
Rozdział 3 Reguły pochodzenia i procedury dotyczące pochodzenia	Sekcja A Reguły pochodzenia Art. 3.1–3.15 Sekcja B Procedury dotyczące pochodzenia Art. 3.16–3.26 Sekcja C Różne Art. 3.27–3.29
Rozdział 4 Sprawy celne i ułatwienia w handlu	Art. 4.1–4.14
Rozdział 5 Środki ochrony w handlu	Sekcja A Postanowienia ogólne Art. 5.1 Sekcja B Dwustronne środki ochronne Art. 5.2–5.8 Sekcja C Ogólne środki ochronne Art. 5.9–5.10 Sekcja D Środki antydumpingowe i wyrównawcze Art. 5.11–5.14

Rozdział	Artykuł i sekcja
Rozdział 6 Środki sanitarne i fitosanitarne	Art. 6.1–6.16
Rozdział 7 Bariery techniczne w handlu	Art. 7.1–7.14
Rozdział 8 Handel usługami, liberalizacja inwestycji i handel elektroniczny	Sekcja A Postanowienia ogólne Art. 8.1–8.5 Sekcja B Liberalizacja inwestycji Art. 8.6–8.13 Sekcja C Transgraniczny handel usługami Art. 8.14–8.19 Sekcja D Wjazd i pobyt czasowy osób fizycznych Art. 8.20–8.28 Sekcja E Ramy regulacyjne
Rozdział 9 Przepływy, wpłaty i transfery kapitału oraz tymczasowe środki ochronne	Art. 9.1–9.4
Rozdział 10 Zamówienia publiczne	Art. 10.1–10.17
Rozdział 11 Polityka konkurencji	Art. 11.1–11.9
Rozdział 12 Subsydia	Art. 12.1–12.10
Rozdział 13 Przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa posiadające szczególne uprawnienia oraz wyznaczeni monopoliści	Art. 13.1–13.8
Rozdział 14 Własność intelektualna	Sekcja A Postanowienia ogólne (art. 14.1–14.7) Sekcja B Normy dotyczące praw własności intelektualnej
Rozdział 15 Ład korporacyjny	Art. 15.1–15.7
Rozdział 16 Handel i zrównoważony rozwój	Art. 16.1–16.19
Rozdział 17 Przejrzystość	Art. 17.1–17.8

Rozdział	Artykuł i sekcja
Rozdział 18 Dobre praktyki regulacyjne i współpraca regulacyjna	Sekcja A Dobre praktyki regulacyjne i współpraca regulacyjna Sekcja B Dobrostan zwierząt Art. 18.17 Sekcja C Postanowienia końcowe Art. 18.18–18.19
Rozdział 19 Współpraca w dziedzinie rolnictwa	Art. 19.1–19.8
Rozdział 20 Małe i średnie przedsiębiorstwa	Art. 20.1–20.4
Rozdział 21 Rozstrzyganie sporów	Sekcja A Cel, zakres i definicje Art. 21.1–21.3 Sekcja B Konsultacje i mediacja Art. 21.4–21.6 Sekcja C Procedura arbitrażowa Art. 21.7–21.24 Sekcja D Postanowienia ogólne Art. 21.25–21.30
Rozdział 22 Postanowienia instytucjonalne	Art. 22.1–22.6
Rozdział 23 Postanowienia końcowe	Załączniki

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią*, Dz.U. UE L 330 z 27.12.2018.

W wyniku negocjacji strony uzgodniły, że zapewnią prawie swobodny dwustronny dostęp do swoich rynków. Japonia ostatecznie (po piętnastu latach od wejścia w życie umowy) w pełni zliberalizuje 97% swoich pozycji taryfowych (86% natychmiast po wejściu w życie umowy) i 99% przywozu, natomiast UE zliberalizuje 99% swoich pozycji taryfowych (96% w momencie wejścia w życie) i 100% przywozu. W odniesieniu do 3% pozycji taryfowych, które nie zostały w pełni zliberalizowane, Japonia udzieliła znacznych ustępstw w zakresie kontyngentów taryfowych lub obniżek stawek celnych. Poza redukcją ceł, zmniejszane lub eliminowane są środki pozataryfowe w odniesieniu do towarów rolnych oraz wprowadzane wspólne zasady określania pochodzenia towarów, bariery techniczne w handlu oraz środki sanitarne i fitosanitarne.



Z opublikowanej w 2018 r. przez Komisję Europejską analizy potencjalnych skutków zawartego porozumienia wynika, że do 2035 r., tj. gdy EJEPa zostanie w pełni wdrożona, PKB UE wzrośnie o blisko 34 mld EUR (o 0,14%), a japońska gospodarka o 29 mld EUR (o 0,6%) w porównaniu z sytuacją bez umowy. Towarzyszyć temu będzie również wzrost eksportu z UE do Japonii o ok. 13 mld EUR (13%) oraz japońskiego eksportu do UE o ok. 23 mld EUR (23%). Względnie większy pozytywny wpływ w przypadku Japonii wynika z porównania wielkości obu gospodarek. Gospodarka Japonii stanowi około jednej czwartej gospodarki UE pod względem wielkości PKB, jak i ludności. Ponadto, Japonia jest stosunkowo mniejszym partnerem handlowym UE<sup>71</sup>.

Analiza potencjalnego wpływu EJEPa na poszczególne sektory gospodarki UE pokazuje, że najbardziej skorzystają na wprowadzeniu w życie umowy eksporterzy usług dla przedsiębiorstw (13 mld EUR do 2035 r.). Wśród głównych beneficjentów znajdują się również inne sektory usług. Wynika to z faktu, że wiele usług to nakłady pośrednie wykorzystywane w innych sektorach, których wywóz może wzrosnąć w związku z umową. Sektor, który może najbardziej skorzystać (o 2%) to przemysł tekstylny, odzieżowy i skórzany. W tym sektorze taryfy, z którymi borykały się przedsiębiorstwa UE na rynku japońskim, były stosunkowo wysokie (średnio ponad 21%). Jednakże Japonia obniżyła cła na wyroby włókiennicze i odzież niezwłocznie po wejściu w życie umowy. Przyjęła również (w marcu 2015 r.) międzynarodowy system etykietowania wyrobów włókienniczych podobny do systemu stosowanego w UE. W związku z tym koszty wejścia na japoński rynek dla europejskich eksporterów spadną. Istnieją dwa sektory, które stracą na umowie; są to: sektor zbożowy (marginalnie) i motoryzacyjny. Na ten ostatni może negatywnie wpłynąć wzrost przywozu z Japonii. Oczekuje się jednak, że eksport sektora motoryzacyjnego do Japonii także wzrośnie dzięki obniżce środków pozataryfowych.

---

<sup>71</sup> European Commission, Directorate-General for Trade, *The Economic Impact of the EU–Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157116.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157116.pdf) [dostęp: 1.09.2020].

Podsumowując należy stwierdzić, że EJEPa będzie promować handel poprzez eliminację taryf celnych i zmniejszenie barier pozataryfowych, w tym współpracę regulacyjną lub harmonizację prawa między stronami. Dzięki jej zawarciu strony ustanawiają strefę wolnego handlu. Znaczenie EJEPa dla stosunków między stronami i społecznościami międzynarodowymi znacznie wykracza poza wymiar handlowy. Z jednej strony EJEPa wpłynie na światową gospodarkę, z drugiej – jest odpowiedzią na współczesne wyzwania i możliwości oraz dowodem świadomości skutków, jakie niesie globalizacja i pogłębienie integracji gospodarczej.

## ZAKOŃCZENIE

Integracja gospodarcza jest zjawiskiem dynamicznym, a będąca jej egzemplifikacją integracja w ramach UE jawi się na tym tle wyjątkowo, głównie ze względu na tempo i zakres procesów integracyjnych. Integracja europejska stworzyła sprzyjające warunki do współpracy w wielu wymiarach, w szczególności w odniesieniu do swobody przepływu towarów i usług, kapitału, swobody przemieszczania się osób i możliwości wyboru miejsca zamieszkania i zatrudnienia oraz nowych instytucji, wspólnych polityk i wprowadzania nowych ram prawnych.

Oparcie współpracy o model ponadnarodowy przesądziło o nadaniu UE specyficznych cech, wyróżniających ją na tle innych ugrupowań integracyjnych, funkcjonujących w gospodarce światowej. Państwa członkowskie stworzyły system władzy publicznej z ponadnarodowym ośrodkiem zarządzania, którego podmiotami są także jednostki pochodzące z tych państw i w ramach którego następuje kontrola wykonywania przyjętych zobowiązań traktatowych.

Analizując różnorodne aspekty funkcjonowania UE jako unikatowego w skali gospodarki światowej ugrupowania integracyjnego, należy pamiętać, że procesy integracji europejskiej nie przebiegały i nie przebiegają w historycznej próżni. Współczesna UE jest wytworem ewolucji systemów politycznych, społeczno-ekonomicznych i kulturowych krajów członkowskich.

W wyniku rozszerzania się UE o nowe kraje i pogłębiania procesów integracji jej znaczenie w gospodarce światowej ulega zmianom. UE staje się coraz ważniejszym uczestnikiem międzynarodowych stosunków gospodarczych i asertywnym podmiotem negocjacji handlowych. Jest jednym z największych

rynków świata oraz największym źródłem i odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W 1958 r. do EWG należało sześć krajów tworzących strefę wolnego handlu, rozpoczynających realizację kilku wspólnotowych polityk. Obecnie do UE należy dwadzieścia siedem krajów, spośród których dziewiętnaście tworzy unię gospodarczą i walutową. Niemal we wszystkich obszarach gospodarczych UE realizuje wspólne polityki, efektem których jest nie tylko harmonizacja i unifikacja gospodarcza krajów członkowskich oraz ich rozwój społeczno-gospodarczy i instytucjonalny, ale również wpływ na kierunki rozwoju gospodarki światowej.

Poważnym wyzwaniem zakłócającym stabilne funkcjonowanie poszczególnych krajów członkowskich, a także dla UE jako całości, stały się kryzysy i szoki, które nasilają się pod względem częstotliwości i skali, w tym kryzys strefy euro, kryzys migracyjny, kryzys demokracji i tożsamości, a ostatnio także brexit i pandemia COVID-19.

## CONCLUSION

Economic integration is a dynamic phenomenon, and the integration within the EU, which is its exemplification, appears – against this background – exceptional, mainly due to the pace and scope of integration processes. European integration has created favorable conditions for cooperation in many dimensions, in particular with regard to the free movement of goods and services, capital, freedom of movement of persons and the possibility of choosing a place of residence and employment, as well as new institutions, common policies and the introduction of new legal frameworks.

Relying the cooperation on a supranational model resulted in specific features of the EU that distinguish it from other integration groups operating in the global economy. The member states have created a system of public authority with a supranational center of organization, the entities of which are also units from these countries, and under which the fulfillment of the assumed treaty obligations is controlled.

When analysing various aspects of the functioning of the EU as a unique integration group in the world economy, one should remember that the processes of European integration did not take place and do not take place in a historical vacuum. The modern EU is a product of the evolution of the political, socio-economic, and cultural systems of the member states.

As a result of the enlargement of the EU with new countries and the deepening of integration, its importance in the global economy is changing. The EU is becoming an increasingly important player in international economic relations and an assertive actor in trade negotiations. It is one of the largest markets in the world and the largest source and recipient of foreign

direct investment. In 1958, the EEC included 6 countries that created a free-trade area and started implementing several Community policies. Currently, 27 countries belong to the EU, 19 of which form the Economic and Monetary Union. In almost all economic areas, the EU implements common policies, the effect of which is not only the harmonization and economic unification of the member states and their socio-economic and institutional development, but also the impact on the directions of development of the world economy.

Crises and shocks, which are increasing in frequency and scale, including the euro area crisis, the migration crisis, the crisis of democracy and identity, and recently also Brexit and COVID-19 pandemic, have become a serious challenge disrupting the stable functioning of individual member states, as well as for the EU as a whole.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая интеграция это динамическое явление, а Евросоюз здесь уникальный пример, из-за скорости и объема интеграционных процессов. Европейская интеграция создала благоприятные условия для сотрудничества во многих аспектах, особенно в связи с: свободным движением товаров, услуг, капитала, рабочей силы, выбором места жительства и работы, новыми учреждениями, совместными политиками и введением нового законодательства.

Сотрудничество было основано на наднациональной модели, поэтому ЕС имеет особенности, якие отличать его от других интеграционных групп, действующих в мировой экономике. Странами-членами создана система публичной власти и наднациональный центр управления. Членами этого центра являются также организации из стран-членов. В его рамках проводится осмотр выполнения взятых на себя договорных обязательств.

Анализируя разные аспекты функционирования ЕС, как уникальной в мировой экономике интеграционной группы, надо подчеркнуть, что процессы европейской интеграции они не бежали и не бегут в историческом вакууме. Современный Евросоюз это результат эволюции политических, экономических, социальных и культурных систем стран-членов.

В результате присоединения новых стран и углубления интеграционных процессов, роль ЕС в мировой экономике меняется. Он становится все более и более важным участником международных экономических отношений и самоуверенным субъектом торговых переговоров.

Сейчас ЕС один из самых больших мировых рынков, самый большой источник и получатель прямых иностранных инвестиций. В 1958 году членами ЕЭС было 6 стран. Они создали зону свободной торговли и начинали реализовывать несколько общественных политик. Сейчас в ЕС 27 стран-членов, из яких 19 работает в экономическом и валютном Союзе. ЕС реализирует совместные политики почти во всех экономических областях. Их результат это не только экономическая гармонизация и унификация стран-членов, социальное, экономическое и институциональное развитие, но также влияние на тенденции развития мировой экономики.

Серёзные вызовы, нарушающие стабильную работу стран-членов и целого ЕС, это кризисы, шоки, которые увеличиваются по частоте и масштабу, в том: кризис в еврозоне, миграционный кризис, кризис демократии и идентичности, а в последнее время Брексит и пандемия COVID-19.



## BIBLIOGRAFIA

- Aitken N.D., *The Effect of the EEC and BETA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*, „The American Economic Review” 1973, Vol. 63, nr 5.
- Albert E., *Fonds de relance européen: Plus on attend, plus la facture sera lourde*, „Le Monde”, 16 czerwca 2020 r., [https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/06/16/pour-fabio-panetta-de-la-bce-plus-on-attend-plus-il-sera-cher-d-intervenir\\_6042994\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/06/16/pour-fabio-panetta-de-la-bce-plus-on-attend-plus-il-sera-cher-d-intervenir_6042994_3234.html) [dostęp: 17.06. 2020].
- Alexandre-Collier A., *Euro-scepticism under Margaret Thatcher and David Cameron: From Theory to Practice*, „Observatoire de la société britannique” 2014, nr 16.
- Altvater E., Mahnkopf B., *Las limitaciones de la globalizacion*, Sigli Veintiuno Editores, Madrid 2002.
- Alvstam C.G., Kettunen E., *The EU–Japan Economic Partnership Agreement: Second Best Option or New Generation of Preferential Trade Arrangements?*, „Cesifo FORUM” 2019, Vol. 20, No 2.
- Ardy B., El-Agraa A., *The economics of the single market*, [w:] A.M. El-Agraa (red.), *The European Union: Economics and Policies*, Eight Edition, Cambridge University Press, 2007.
- Atkin N., Biddiss M., Tallett F., *The Wiley-Blackwell Dictionary of Modern European History Since 1789*, John Wiley & Sons, United Kingdom 2011.
- Balassa B., *The Theory of Economic Integration*, George Allen & Unwin LTD, London 1961.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., *Integracja europejska*, 2. wydanie, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2007.
- Baza Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 18.03.2020].
- Baza OECD: <https://data.oecd.org/pop/population.htm> [dostęp: 13.05.2020].
- Bideleux R., *Introduction: European Integration and Disintegration*, [w:] R. Bideleux, R. Taylor (red.), *European Integration and Disintegration: East and West*, Routledge, USA, Canada 1996.
- Bonn M.J., *The Crumbling of Empire: Disintegration of World Economy*, Routledge, London and New York 2018.

- Borowiec J., *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Borowski J., *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy?*, „Materiały i Studia” NBP, Warszawa 2000.
- Bosch A., *European Economic Regionalism*, „American Economic Review, Papers and Proceedings” 1933, Vol. 3.
- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- Bożyk P., Misala J., *Integracja ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2003.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Bukowski S.I., *On the road to Euro-zone. Currency rate stabilization: experiences of the selected EU countries*, „Quaderno” 2008, nr 50.
- Bukowski S.I., *The Maastricht Convergence Criteria and Economic Growth in the EMU*, „Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica – Università di Perugia, Dipartimento Economia” 2006, nr 24.
- Bureau of European Policy Advisers and the Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Enlargement, two years after: an economic evaluation*, „European Economy Occasional Papers” 2006, nr 24.
- Council Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union (96/142/EC)*, OJ EU, L 35/1, z 13.2.1996.
- Council of the European Union, *Enlargement and Stabilisation and Association Process – the Republic of North Macedonia and the Republic of Albania. Council conclusions*, Brussels 2020.
- Crafts N., Fearon P., *The 1930s: Understanding the Lessons*, [w:] N. Crafts, P. Fearon (red.) *The Great Depression of the 1930s: Lessons for Today*, Oxford University Press, United Kingdom 2013.
- Czarczyńska A., Śledziwska K., *Teoria europejskiej integracji gospodarczej*, Academia Oeconomica, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Czerewacz-Filipowicz K., *Regionalizm i regionalizacja w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej. Wpływ EAUG na integrację handlową państw członkowskich z gospodarką światową*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2016.
- Czerewacz-Filipowicz K., Konopelko A., *Regional Integration Processes in the Commonwealth of Independent States. Economic and Political Factors*, Springer, Cham 2017.

- Cziomer E., *Polityczno-prawne aspekty kryzysu zadłużenia strefy euro Unii Europejskiej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia” 2012, Vol. XIX, nr 1.
- Doliwa-Klepacki Z.M., *Integracja Europejska (łącznie z uczestnictwem Polski w UE i Konstytucją dla Europy)*, Wydawnictwo Temida 2 oraz Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości w Ostrowcu Świętokrzyskim, Białystok 2005.
- Dubowski T., *Constitutional Law of the European Union*, Temida 2, Białystok 2011.
- Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym, Dz.U. UE L 376/36, z 27.12.2006.
- Eurofound, *A more equal Europe? Convergence and the European Pillar of Social Rights*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019.
- European Central Bank, *Convergence Report 2020*, EBC, Frankfurt am Main 2020.
- European Centre for Disease Prevention and Control, <https://www.ecdc.europa.eu/en/cases-2019-ncov-eueea> [dostęp: 23.06.2020].
- European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, A credible enlargement perspective for and enhanced EU engagement with the Western Balkans*, Strasbourg, 6.2.2018, COM(2018) 65 final.
- European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Enhancing the accession process – A credible EU perspective for the Western Balkans*, Brussels, 5.2.2020 COM(2020) 57 final.
- European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, The Council, The European Central Bank, The European Economic and Social Committee and the Committee of Regions: Capital Markets Union: progress on building a single market for capital for a strong Economic and Monetary Union*, COM(2019) 136 final, Brussels 2019.
- European Commission, *Creating Opportunities, Standing up for Europe’s Values and Interests, EU Trade Policy at Work*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2019.
- European Commission, *DG Trade Statistical Guide July 2019*, Publication Office of the European Union, Luxembourg 2019.
- European Commission, Directorate-General for Trade, *The Economic Impact of the EU–Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc\\_157116.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157116.pdf) [dostęp: 1.09.2020].

- European Commission, *European Economic Forecast. Spring 2020*, Institutional Paper 125, 2020.
- European Commission, *Flash Eurobarometer 479, Introduction of the euro in the Member States that have not yet adopted the common currency*, 2019.
- European Commission, *One market – one Europe: Joint statement on the occasion of the 25<sup>th</sup> anniversary of the European Single Market by Antonio Tajani, President of the European Parliament, Jean-Claude Juncker, President of the European Commission, and Boyko Borissov, holder of the rotating Council Presidency and Prime Minister of Bulgaria*, Brussels 2018.
- European Commission, *Press statement by Michel Barnier following Round 6 of the negotiations for a new partnership between the European Union and the United Kingdom*, London, 23 lipca 2020 r.
- European Commission, *Statement by President von der Leyen at the joint press conference with President Michel and Andrej Plenković, Prime Minister of Croatia, following the EU–Western Balkans Zagreb Summit*, Brussels, 6 May 2020.
- European Commission, *The Single Market: Europe’s best asset in a changing world*, Brussels 2019.
- European Commission, Trade Portal: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements> [dostęp: 30.08.2020].
- European Commission, *Turkey 2019. Report Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Communication on EU Enlargement Policy, Commission Staff Working Document*: Brussels, 29.5.2019, COM(2019) 260 final.
- European Investment Bank, *Investment Report 2019/2020. Accelerating Europe’s Transformation*, Luxembourg 2020.
- European Parliament, *Parlemeter 2018: Taking up the challenge – from (silent) support to actual vote*, Eurobarometer Survey 90.1 of the European Parliament. A Public Opinion Monitoring Study, 2018.
- Eurostat, *The EU in the world. 2018 edition*, Luxembourg Publications Office of the European Union, 2018.
- Garlińska-Bielawska J., *Formy i modele integracji gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie” 2004, nr 639.
- Gasiorek M., Augier P., Lai-Tong Ch., *Multilateralizing regionalism: lessons from the EU experience in relaxing rules of origin*, [w:] R. Baldwin, P. Low (red.) *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

- Grimwade N., *Measuring the impact of economic integration*, [w:] A.M. El-Agraa (red.), *The European Union: Economics and Policies*, eighth edition, Cambridge University Press, 2007.
- Groeben H., *The EEC Is Now a Customs Union (Interview with Hans von der Groeben, Member of the Commission of the European Communities in Brussels)*, „INTER-ECONOMICS” 1968, nr 8.
- Heckscher E.F., *Mercantilism*, Vol. 1, Routledge, London and New York 1935.
- Hilgardt F., *The Case for Multinational Trade*, „American Economic Review, Papers and Proceedings” 1943, Vol. 33.
- Hitiris T., *The UK and the European Union*, [w:] M. Sawyer (red.), *The UK Economy*, Oxford, New York 2001.
- IMF, baza – Data Mapper, <https://www.imf.org/external/datamapper> [dostęp: 29.06.2020].
- IMF, World Economic Outlook Database, [www.imf.org](http://www.imf.org) [dostęp: 12.05.2020].
- IMF, *World Economic Outlook: Focus on Transition Economies*, 2000.
- IMF, *World Economic Outlook Update*, 2020.
- Interim Agreement on trade and trade-related matters between the European Community, of the one part, and the former Yugoslav Republic of Macedonia, of the other part*, OJ EU, L 124 z 4.5.2001.
- Jachowicz P., *Funt szterling i brytyjska polityka pieniężna w latach 1945–2010*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2014, nr 2.
- Jackson T., *‘Poor four’ citizens look forward to cash gift from the EC*, „Independent”, 1 sierpnia 1992 r., <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/poor-four-citizens-look-forward-to-cash-gift-from-the-ec-1537320.html?amp> [dostęp: 12.03.2020].
- Janse R., *The evolution of the political criteria for accession to the European Community, 1957–1973*, „European Law Journal” 2018, Vol. 24, Issue 1.
- Jantoń-Drozdowska E., *Regionalna integracja gospodarcza*, PWN, Warszawa–Poznań 1998.
- Japanese Ministry of Foreign Affairs, *Free Trade Agreement (FTA) and Economic Partnership Agreement (EPA)*, <https://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html> [dostęp: 22.08.2020].
- Jovanovic M., *European Economic Integration: Limits and Prospects*, Routledge, London–New York 2002.
- Kamecki Z., *Pojęcie i typy integracji gospodarczej*, „Ekonomista” 1967, nr 1.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.

- Kenen R.B., *The Theory of Optimum Currency Area: an Eclectic View*, [w:] R.A. Mundell, A.K. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1969.
- Komisja Europejska, *25 lat jednolitego rynku unijnego*, Dyrekcja Generalna ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MŚP, Luksemburg 2018.
- Komisja Europejska, *Dokończenie budowy europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej, Sprawozdanie opracowane przez: Jean-Claude'a Junckera w ścisłej współpracy z Donaldem Tuskiem, Jeroenem Dijsselbloemem, Mario Draghim i Martinem Schulzem*, Komisja Europejska 2015.
- Komisja Europejska, *EUROPA 2020: Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, KOM(2010) 2020 wersja ostateczna, Bruksela 2010.
- Komisja Europejska, *Handel z korzyścią dla wszystkich: Komisja Europejska przedstawia nową strategię handlową i inwestycyjną*. Komunikat prasowy, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP\\_15\\_5806](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_15_5806) [dostęp: 23.08.2020].
- Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: Plan działania na rzecz tworzenia unii rynków kapitałowych*, COM(2015) 468 final, Bruksela 2015.
- Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej oraz Europejskiego Banku Centralnego, Pogłębienie europejskiej unii gospodarczej i walutowej: podsumowanie postępów po czterech latach od publikacji sprawozdania pięciu przewodniczących*, Bruksela, 12.6.2019, COM(2019) 279 final.
- Komisja Europejska, *Nowe partnerstwo dla spójności: konwergencja, konkurencyjność, współpraca. Trzeci raport na temat spójności gospodarczej i społecznej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2004.
- Komisja Europejska, *Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa. Czwarty raport na temat spójności gospodarczej i społecznej*, Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, Luksemburg 2007.
- Komisja Europejska, *Wniosek Komisji Europejskiej dotyczący Rozporządzenia Rady określającego wieloletnie ramy finansowe na lata 2021–2027*, Bruksela, 2.5.2018, COM(2018) 322 final.
- Komor M., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej – ujęcie marketingowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Poznań 2007.

- Kutwa K., Szymańska A., *Polityka spójności, czyli solidarność w działaniu*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2019.
- Kuźnar A., Menkes J., *EU–Japan Agreements: Content, Context and Implications*, „Review of European and Comparative Law” 2019, Vol. XXXIX.
- Kuźlewska E., *Referendum w procesie integracji europejskiej*, Aspra-JR, Warszawa 2006.
- Lewis Ch., *GBP/USD Forecast: Continuing Lower – 23 March 2020*, „DailyForex”, 23 marca 2020 r., <https://www.dailyforex.com/forex-technical-analysis/2020/03/gbpusd-forecast-continuing-lower-march-23-2020/135659> [dostęp: 7.08.2020].
- Lintner V., *The development of the EU and the European economy*, [w:] G. Thompson (red.), *Governing European Economy*, The Bath Press, United Kingdom 2001.
- Machlup F., *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, PWN, Warszawa 1986.
- Maddison Project Database, version 2018. J. Bolt, R. Inklaar, H. de Jong, J.L. van Zanden, *Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-run economic development*, Maddison Project Working paper 10, <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018> [dostęp: 5.03.2020].
- Magee S.P., Lee H., *Endogenous tariff creation and tariff diversion in a customs union*, „European Economic Review” 2001, nr 45.
- Makać A., *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*, [w:] E. Oziewicz, *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Massip R., *Britain and the Schuman Declaration*, „European Community” 1970, nr 134.
- Matyska W., Potocka M., Samecki P., *30 lat transformacji systemowej w Europie Środkowej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2019.
- McKinnon R.I., *Optimum currency areas*, „American Economic Review” 1963, No 53.
- Mik C., *Fenomenologia regionalnej integracji państw*, t. 1: *Teoria i praktyka regionalnej integracji państw*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2019.
- Miklaszewski S., Garlińska-Bielawska J., *Procesy integracji gospodarczej we współczesnym świecie*, [w:] S. Miklaszewski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Difin, Warszawa 2006.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2003.
- von Mises L., *The Disintegration of the International Division of Labor*, <https://mises.org/library/money-method-and-market-process/html> [dostęp: 3.09.2020].

- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza Solidarności, Gdańsk 2000.
- MUFG Economic Research Office, *Current Situation and Prospects of Japanese Economy*, 2018.
- Mundell R.A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, „An American Economic Review” 1961, Vol. 51, No 4.
- Nakonieczna-Kisiel H., *Rozwój procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel (red.), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2005.
- Nasza Europa: 15 lat Polski w Unii Europejskiej, Wartości, instytucje, swobody, polityki sektorowe, problemy i kluczowe wyzwania*, CASE, Warszawa 2019.
- OECD, *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*, Paris 2000.
- Oręziak L., *Euro – nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 1999.
- Państwowa Komisja Wyborcza, *Zestawienie wyników głosowania w ogólnokrajowym referendum w sprawie wyrażenia zgody na ratyfikację Traktatu dotyczącego przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej*, Załącznik do obwieszczenia Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 9 czerwca 2003 r.
- Pelkmans J., *Contribution to Growth: The Single Market for Services. Delivering economic benefits for citizens and businesses*, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies – European Parliament, 2019.
- Pelkmans J., *Economic Theories of Integration Revisited*, „Journal of Common Market Studies” 1980, Vol. XVIII, nr 4.
- Pelkmans J., *European Integration, Methods and Economic Analysis*, third edition, Pearson Education, London 2006.
- Pelkmans J., *Market Integration in the European Community*, Martinus Nijhoff Publishers, 2013.
- Piekutowska A., Dubowski T., *From Rivalry Toward Cooperation. Integration within European Economic Area*, „Optimum. Studia Ekonomiczne” 2014, nr 5(71).
- Piekutowska A., Kuźelewska E., *Economic and Monetary Union as an Example of Differentiated Integration*, „Yearbook of Polish European Studies” 2015, Vol. 18.
- Pietrzyk I., *Jednolity rynek europejski jako fundament i motor integracji europejskiej*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin, Sectio H” 2015, Vol. XLIX, 2.
- Policy Speech by Prime Minister Shinzo Abe to the 166<sup>th</sup> Session of the Diet* – Friday, January 26, 2007, [https://japan.kantei.go.jp/abepphoto/2007/01/26shisei\\_e.html](https://japan.kantei.go.jp/abepphoto/2007/01/26shisei_e.html) [dostęp: 24.08.2020].



- Poutvaara P., Rhode C., Stitteneder T., Valeyatheepillay M., *Contribution to Growth: Free Movement of Goods. Delivering Economic Benefits for Citizens and Businesses*, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies – European Parliament, 2019.
- Proczek M., Pajda P., *Mechanizmy korekcyjne w zasobach własnych budżetu Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem rabatu brytyjskiego*, „Studia Europejskie” 2017, nr 1.
- Proniewski M., Niedźwiecki A., *Formy europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.
- Próchniak M., *Konwergencja beta, sigma i gamma krajów postsocjalistycznych do Europy Zachodniej*, „Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej” 2019, nr 17, z. 1.
- Rada Unii Europejskiej, *Unijna polityka migracyjna*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/migratory-pressures> [dostęp: 23.06.2020].
- Riding A., *EUROPE'S 'POOR 4' DEMAND MORE AID*, 1991, „The New York Times”, 5 grudnia 1991 r., <https://www.nytimes.com/1991/12/05/world/europe-s-poor-4-demand-more-aid.html> [dostęp: 12.03.2020].
- Ries Ch.P., Hafner M., Fays C., Yerushalmi E., *The end of the beginning. Assessing the potential economic implications of prolonged UK–EU trade policy uncertainty*, RAND Corporation, Santa Monica, Cambridge 2020.
- Rosamond B., *The Political Economy Context of EU Crises*, [w:] D. Dinan, N. Nugent, W.E. Paterson, *The European Union in Crisis*, Palgrave, London 2017.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/460 z dnia 30 marca 2020 r. zmieniające rozporządzenia (UE) nr 1301/2013, (UE) nr 1303/2013 oraz (UE) nr 508/2014 w odniesieniu do szczególnych środków w celu uruchomienia inwestycji w systemach ochrony zdrowia państw członkowskich oraz w innych sektorach ich gospodarek w odpowiedzi na epidemię COVID-19 (Inicjatywa inwestycyjna w odpowiedzi na koronawirusa), Dz.U. UE L 99 z 31.3.2020.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/461 z dnia 30 marca 2020 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 2012/2002 w celu zapewnienia pomocy finansowej państwom członkowskim i państwom prowadzącym negocjacje w sprawie przystąpienia do Unii znacząco dotkniętym w związku z poważnym stanem zagrożenia zdrowia publicznego, Dz.U. L 99 z 31.3.2020.
- Rozporządzenie Rady (UE, EURATOM) nr 1311/2013 z dnia 2 grudnia 2013 r. określające wieloletnie ramy finansowe na lata 2014–2020, Dz.U. UE z 20.12.2013, L 347/884.
- Röpke W., *International Economic Disintegration*, Hodge, Edinburgh 1942.

- Röpke W., *International Order & Economic Integration*, The Ludwig von Mises Institute, 2007 [printed by D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, Netherlands, 1959].
- Sampson G.P., Yeats A.J., *An Evaluation of the Common Agricultural Policy as a Barrier Facing Agricultural Exports to the European Economic Community*, „American Journal of Agricultural Economics” 1977, Vol. 59, nr 1.
- Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva 2019.
- Scott H.B., *U.S. Department of Commerce Overseas Business Reports*, Bureau of International Commerce, A United States Department of Commerce Publication, 1970.
- Senge P.M., *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*, przeł. M. Lipa, Warszawa 2012.
- Serwicka I., Tamperi N., *Not Backing Britain: FDI Inflows Since the Brexit Referendum*, UK Trade Policy Observatory, University of Sussex, Briefing Paper 23, 2018.
- Single European Act, [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a51920-5f-924a-4978-96a2-b9af8a598b85.0004.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a51920-5f-924a-4978-96a2-b9af8a598b85.0004.02/DOC_1&format=PDF) [dostęp: 6.03.2020].
- Skodlarski J., *Historia gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Solarz J.K., *Integracja europejska a krajowe banki komercyjne*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999.
- Sondel J., *Słownik łacińsko-polski dla prawników i historyków*, TAIWPN Universitas, Kraków 1997.
- Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Albania, of the other part*, OJ EU, L 107 z 28.4.2009.
- Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Republic of Montenegro, of the other part*, OJ EU, L 108 z 29.4.2010.
- Stabilisation and Association Agreement between the European Communities and their Member States of the one part, and the Republic of Serbia, of the other part*, OJ EU, L 278, 18.10.2013.
- Strona Komisji Wyborczej Zjednoczonego Królestwa: <https://www.electoralcommission.org.uk/who-we-are-and-what-we-do/elections-and-referendums/>

- past-elections-and-referendums/eu-referendum/results-and-turnout-eu-referendum [dostęp: 17.03.2020].
- Strona serwisu finansowego Stooq: <https://stooq.pl/q/?s=gbpusd&c=5y&t=l&a=lg&b=0> [dostęp: 7.08.2020 r.].
- Tetlow G., Stojanovic A., *Understanding the economic impact of Brexit*, Institute for Government, London 2018.
- „THE CUSTOMS UNION. Third edition” 1983, Vol. 6, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- The euro at ten – Lessons and Challenge*, B. Maćkowiak, F.P. Mongelli, G. Noblet, F. Smets (red.), Fifth ECB Central Banking Conference, 13–14 November 2008, European Central Bank 2009, Frankfurt am Main 2009.
- „The Observer”, 04.06.1950, London, *One fatal flaw*, <https://www.cvce.eu/en/unit-content/-/unit/b9fe3d6d-e79c-495e-856d-9729144d2cbd/e3a3d62f-ceb2-4202-9d66-6dd88b316931/Resources#b28ed061-7bfb-4255-9366-9e966aaf5c2den&overlay> [dostęp: 3.03.2020].
- The Schuman Declaration* (Paris, 9 May 1950), the University of Luxembourg’s CVCE.eu research infrastructure, <https://www.cvce.eu/en/unit-content/-/unit/b9fe3d6d-e79c-495e-856d-9729144d2cbd/e3a3d62f-ceb2-4202-9d66-6dd88b316931#9cc6ac38-32f5-4c0a-a337-9a8ae4d5740f> [dostęp: 2.03.2020].
- Tinbergen J., *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam–Brussels 1954.
- Traité instituant la Communauté Européenne de l’Énergie Atomique*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957A/TXT&from=PL> [dostęp: 4.03.2020].
- Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l’Acier*, article 97, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:11951K/TXT> [dostęp: 2.03.2020].
- Traité instituant la Communauté Économique Européenne*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:11957E/TXT> [dostęp: 3.03.2020].
- Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Bułgarii oraz Rumunią dotyczący przystąpienia Republiki Bułgarii i Rumunii do Unii Europejskiej*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:12005S/TXT> [dostęp: 13.03.2020].
- Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Chorwacji dotyczący przystąpienia Republiki Chorwacji do Unii Europejskiej*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012J/TXT&from=PL> [dostęp: 17.03.2020].

- Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej a Republiką Czeską, Republiką Estońską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Republiką Węgierską, Republiką Malty, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką dotyczący przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii, Republiki Słowackiej do Unii Europejskiej*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:12003T/TXT> [dostęp: 13.03.2020].
- Traktat o funkcjonowaniu UE*, wersja skonsolidowana, Dz.U. UE, C 202/59, z 7.06.2016.
- Traktat o Unii Europejskiej*, wersja skonsolidowana, Dz.U. UE, C 202/59, z 7.6.2016.
- Treaty concerning the accession of the Hellenic Republic to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11979H/TXT&from=PL> [dostęp: 12.03.2020].
- Treaty concerning the accession of the Kingdom of Denmark, Ireland, the Kingdom of Norway and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <http://eur-lex.europa.eu/pl/treaties/index.htm> [dostęp: 12.03.2020].
- Treaty concerning the accession of the Kingdom of Norway, the Republic of Austria, the Republic of Finland and the Kingdom of Sweden to the European Union*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:11994N/TXT> [dostęp: 12.03.2020].
- Treaty concerning the accession of the Kingdom of Spain and the Portuguese Republic to the European Economic Community and to the European Atomic Energy Community*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:11985I/TXT> [dostęp: 12.03.2020].
- Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią*, Dz.U. UE L 330 z 27.12.2018.
- UNCTAD, *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*, United Nations Publications, New York 2019.
- Urwin D.W., *The Community of Europe: A History of European Integration Since 1945. Second Edition*, Routledge, London–New York 2014.
- Veld J., *Quantifying the Economic Effects of the Single Market in a Structural Macromodel*, „European Economy Discussion Papers” 2019, nr 94.
- White Paper on International Economy and Trade 2018*, METI, Tokyo 2018.
- White Paper on International Economy and Trade 2019*, METI, Tokyo 2019.

- Wojtaszczyk K.A., *Istota i formy integracji europejskiej*, [w:] K.A. Wojtaszczyk (red.) *Integracja Europejska. Wstęp*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2006.
- World Bank Data, <https://data.worldbank.org> [dostęp: 18.03.2020].
- World Development Indicators (2019), <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=WLD> [dostęp: 21.08.2020].
- WTO, Regional Trade Agreements Database, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [dostęp: 12.03.2020].
- WTO, *Trade Policy Review Body, Trade Policy Review – report by the Secretariat: European Union*, WT/TPR/S/395, 2019.
- Zielińska-Głębocka A., *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, „Studia Europejskie” 1999, nr 3.
- Żukrowska K., *Brexit – płaszczyzna retrospekcji roli Wielkiej Brytanii w integracji regionalnej w Europie*, [w:] R. Malik, A.A. Janowska, R. Wosiek (red.), *Globalizacja współcześnie. Komponenty i cechy charakterystyczne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018.

## WYKAZ SKRÓTÓW

EBC	–	Europejski Bank Centralny
EJEPa	–	Umowa o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią
ESBC	–	Europejski System Banków Centralnych
Euratom	–	Europejska Wspólnota Energii Atomowej
EWG	–	Europejska Wspólnota Gospodarcza
EWWiS	–	Europejska Wspólnota Węgla i Stali
GATT	–	z ang. <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> – Układ Ogólny w sprawie taryf celnych i handlu
KE	–	Komisja Europejska
OECD	–	z ang. <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
PE	–	Parlament Europejski
RUE	–	Rada Unii Europejskiej
TFUE	–	Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej
TUE	–	Traktat o Unii Europejskiej
TTIP	–	z ang. <i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i> – Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji
UE	–	Unia Europejska
UGW	–	Unia gospodarcza i walutowa
WRF	–	Wieloletnie Ramy Finansowe
WTO	–	z ang. <i>World Trade Organization</i> – Światowa Organizacja Handlu

## WYKAZ RYSUNKÓW

<i>Rysunek 1.</i> Model międzynarodowej integracji gospodarczej .....	34
<i>Rysunek 2.</i> Model ponadnarodowej integracji gospodarczej .....	34
<i>Rysunek 3.</i> Zmodyfikowane formy integracji gospodarczej według E. Altvatera i B. Mahnkopf .....	38
<i>Rysunek 4.</i> Preferencyjne porozumienie handlowe .....	39
<i>Rysunek 5.</i> Mechanizm funkcjonowania strefy wolnego handlu .....	40
<i>Rysunek 6.</i> Zjawisko odchylenia handlu .....	41
<i>Rysunek 7.</i> Mechanizm funkcjonowania unii celnej .....	43
<i>Rysunek 8.</i> Statyczne efekty funkcjonowania unii celnej .....	45
<i>Rysunek 9.</i> Efekty mobilności kapitału w ramach wspólnego rynku .....	48
<i>Rysunek 10.</i> Przepływ siły roboczej jako mechanizm przywrócenia równowagi .....	51
<i>Rysunek 11.</i> PKB <i>per capita</i> wybranych państw europejskich w latach 1928–1938 (według kursu USD z 2011 r.) .....	57
<i>Rysunek 12.</i> Kurs GBP/USD na przestrzeni 5 lat (sierpień 2015 – sierpień 2020) – interwał tygodniowy .....	80
<i>Rysunek 13.</i> Stopa bezrobocia a stopa wolnych miejsc pracy w państwach członkowskich UE w 2019 r. ....	103
<i>Rysunek 14.</i> Wielkość rynku kapitałowego w wybranych krajach i regionach (udział w PKB, w %) w trzecim kwartale 2018 r. ....	106
<i>Rysunek 15.</i> Tempo wzrostu gospodarczego w strefie euro oraz w UE od 1999 do 2019 r. ....	108
<i>Rysunek 16.</i> Udział populacji UE w populacji świata na przestrzeni lat 1965–2018 wraz z prognozą na 2065 r. ....	110
<i>Rysunek 17.</i> PKB UE i wybranych państw świata w 2019 oraz 2021 r. (prognoza); PKB w cenach bieżących, w mld USD .....	111
<i>Rysunek 18.</i> Udział wydatków na badania i rozwój w 2018 r. (jako % wydatków światowych), według sektora i kraju/regionu .....	112
<i>Rysunek 19.</i> Inwestycje w łagodzenie zmian klimatu a emisja CO <sub>2</sub> w UE, USA i Chinach w 2018 r. ....	114
<i>Rysunek 20.</i> Państwa członkowskie UE-28 w rankingu konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego – 2019 r. ....	115
<i>Rysunek 21.</i> Liczba zarażeń koronawirusem SARS-Cov-2 i liczba zgonów w państwach członkowskich UE (stan na 22 czerwca 2020 r.) .....	126

<i>Rysunek 22.</i> Eksport i import zewnętrzny UE-27 z głównymi partnerami handlowymi UE w styczniu i marcu 2020 r. ....	127
<i>Rysunek 23.</i> Stopa wzrostu PKB UE-27 (zmiana w porównaniu z poprzednim kwartałem, w %) od I kwartału 2008 do I kwartału 2020 r. ....	128
<i>Rysunek 24.</i> Prognozy wzrostu PKB w UE-27 i wybranych gospodarkach świata w 2020 i 2021 r. ....	129
<i>Rysunek 25.</i> „Trzy strzały” abenomiki .....	135

## WYKAZ TABEL

<i>Tabela 1.</i> Historyczne formy integracji gospodarczej .....	23
<i>Tabela 2.</i> Konceptje integracji gospodarczej według B. Balassy i J. Tinbergena. ....	24
<i>Tabela 3.</i> Cele ogólne i szczegółowe integracji gospodarczej .....	28
<i>Tabela 4.</i> Cele ekonomiczne, polityczne i inne integracji gospodarczej .....	29
<i>Tabela 5.</i> Cele koniunkturalne i strukturalne integracji gospodarczej .....	29
<i>Tabela 6.</i> Formy integracji gospodarczej według B. Balassy. ....	36
<i>Tabela 7.</i> Formy wybranych ugrupowań integracyjnych w gospodarce światowej .....	53
<i>Tabela 8.</i> Wpływ zmiany handlu na PKB UE-27 i Wielkiej Brytanii na skutek brexitu .....	81
<i>Tabela 9.</i> Wzrost realnego PKB w UE na przestrzeni lat 1960–2019. ....	89
<i>Tabela 10.</i> Średnie stawki celne (w odniesieniu do produktów przemysłowych) w państwach EWG i zewnętrzna stawka celna EWG (w latach 1958–1969). ....	90
<i>Tabela 11.</i> Eksport i import EWG w latach 1958–1969 .....	92
<i>Tabela 12.</i> Efekt kreacji i efekt przesunięcia unii celnej EWG w latach 1959–1977. ....	94
<i>Tabela 13.</i> Umowy handlowe UE z państwami trzecimi (obowiązujące). ....	96
<i>Tabela 14.</i> Udział handlu wewnątrzunijnego i handlu z państwami spoza UE w całkowitym handlu UE w 2019 r. ....	99
<i>Tabela 15.</i> Dziesięciu największych globalnych inwestorów w badania i rozwój w 2017/2018 .....	113
<i>Tabela 16.</i> Zasady nowej strategii handlowo-inwestycyjnej UE – „Handel z korzyścią dla wszystkich – w kierunku bardziej odpowiedzialnej polityki handlowej i inwestycyjnej” .....	132
<i>Tabela 17.</i> Główni partnerzy handlowi UE, 2018 r. (mld USD, %) .....	137
<i>Tabela 18.</i> Główni partnerzy handlowi Japonii, 2018 r. (mld USD, %) .....	138



<i>Tabela 19.</i> Umowy o partnerstwie gospodarczym Japonii (według stanu na grudzień 2019 r.) .....	139
<i>Tabela 20.</i> Preferencyjne porozumienia handlowe w gospodarce światowej i ich siła ekonomiczna, 2018 r. (mld USD, %) .....	141
<i>Tabela 21.</i> Podział Umowy o Partnerstwie Gospodarczym między UE a Japonią ...	142





