

JOANNA SKRZYPCZYŃSKA

DOI : 10.14746/rie.2015.9.27

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Integracja regionalna UE a reguły GATT/WTO

Wstęp

Zgodnie z teorią handlu międzynarodowego, wolny handel umożliwia każdemu krajowi produkowanie tych towarów, których wytwarzanie jest dla niego najbardziej opłacalne i odbywa się najmniejszym kosztem przy możliwie największym zysku (Hansen, 2003, s. 130). GATT uczynił z idei wolnego handlu jedną z naczelnych zasad handlu, obok zasady niedyskryminacji (art. I GATT), wzajemności (art. II GATT), równości traktowania (art. I GATT) oraz klauzuli narodowej (art. III GATT). Dla funkcjonowania WTO, a wcześniej GATT ważne są także zasady egzekwowania zobowiązań, przejrzystości oraz zaworów bezpieczeństwa. Możliwość odwołania się do reguł międzynarodowych zabezpiecza zwłaszcza mniejsze kraje, „ograniczając prawdopodobieństwo konfrontacji z presją potęg handlowych na wprowadzenie nieodpowiadających im zmian” (Hoekman, Kostecki 2001, s. 34). Wzmacnia to obowiązek państw członkowskich podania do publicznej wiadomości reguł polityki handlowej i powiadamiania WTO o wszelkich zmianach w tych przepisach. Obowiązek ten uzupełniają przeglądy polityki handlowej publikowane przez WTO. W szczególnych okolicznościach WTO dopuszcza stosowanie ograniczeń w handlu np. w sytuacji nadmiernego importu zagrażającego krajowym producentom, dumpingu czy nielegalnych subsydiów. Do wprowadzenia ograniczeń w handlu uprawniają też okoliczności związane z ochroną zdrowia i bezpieczeństwa narodowego (Hoekman, Kostecki 2001, s. 29–36). Zgodnie z zasadami ustanowionymi przez GATT, państwa mogą kształtować swoje stosunki handlowe albo za pomocą Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania lub też na zasadzie wolnego handlu, tworząc strefy wolnego handlu lub unie celne. Istotą KNU jest równość traktowania partnerów handlowych, oznaczająca brak możliwości przyznania tylko jednemu z nich szczególnych korzyści w handlu, ponieważ automatycznie powinny być one rozciągnięte na pozostałych uczestników wymiany. Wyjątki od jej stosowania stanowią regionalne ugrupowania integracyjne tworzone na mocy art. XXIV GATT oraz preferencje dla państw rozwijających się w ramach systemu GSP. Klauzula narodowa oznacza, że produkt importowany nie może być gorzej traktowany niż taki sam lub podobny produkt pochodzenia krajowego. Zasada wzajemności oznacza równości korzyści i koncesji. Zgodnie z tą regułą, żaden członek GATT nie musi poddać redukcji swoich stawek celnych, jeśli nie uzyskał podobnych redukcji od partnera handlowego. Wyjątkiem od wzajemności są jednostronne preferencje dla krajów najmniej rozwiniętych i rozwijających się np. w ramach systemu GSP (*General Agreement on Tariffs and Trade*, s. 7–15).

Przed podpisaniem Układu Ogólnego większość wymiany handlowej odbywała się na zasadach preferencyjnych (do Rundy Tokijskiej GATT, a zatem do lat 70-tych

ubiegłego stulecia 70% wymiany). Z kolei po Rundzie Urugwajskiej GATT – 50% handlu pomiędzy państwami odbywa się na zasadzie wolnego handlu, w ramach licznych ugrupowań regionalnych (Czubik, 2002, s. 469–470). Zasada wolnego handlu obowiązuje bowiem pomiędzy uczestnikami ugrupowań regionalnych jako ich zobowiązanie konwencyjne.

Celem artykułu była analiza zasad GATT/WTO dotyczących integracji regionalnej oraz przedstawienie w tym kontekście genezy integracji gospodarczej Unii Europejskiej i jej poszczególnych etapów. W artykule przyjęto tezę, że Unia Europejska z jednej strony zbudowała jednolity rynek, tworząc tym samym obszar wolnego handlu wewnątrz ugrupowania, a z drugiej strony stosuje wiele mechanizmów protekcji na zewnątrz.

Integracja regionalna na forum GATT/WTO

Państwa członkowskie WTO mają obowiązek notyfikowania na forum tej organizacji utworzenia ugrupowania regionalnego. Większość notyfikowanych na forum WTO porozumień regionalnych ma postać stref wolnego handlu, rzadziej unii celnych. Najbardziej zaawansowanym przykładem tego typu integracji notyfikowanym w WTO jest Unia Europejska.

Idea europejskiej integracji wzbudziła wśród państw członkowskich GATT pewne kontrowersje. Utworzenie EWG było bowiem równoznaczne z nową formą protekcjonizmu w stosunkach handlowych z państwami trzecimi, ponieważ znoszeniu barier wewnątrz integrujących się państw towarzyszyło zaostrzenie protekcjonizmu na zewnątrz Wspólnot Europejskich (Rymarczyk, 1996, s. 61–69).

Funkcjonowanie w ramach GATT/WTO ugrupowań regionalnych reguluje artykuł XXIV GATT. W związku z tym, że jego zapisy były mało precyzyjne, w trakcie Rundy Urugwajskiej GATT przyjęto Porozumienie w sprawie interpretacji Artykułu XXIV GATT. Kwestie ugrupowań regionalnych w WTO poza artykułem XXIV GATT reguluje również artykuł V GATS oraz tzw. klauzula ułatwień (*Enabling Clause*), która pozwala na udzielanie preferencji handlowych w ramach GATT/WTO państwom rozwijającym się z pominięciem pozostałych członków WTO. Do regulacji GATT klauzula ta została wprowadzona w ramach porozumień przyjętych w trakcie Rundy Tokijskiej GATT w 1979 roku. Wcześniej w stosunku do państw rozwijających się obowiązywał tylko tymczasowy *wavier*, pozwalający na odstępstwa od głównych zasad systemu i preferencyjny handel towarami pomiędzy nimi. Napięcia powstające na linii WTO–regionalne ugrupowania integracyjne są nieuniknione i wynikają bezpośrednio z ich celów. Celem WTO, obok negocjowania umów handlowych, rozwiązywania sporów jest przede wszystkim liberalizacja handlu, natomiast cechą ugrupowań regionalnych jest co prawda wolny handel wewnątrz ugrupowania, ale protekcjonizm wobec państw trzecich. W tym układzie zadaniem WTO jest osłabianie tego protekcjonizmu (Skrzypczyńska, 2008, s. 310).

Artykuł XXIV GATT dopuszcza wyjątki od KNU w postaci stref wolnego handlu i unii celnych. W wyniku wzrostu liczby ugrupowań regionalnych po II wojnie światowej wyjątek ten stał się *de facto* zasadą GATT. Wśród obecnie funkcjonujących poro-

zumień regionalnych tylko nieliczne w pełni spełniają warunki artykułu XXIV GATT. Jednym z pierwszych ugrupowań regionalnych, które nie w pełni realizowało postanowienia artykułu XXIV GATT była Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG). Należy zaznaczyć, że treść artykułu XXIV dawała możliwość szerokiej interpretacji. W związku z tym wskazywano na niezgodność Traktatu Rzymskiego powołującego EWG z artykułem XXIV GATT, który pozwalał na odstępstwa od stosowania KNU, ale pod ściśle określonymi warunkami. Zgodnie z art. XXIV GATT utworzenie unii celnej lub strefy wolnego handlu powinno mieć na celu ułatwienie wymiany handlowej między wchodzącymi w ich skład terytoriami a nietworzenie barier dla wymiany handlowej innych państw z tymi terytoriami. Cła i inne środki regulowania handlu wprowadzone przy tworzeniu ugrupowania integracyjnego nie powinny być wyższe lub bardziej restrykcyjne niż ogólne obciążenie cłami i innymi środkami regulowania handlu obowiązującymi przed utworzeniem ugrupowania integracyjnego. Każdy zamiar utworzenia strefy wolnego handlu lub unii celnej musiał być notyfikowany na forum GATT, a zniesienie ceł i ograniczeń stosowanych wewnątrz ugrupowania integracyjnego miało dotyczyć w zasadzie całej wymiany handlowej pomiędzy integrującymi się państwami (*General Agreement on Tariffs and Trade*, s. 91–93).

W związku z treścią art. XXIV GATT kontrowersje wzbudzała głównie wysokość wspólnej zewnętrznej taryfy celnej EWG, umowy handlowe EWG z terytoriami zamorskimi i stowarzyszonymi oraz zapisy dotyczące polityki rolnej (Michalek, 2002, s. 152–153). Wspólna zewnętrzna taryfa celna EWG została wyznaczona na podstawie stawek celnych Włoch, Niemiec, Francji i państw Beneluksu z dnia 1 stycznia 1957 roku, na podstawie średniej arytmetycznej. W związku z tym taryfa celna Niemiec i państw Beneluksu podwyższyła się, a Francji i Włoch uległa obniżeniu (Josling, Tangermann, Warley, 1996, s. 42–43). W końcu spór udało się zażegnać zwołaniem na forum GATT rokowań kompensacyjnych, które miały wyrównać starty, jakie ponieśli partnerzy handlowi państw członkowskich EWG w wyniku utworzenia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej¹.

Unia Europejska prowadzi politykę handlową na szczeblu wspólnotowym od 1970 roku. Poprzedzało ją utworzenie w 1968 roku pomiędzy państwami założycielskimi EWG unii celnej. W związku z tym WPH jest jedną z najstarszych i najbardziej rozbudowanych wspólnotowych polityk. Należy podkreślić, że główne zasady tej polityki a zatem cała sfera związana z protekcją uwarunkowaną oraz ochroną celną opiera się na systemie GATT/WTO. Istotą wspólnej polityki handlowej poza regulowaniem kontaktów handlowych z państwami trzecimi jest ochrona rynku UE przed zagraniczną konkurencją. W tym celu UE podpisuje szereg umów międzynarodowych od tych najbardziej podstawowych dotyczących handlu towarami ustalonymi na podstawie KNU, po preferencyjne umowy handlowe z państwami AKP oraz umowy stowarzyszeniowe zakładające przyszłe członkostwo w UE. O ile umowy handlowe na podstawie KNU nie budzą żadnych kontrowersji na forum WTO, to preferencje handlowe dla AKP często były przedmiotem sporu np. amerykańsko-unijny spór o banany. Głównym za-

¹ Rokowania kompensacyjne odbywały się równoległe do rokowań w ramach rundy Dillona w 1961 i były prowadzone w ramach art. XXIV:6 GATT, miały na celu wyrównanie strat państwom, dla których zmieniły się warunki handlu po utworzeniu EWG (zob. Josling, Tangermann, Warley, 1996, s. 44–45).

rzutem wobec UE był fakt, że wyróżniała tylko pewną grupę państw rozwijających się kosztem innych państw słabiej rozwiniętych. Chodzi przede wszystkim o bardziej preferencyjne traktowanie towarów z państw AKP kosztem państw Ameryki Łacińskiej.

Najbardziej popularną formą integracji regionalnej notyfikowaną na forum WTO jest strefa wolnego handlu. Zgodnie ze statystykami WTO do kwietnia 2015 zgłoszono 612 zawiadomień o uczestnictwie w ugrupowaniach regionalnych. Z tego przeważająca część, bo 426 ugrupowań powstało w ramach art. XXIV GATT 1947 lub GATT 1994, 39 ugrupowania w ramach klauzuli ułatwień (*Enabling Clause*), a 147 w ramach artykułu V GATS. 90% zgłoszeń dotyczyło stref wolnego handlu, a 10% unii celnych. Z owych notyfikacji faktycznie funkcjonuje ok. 260 porozumień regionalnych. Zgłoszenie przynależności do ugrupowania regionalnego dotyczy nowo powstałych ugrupowań, ale także włączenia się w istniejące struktury np. przystąpienie Bułgarii i Rumunii do Unii Europejskiej w 2007 roku (*Regional trade agreements*).

Etapy integracji gospodarczej w UE

Integracja gospodarcza w Unii Europejskiej realizuje niemal w pełni teoretyczne założenie integracji gospodarczej. Bela Balassa w pracy z *The theory of economic integration* przedstawił etapy integracji gospodarczej od najbardziej podstawowej do najbardziej złożonej. Wyodrębnił on następujące stadia integracji: strefa wolnego handlu, unia celna, wspólny rynek, unia gospodarcza i walutowa oraz całkowita integracja ekonomiczna i polityczna (Hosny, 2013, s. 134). Strefa wolnego handlu polega na zniesieniu pomiędzy tworzącymi ją państwami ceł i innych ograniczeń w handlu, jednakże z zachowaniem niezależnej polityki ekonomicznej wobec państw trzecich (Misala, 2001, s. 347). Unia celna zawiera w sobie zasady strefy wolnego handlu, jednakże ustanawia wspólną zewnętrzną taryfę celną wobec państw trzecich, a państwa ją tworzące prowadzą również wspólną politykę handlową. We wspólnym rynku do zasad unii celnej dochodzi jeszcze swoboda przepływu czynników produkcji czyli osób, towarów, kapitału i usług. Unia gospodarcza i walutowa charakteryzuje się wszystkimi wcześniej wymienionymi cechami oraz wprowadzeniem pomiędzy integrującymi się państwami wspólnej waluty i wspólnych polityk. Całkowita integracja zakłada oprócz pełnej integracji gospodarczej również wspólne instytucje o charakterze politycznym.

Utworzenie w 1957 roku Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej zaowocowało programem stopniowego tworzenia na jej obszarze wspólnego rynku. Pierwszym etapem na tej drodze było utworzenie pomiędzy członkami EWG unii celnej. Traktat Rzymski zakładał 12-letni okres przejściowy do czasu utworzenia unii celnej podzielony na trzy etapy. Członkowie EWG dostosowywali się do zasad wolnego handlu szybciej niż zakładał Traktat Rzymski. Do 1 lipca 1963 roku państwa EWG obniżyły cła do poziomu 40% stawki podstawowej, było to o 20% więcej niż przewidywał harmonogram integracji. Spowodowało to możliwość wprowadzenia 1 lipca 1968 roku wolnego handlu artykułami przemysłowymi na obszarze EWG (Kundera, 2003, s. 14; Gawlikowska-Hueckel, Zielińska-Głębocka, 2004, s. 65–66). W 1970 roku wprowadzono wspólną politykę handlową i od tego momentu polityka ta realizowana jest na szczeblu wspólnotowym przez Komisję Europejską. Wolny obrót towarami wewnątrz UE może

zostać ograniczony tylko w wyjątkowych sytuacjach związanych z bezpieczeństwem narodowym, zdrowiem publicznym, ochroną zdrowia i życia ludzi oraz zwierząt (art. 30 TWE). Jednak zastosowanie ograniczeń w handlu w momencie zaistnienia wspomnianych okoliczności nie może przybrać charakteru taryf celnych, dopuszczalne są inne ograniczenia przywozu, wywozu lub ograniczenia ilościowe.

Ustanowienie przez państwa członkowskie EWG unii celnej spowodowało równoczesne zaistnienie na jej obszarze dwóch zjawisk charakterystycznych dla tego typu integracji tj. efektu kreacji handlu i efektu przesunięcia handlu (Bhagwati, Panagariya, 1996, s. 82). W unii celnej zachodzi także efekt ekspansji handlu lub ograniczenia handlu. Efekt ekspansji handlu występuje wówczas, gdy utworzenie unii celnej bardziej kreuje handel niż go przesuwają na niekorzyść państw spoza unii celnej. Odwrotnie, gdy efekt przesunięcia handlu wystąpił silniej niż efekt kreacji handlu wówczas nastąpił efekt ograniczenia handlu (Misala, 2001, s. 363). Efekt kreacji handlu w klasycznym ujęciu J. Vinera polega na wytworzeniu się nowego strumienia handlu, racjonalnym wykorzystaniu zasobów i wzroście dobrobytu. Charakteryzuje się przesunięciem produkcji i dostaw towarów z droższego źródła krajowego do tańszego. Powoduje w związku z tym bardziej efektywny podział pracy i lepsze wykorzystanie światowych zasobów. Natomiast przesunięcie handlu polega na zastępowaniu tańszego towaru z zagranicy droższym z obszaru unii celnej, ponieważ towar spoza obszaru unii celnej traci atrakcyjność z powodu zewnętrznej taryfy celnej (Kundera, 2003, s. 33; Balassa, 1975, s. 79–117; Misala, 2001, s. 343–375; Bijak-Kaszuba, 2002, s. 78). Efekty te wystąpiły także w WE, gdzie efekt kreacji handlu oszacowano w granicach 10–30% globalnego importu przemysłowego WE, a przesunięcia w granicach 2–5% wartości zewnętrznego importu (Kundera, 2003, s. 196). Poza tym w latach 1958–1972 wzajemna wymiana handlowa pomiędzy członkami EWG wzrosła 9-krotnie, a z państwami trzecimi 3-krotnie (Kundera, 2003, s. 23).

Kolejnym etapem integracji było nie tylko zliberalizowanie obrotów handlowych, ale także zniesienie przeszkód w przepływie czynników produkcji tj. osób, kapitału, usług. Pierwszy etap integracji zakończony utworzeniem unii celnej przyniósł WE sukces gospodarczy, jednak w obliczu kryzysu lat 70-tych, zjawiska „eurosclerozy” z początku lat 80-tych ubiegłego stulecia potrzebny był kolejny etap pogłębionej integracji. Przełom nastąpił w połowie lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia kiedy to ogłoszono Białą Księgę (1985) dotyczącą etapów dochodzenia do jednolitego rynku wewnętrznego, a w rok później podpisano Jednolity Akt Europejski. Dokument zakładał powstanie jednolitego rynku do końca 1992 roku oraz wyodrębnił bariery stojące na przeszkodzie w procesie jego tworzenia. Drogę tę zamyka podpisanie w 1992 roku Traktatu o Unii Europejskiej z Maastricht i podjęcie decyzji o praktycznym wcielaniu w życie reguł jednolitego rynku oraz utworzeniu unii walutowej (Gawlikowska-Hueckel, Zielińska-Głębocka, 2004, s. 65–86; Borowiec, Wilk, 2005, s. 47–59, 209–239).

Wprowadzenie programu jednolitego rynku wiązało się z pogłębieniem integracji i znacznym podniesieniem standardu życia na jego obszarze. Dla obywateli UE pojawiła się możliwość swobodnego podróżowania oraz podejmowania pracy w każdym państwie jednolitego rynku na równych zasadach. Olbrzymim wyzwaniem było zlikwidowanie barier w handlu pomiędzy państwami UE. Biała Księga podzieliła je na trzy grupy: techniczne, fizyczne i podatkowe. W dużej mierze udało się to w wyniku znie-

sienia kontroli granicznych towarów oraz wprowadzania zasady wzajemnego uznania (von Mourik, 1998, s. 45–68). Utworzenie jednolitego rynku pozwoliło na lepszą alokację zasobów krajów członkowskich. Natychmiast pojawiło się też pytanie, czy reguły ściślejszej integracji w ramach jednolitego rynku nie spowodują marginalizacji pewnych regionów oraz bogacenia się bardziej zamożnych kosztem słabszych państw.

Podsumowanie

Regionalne porozumienia handlowe mogą wspierać podstawowe cele wynikające z wielostronnego systemu handlu, zwłaszcza jeżeli realizowane są poprzez strefy wolnego handlu. W ramach ugrupowań regionalnych może dochodzić do znacznej liberalizacji handlu przyjmującej bardziej zaawansowaną niż wynikającą wprost z porozumień wielostronnych formę. Napięcia są jednak nieuniknione choćby w przypadku zewnętrznych reguł funkcjonowania unii celnych. WTO jest organizacją międzynarodową dążącą do liberalizacji handlu międzynarodowego, a istotą ugrupowań regionalnych jest dyskryminacja przejawiająca się w ustanowieniu barier na granicach zewnętrznych wobec towarów i usług z państw trzecich.

Wprowadzenie wolnego handlu pomiędzy członkami WE doprowadziło w konsekwencji do powstania największego i najbardziej zaawansowanego ugrupowania integracyjnego na świecie. W związku z tym Unia Europejska z jednej strony jest jednym z głównych orędowników liberalizacji światowego handlu w ramach WTO, z drugiej natomiast, ze względu na specyfikę swojej polityki handlowej i rolnej, realizuje defensywne cele w ramach tych polityk.

Utworzenie jednolitego rynku doprowadziło do scalenia się gospodarek państw członkowskich w jeden organizm gospodarczy, który zapewnia lepszą alokację zasobów, wydajniejszy podział pracy i pozwala Unii Europejskiej efektywnie konkurować na rynku światowym. Wprowadzenie zasady wolnego handlu w stosunkach gospodarczych pomiędzy członkami Unii Europejskiej nie byłoby możliwe bez zasady prymatu prawa wspólnotowego nad krajowym. Pozwoliło to na harmonizację przepisów, ujednoczenie norm i standardów, zlikwidowanie uciążliwych barier technicznych, fiskalnych wprowadzenie zasady wzajemnego uznawania produktów we wzajemnym handlu. Zasada ta stosowana jest od 1979 roku, gdy zapadło orzeczenie ETS w sprawie Cassis de Dijon. Cassis de Dijon to francuski likier porzeczkowy o zawartości alkoholu 18%. Jego producenci złożyli skargę do ETS, gdy nie mogli legalnie go sprzedawać na rynku niemieckim, ponieważ według niemieckich przepisów likier powinien zawierać 25% alkoholu. Trybunał orzekł, że jeśli jakiś towar jest legalnie wytwarzany i sprzedawany na terytorium któregoś z państw członkowskich wówczas może on też być sprzedawany w pozostałych państwach. Orzeczenie to dało podstawę do sformułowania zasady wzajemnego uznawania.

Program jednolitego rynku wiązał się również ze wzmocnieniem wielu polityk wspólnotowych wspierających wspólny rynek, takich jak polityka ochrony konsumentów, konkurencji, badawczo-rozwojowa. Program utworzenia jednolitego rynku wzmocnił również politykę spójności gospodarczej i społecznej, politykę ochrony środowiska oraz społeczną.

Bibliografia

- Bhagwati J., Panagariya A. (1996), *The theory of preferential trade agreements: Historical evolution and current trends*, „The American Economic Review”, nr 86(2), http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/bhagwati_CU_theory.pdf.
- Balassa B. (1975), *Trade creation and diversion in the European Common Market: An Appraisal of the evidence*, w: *European Economic Integration*, red. B. Balassa, Amsterdam–Oxford–New York.
- Bijak-Kaszuba M. (2003), *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zamiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Łódź.
- Borowiec J., Wilk K. (2005), *Integracja Europejska*, Wydawnictwa Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Czubik P. (2002), *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowoprawne regionalizmu handlowego*, Zakamycze, Kraków.
- Gawlikowska-Hueckel K., Zielińska-Glebocka A. (2004), *Integracja Europejska. Od jednolitego rynku do unii walutowej*, C.H. Beck, Warszawa.
- General Agreement on Tariffs and Trade. Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu* (2001), IKiCHZ, Warszawa.
- Hansen J. D. (red.), (2003), *Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, tłum. W. Kisiel, Oficyna Ekonomiczna Kraków.
- Hoekman B. M., Kostecki M. M. (2001), *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press.
- Hosny A. S. (2013), *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature*, „International Journal of Economy, Management and Social Sciences”, nr 2(5) May.
- Josling T., Tangermann S., Warley T. K. (1996), *Agriculture in the GATT*, MacMillan Press LTD, London.
- Kundera J. (2003), *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna Kraków.
- Michałek J. J. (2002), *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWE, Warszawa.
- Misala J. (2001), *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Regional trade agreements*, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, 14 III 2015.
- Rymarczyk J. (1996), *Protekcjonistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Skrzypczyńska J. (2008), *Ugrupowania regionalne w GATT/WTO*, w: *Regionalizacja a globalizacja we współczesnym świecie*, t. 2, red. J. Rymarczyk, B. Drelich-Skulska, W. Michalczuk, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Von Mourik A. (1998), *Europejski Rynek Wewnętrzny a bariery celne i pozataryfowe*, w: *Bariery para i pozataryfowe w stosunkach zewnętrznych Unii Europejskiej*, red. J. Świerkocki, Instytut Europejski, Łódź.
- Wiktor J. W. (2001), *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Streszczenie

Istotą porozumień regionalnych jest usuwanie barier handlowych pomiędzy państwami tworzącymi ugrupowanie integracyjne i ustanawianie barier handlowych wobec państw trzecich. Unia Europejska z jednej strony zbudowała jednolity rynek, tworząc tym samym obszar wolnego handlu wewnątrz ugrupowania, a z drugiej strony stosuje wiele mechanizmów protekcji na zewnątrz. W tym zakresie cele ustanowione w GATT leżą w sprzeczności z integracją regionalną. Celem prezentowanego artykułu była analiza zasad handlu ustanowionych w GATT oraz charakterystyka procesu integracji europejskiej i jego relacji z zasadami integracji regionalnej ustalonej na forum GATT/WTO w ramach artykułu XXIV GATT.

Słowa kluczowe: wolny handel, porozumienia regionalne, Unia Europejska, GATT/WTO, jednolity rynek

Regional integration of the EU and the GATT/WTO principles

Summary

The main purpose of regional integration is to remove trade barriers between participant countries and set up trade barriers against third countries. The European Union, on the one hand, established a single market, thereby creating a free trade area between member countries, on the other hand, it uses a variety of protection mechanisms towards third countries. The aim of the paper is to analyse trade rules under the GATT and the European integration process. The paper also examines how European integration deals with the rules of regional agreements established under Article XXIV of the GATT.

Key words: free trade, regional agreements, European Union, GATT/WTO, single market