

**Małgorzata Czerwińska**

doc. dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

**GRZEGORZ MAZUR, WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA  
UNII EUROPEJSKIEJ  
[DIFIN, WARSZAWA 2017, 244 S.]**

Wspólna polityka handlowa (WPH), mimo że jest jedną z najstarszych (od 1970 r., czyli istnieje prawie pół wieku) i najbardziej uwspólnotowionych polityk Unii Europejskiej, nie doczekała się wielu aktualnych, kompleksowych opracowań. Te, które są, nie mają charakteru kompleksowego, a dotyczą zwykle ogólnych zasad i zakresu wspólnej polityki handlowej, relacji handlowych z wybranymi krajami albo są poświęcone wybranym instrumentom WPH. Stąd też warto zwrócić uwagę na monografię Grzegorza Mazura, która skutecznie wypełnia tę lukę. W strukturze pracy, poświęconej wspólnej polityce handlowej Unii Europejskiej, wyodrębniono cztery rozdziały.

W rozdziale pierwszym przedstawiono zasady wspólnej polityki handlowej określone w traktacie rzymskim, a także ukazano ewolucję wspólnej polityki handlowej w świetle kolejnych traktatów. Szczególną uwagę zwrócono na zakres przedmiotowy WPH i związane z nim spory kompetencyjne (chodzi zwłaszcza o wertykalny podział kompetencji, tj. pomiędzy Unią i państwami członkowskimi, zarówno w obszarze autonomicznym, jak i traktatowym). W tym celu autor przedstawił nie tylko zapisy traktatowe, ale również istotne orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości UE, które – z uwagi na ich wpływ na wykładnię prawa – odegrały ważną rolę w określeniu kształtu wspólnej polityki handlowej. Jednolite zasady WPH pierwotnie obejmowały jedynie obroty towarowe, a od wejścia w życie poro-

zumień po zakończeniu rundy urugwajskiej GATT, tj. od stycznia 1995 roku – również handel usługami i handlowe aspekty praw własności intelektualnej. W Traktacie z Lizbony zakres przedmiotowy WPH rozszerzony został o bezpośrednie inwestycje zagraniczne (art. 207, ust. 1), na co autor zwrócił szczególną uwagę.

Rozdział drugi został poświęcony systemowi instytucjonalnemu Unii Europejskiej. Głównymi organami wspólnotowymi (przed Traktatem z Lizbony), a później unijnymi, odgrywającymi istotną rolę w funkcjonowaniu wspólnej polityki handlowej są: Rada, Komisja, jak również Trybunał Sprawiedliwości i Parlament Europejski. Autor przedstawia nie tylko kompetencje oraz funkcje poszczególnych instytucji unijnych, ale także wskazuje na horyzontalny podział owych kompetencji. Sporo miejsca poświęcono zmianom wprowadzonym w tym zakresie przez Traktat z Lizbony, w szczególności dodatkowe uprawnienia Parlamentu Europejskiego w ramach procedury współdecydowania w dziedzinie wspólnej polityki handlowej (*ordinary legislative procedure*, OLP). Zgodnie z zasadami OLP, Rada i Parlament muszą uzgodnić oraz przyjąć przepisy proponowane im przez Komisję, aby mogły stać się obowiązującym prawem. Komisja może służyć jedynie jako mediator w przypadku, gdy Rada i Parlament zajmują różne stanowiska, ale przepisy mogą być wprowadzone w życie tylko wtedy, gdy zostały przyjęte przez obie instytucje. W ostatniej części tego rozdziału szczegółowo przedstawiono proces negocjowania umów międzynarodowych Unii Europejskiej, w oparciu o zapisy traktatu lizbońskiego. Autor ilustruje omawiane kwestie przykładami z przebiegu negocjacji konkretnych umów z krajami trzecimi, tj. z Koreą Południową i TTIP.

Rozdział trzeci dotyczy instrumentów wspólnej polityki handlowej, służących zarówno ochronie rynku wewnętrznego, jak i wspieraniu eksportu. Charakterystykę narzędzi WPH autor rozpoczyna od przedstawienia podstawowego instrumentu stosowanego w imporcie, czyli unijnej taryfy celnej oraz autonomicznych środków taryfowych, tj. kontyngentów taryfowych i zawieszek cła. W tej części brakuje nieco pełniejszej charakterystyki taryfy celnej, w oparciu nie o jeden rok, ale w dłuższym horyzoncie czasowym. Autor słusznie zauważa, że poziom rzeczywistej protekcji celnej w UE jest niższy niż wynika to ze stawek konwencyjnych (KNU), ale na pewno nie jest to efekt stosowania autonomicznych instrumentów taryfowych, albo przynajmniej nie przede wszystkim. Jest to rezultat głównie preferencyjnych umów handlowych, których Unia zawarła najwięcej na świecie. W umowach tych przewiduje się stosowanie obniżonych lub zerowych ceł na wiele towarów. W rezultacie stawki KNU mają zastosowanie w imporcie jedynie z kilku krajów (m.in. z USA, Japonii, Australii, Nowej Zelandii). W dalszej części autor charakteryzuje środki protekcji uwarunkowanej, tj. środki ochrony przed dumpingiem, subsydiami i nadmiernym importem. Być może korzystniejsze, z punktu widzenia zrozumienia prezentowanych treści, byłoby przedstawienie najpierw istoty dumpingu czy subsydium, przebiegu postępowania ochronnego, a później ukazanie zastosowania środków antidumpingowych i antysubwencyjnych w praktyce. Brakuje nieco pogłębionej analizy stosowanych przez UE środków ochronnych

i prowadzonych w ostatnich latach postępowań, informacji, czy ich liczba rośnie, czy maleje, jaka jest przyczyna takiego stanu rzeczy oraz jaka jest rzeczywista skuteczność środków protekcji uwarunkowanej w praktyce. Na uwagę zasługuje fragment poświęcony reformie przepisów dotyczących środków ochrony handlu w UE. W ostatniej części tego rozdziału przedstawiono reguły i instrumenty wspólnej polityki eksportowej. Zwrócono uwagę na ograniczenia swobody eksportu w odniesieniu do dóbr podwójnego zastosowania, przemieszczania odpadów czy wywozu dóbr kultury. Wspomniano również o instrumentach wsparcia eksportu, których na poziomie unijnym jest stosunkowo niewiele.

Ostatni, czwarty rozdział został poświęcony kierunkom zmian wspólnej polityki handlowej w ostatnich dwóch dekadach – we wszystkich jej obszarach, ale głównie w traktatowej polityce handlowej. Autor przedstawił ewolucję priorytetów WPH, zwracając uwagę na strategiczny charakter polityki handlowej UE. Słusznie podkreśla przesunięcie punktu ciężkości z pierwszoplanowego znaczenia wielostronnego systemu handlu (WTO) na rzecz wzrostu znaczenia bilateralnych relacji handlowych z krajami trzecimi, m.in. z gospodarkami wschodzącymi, ale także z USA, Kanadą czy Japonią. Autor sporo miejsca poświęca roli Unii Europejskiej w Światowej Organizacji Handlu, a następnie przedstawia dwustronny wymiar relacji handlowych UE. W sposób syntetyczny scharakteryzowano m.in. umowy handlowe z Turcją, Andorą i San Marino (umowy o unii celnej), z krajami EFTA, krajami Bałkanów Zachodnich, Ukrainą, Gruzją, Mołdawią, krajami basenu Morza Śródziemnego. Przedstawiony został również stan zaawansowania rokowań obecnie negocjowanych preferencyjnych umów handlowych. Więcej miejsca poświęcono preferencjom jednostronnym GSP oraz relacjom z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku w świetle umowy z Kotonu. W pracy zabrakło podsumowania, zawierającego wnioski dotyczące całego opracowania. Uwagi końcowe dotyczą jedynie ostatniego rozdziału, chociaż trzeba dodać, że wiele istotnych rozważań zawarto na początku każdego rozdziału.

Recenzowana monografia stanowi aktualne i interesujące opracowanie poświęcone wspólnej polityce handlowej – kluczowej dla relacji UE z krajami trzecimi. Główne jej walory stanowią: przejrzysta struktura, aktualność i syntetyczny charakter. Zwłaszcza ta ostatnia zaleta zasługuje na podkreślenie, gdyż w przypadku złożonych i skomplikowanych rozwiązań w zakresie WPH oraz zmian, jakie wprowadzano w ciągu prawie pół wieku jej istnienia, łatwo można popaść w nadmierną szczegółowość rozważań i rozwlekłość informacyjną.