PRACE NAUKOWE AKADEMII EKONOMICZNEJ WE WROCŁAWIU
Nr 1056 — 2005
Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód – aspekty ekonomiczne
(ze szczególnym uwzględnieniem Polski)

Jerzy Rymarczyk
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

DOSTOSOWANIE POLSKI DO ZAGRANICZNEJ POLITYKI GOSPODARCZEJ UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W momencie uzyskania przez Polskę statusu członka Unii Europejskiej Polska będzie musiała podporządkować swój handel zagraniczny zasadom wspólnej polityku handlowej UE. Oznaczać to będzie zupełne otwarcie rynku na towary z Unii, wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej oraz zmianę stosunków handlowych z państwami trzecimi na obowiązujące w Unii. Członkostwo w UE wiąże się także z koniecznością zrzeczenia się na rzecz organów UE uprawnień związanych ze zmianą taryfy celnej, zawieraniem umów i układów handlowych z państwami spoza UE i stosowaniem środków ochrony rynku.

Przyjęcie Polski w poczet członków UE będzie związane z utratą niektórych dotychczasowych możliwości handlowych, z jednoczesnym uzyskaniem preferencji oraz innych korzyści z handlu międzynarodowego opartego na umowach zawieranych przez UE z państwami trzecimi.

W artykule omówiono niektóre aspekty procesu dostosowania Polski do wspólnej polityki handlowej UE; skoncentrowano się zwłaszcza na skutkach przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej dla gospodarki polskiej.

2. Zmiany ceł na towary przemysłowe

Aby oszacować skutki wprowadzenia przez Polskę wspólnej taryfy celnej UE, należy najpierw ustalić różnicę w poziomie obciążenia celnego importu do Polski i do UE. W tym celu wyodrębniono siedem grup krajów:

- Grupa pierwsza to kraje uprawnione do korzystania z klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) w Polsce i w UE. Należą do niej: Australia, Hongkong, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia, Korea Południowa, Singapur, Tajwan, USA.
- Grupa druga obejmuje kraje, które w UE i w Polsce korzystają z bezcłowego dostępu do rynku. Są to: Bułgaria, Czechy, Estonia, Islandia, Izrael, Liechtenstein, Litwa, Łotwa, Norwegia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Turcja, Węgry. Do grupy tej dołączono bezcłowy import z UE do Polski.
- Grupę trzecią stanowią kraje, które w Polsce są objęte KNU, a po wejściu do UE będą korzystały z bezcłowego dostępu do rynku w wyniku utworzenia stref wolnego handlu na podstawie tzw. deklaracji barcelońskiej z 1995 r. Są to: Algieria, Cypr, Egipt, Jordania, Liban, Malta, Maroko, Syria i Tunezja.
- Do czwartej grupy zaliczono kraje Wspólnoty Niepodległych Państw i Albanię. W Polsce mają one status KNU, a w UE korzystają z preferencji GSP (*general system of preference*).
- Grupa piąta ma status taki sam jak grupa czwarta, a obejmuje kraje rozwijające się.
- W grupie szóstej znajdują się kraje rozwijające się, które są beneficjentami systemu GSP w Polsce i w UE.
- Grupa siódma obejmuje kraje najmniej rozwinięte, których lista jest niemal taka sama w Polsce i w UE. Korzystają one z bezcłowego dostępu do obu rynków.

Udział wymienionych grup krajów w polskim imporcie przedstawiono w tab. 1.

Tabela 1. Znaczenie grup krajów o różnym statusie celnym w polskim imporcie przemysłowym przed i po wejściu do UE*

Grupa	Status celny	Wartość importu (w mld USD)	Udział w imporcie przemysłowym (w %)
I	KNU obecnie i po wejściu do UE	3,32	10,0
II	wolny handel obecnie i po wejściu do UE	24,91	75,4
III	KNU obecnie, wolny handel po wejściu do UE	0,15	0,5
IV	WNP i Albania mające status KNU obecnie, GSP po wejściu do UE	3,20	9,7
V	kraje rozwijające się mające status KNU obecnie, GSP po wejściu do UE	0,54	1,6
VI	kraje rozwijające się mające status GSP obecnie, status GSP po wejściu do UE	0,9	2,7
VII	kraje najmniej rozwinięte, bezcłowy dostęp do rynku obecnie i po wejściu do UE	0,02	0,1
	Ogółem	33,04	100,0

* W cenach z 1996 r.

Źródło: E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.

Jak wynika z tab. 2, obecnie 21,8% polskiego importu przemysłowego realizowane jest na warunkach KNU, 75,4% – na warunkach wolnohandlowych, a pozostałe 2,8% korzysta z preferencji GSP. Po przystąpieniu Polski do UE import bezcłowy wrośnie nieznacznie – do 75,9%, a import na warunkach KNU zmniejszy się do 10%. Największy wzrost wystąpi w imporcie korzystającym z preferencji GSP – do 14,1%. Ta ostatnia zmiana wynikać będzie z istniejących obecnie różnic między stosowaniem systemu GSP w Polsce i w UE. Lista beneficjentów tego systemu w Polsce jest znacznie krótsza. W 1996 r. obejmowała ona 95 krajów rozwijających się, a w UE 160. Przyczyną tego są odmienne kryteria przyznawania preferencji. W Polsce przyznawane są one krajom, których PKB *per capita* jest niższy niż w Polsce, a w UE z preferencji korzystają wszystkie kraje rozwijające się oraz kraje Wspólnoty Niepodległych Państw i Albania (w 1998 r. z listy skreślono Singapur, Republikę Korei i Hongkong ze względu na osiągnięty wysoki poziom rozwoju gospodarczego).

Kolejna różnica polega na tym, że Polska stosuje jednolitą marżę preferencji wynoszącą 20% stawki „normalnej", podczas gdy marża preferencyjna w UE jest zróżnicowana zależnie od stopnia „wrażliwości" na import danego towaru.

Obok systemu GSP Unia Europejska stosuje dodatkowe preferencje dla grupy krajów AKP (Afryka, Karaiby, Pacyfik). Prawie cały import przemysłowy i część importu rolnego z tych krajów mają bezcłowy dostęp do rynku unijnego.

Przyjęcie przez Polskę zobowiązań handlowych wobec państw AKP nie powinno stanowić dużego problemu, gdyż obecnie większość importu z tych krajów stanowią surowce, które są importowane bez cła. Jednocześnie jako państwa najmniej rozwinięte, kraje AKP zostały stosunkowo szeroko objęte przez Polskę systemem GSP.

Tabela 2. Warunki realizacji polskiego importu przemysłowego (w %)

Status celny	Obecnie	Po przystąpieniu do UE
Wolny handel	75,4	75,9
KNU	21,8	10,0
GSP	2,8	14,1

Źródło: jak w tab. 1.

Poziom ceł w imporcie z krajów objętych statusem KNU jest w Polsce wyższy niż w UE, dlatego skutkiem przyjęcia przez Polskę wspólnotowej taryfy celnej będzie na ogół obniżenie stawek celnych. Obniżka stawki celnej dotyczącej większości towarów nie będzie duża – wyniesie co najwyżej kilka procent. Jednak w odniesieniu do pewnej grupy towarów różnice te wyniosą nawet kilkadziesiąt procent. Dotyczy to towarów z grup: preparaty perfumeryjne, kosmetyczne i toaletowe, broń i amunicja, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu, materiały i wyroby włókiennicze, wyroby ze skóry, nakrycia głowy, wyroby ze szkła, metale szlachetne, pojazdy nieszynowe.

Wyjątkiem od ogólnej obniżki ceł na wyroby przemysłowe będzie kilkanaście towarów, na które cła związane w Polsce są niższe niż w UE i będą musiały być podwyższone. Dotyczy to m.in. gazu ziemnego, różnych związków organicznych, obuwia, kineskopów barwnych i rowerów. Różnice stawek nie są jednak duże – wahają się w przedziale 1–3%; jedynie w przypadku obuwia i kineskopów różnica ta wynosi 5%.

Przyjęcie wspólnotowej taryfy celnej spowoduje obniżenia średniego ważonego poziomu ceł KNU z 6,2 do 2,6%[1].

Innym skutkiem przyjęcia wspólnotowych stawek celnych będzie związanie poziomu ceł na wszystkie towary. Obecnie na pewną liczbę towarów cła nie są związane w WTO. W tej grupie stosowane obecnie w Polsce cła na większość towarów będą musiały być obniżone, i to dość znacznie. Dotyczy to zwłaszcza samochodów, stanowiących największą grupę towarów o nie związanych stawkach celnych.

Należy podkreślić, że wszystkie omówione powyżej różnice stawek celnych dotyczą tylko importów z krajów grup I i IV, gdyż dla pozostałych grup krajów rozpiętości te będą jeszcze większe ze względu na to, że kraje te uzyskają status wolnocłowy lub preferencje GSP (oprócz grupy II, już teraz mającej status wolnocłowy).

3. Zmiany ceł na artykuły rolne

Analiza zmiany ceł na produkty rolne po przystąpieniu Polski do UE jest znacznie trudniejsza, gdyż cła na niektóre towary w UE mają charakter specyficzny, a w Polsce *ad valorem* lub odwrotnie. W związku z tym nie jest możliwe bezpośrednie porównanie poziomu ochrony.

W handlu artykułami rolnymi ani Polska, ani Unia nie tworzą z żadnym z partnerów strefy wolnego handlu. Wymiana jest regulowana przez dwustronne umowy preferencyjne, przewidujące jedynie ograniczoną liberalizację. Dotyczy to również wymiany Polski z Unią. Dlatego też zmiany dotyczyć będą nie tylko krajów trzecich – jak w przypadku handlu towarami przemysłowymi – ale muszą uwzględniać wymianę z Unią. Ze względu na wysoki poziom protekcji w tej dziedzinie, a jednocześnie znaczną rolę importu z UE w globalnym imporcie rolnym Polski (około połowy globalnego importu rolnego Polski) skutki liberalizacji mogą być znaczące.

Największa różnica stawek dotyczy ogórków korniszonów. Cło w Polsce wynosi 60% w ramach kontyngentu, a cło konwencyjne w Unii – 14,2%. Następne na liście sa skorupiaki i mięczaki, na które cło autonomiczne wynosi 45% w

[1] W obliczeniach nie brano pod uwagę towarów, na które obowiązują cła specyficzne, oraz wyrobów o cłach nie związanych (około 9,8% całego importu przemysłowego). Ich uwzględnienie podwyższyłoby zapewne przeciętną stawkę celną.

Polsce, a cło w UE w ramach kontyngentu – 0% (jednak stawki preferencyjne przy imporcie z krajów rozwijających się i z krajów CEFTA wynoszą w Polsce 0%, a w imporcie z krajów EFTA – 7%). Bardzo wysokie jest też w Polsce, w porównaniu z UE, cło na ziemniaki do produkcji krochmalu – 50%. Do artykułów o największych różnicach stawek celnych zaliczane są również: cukier, ziemniaki, ryby, karma dla zwierząt, tytoń, mięso wieprzowe. Różnica ceł na te wyroby wynosi ponad 30%.

Szczególną grupę towarów, choć zaliczaną do produktów rolnictwa, stanowią alkohole. W Polsce cło konwencyjne na alkohole mocne wynosiło w 1998 r. 318,7%. W roku 1999 cło w ramach kontyngentu preferencyjnego wynosiło 85%, a poza kontyngentem było trzykrotnie wyższe. Prawie 80% importu wódek do Polski (około 290 mln USD) oraz niemal cały import likierów, whisky szkockiej i brandy (około 31 mln USD) pochodzi z UE. Przystąpienie Polski do UE związane będzie ze zmniejszeniem ceł na większość alkoholi, gdyż takie zasady importu, z nielicznymi wyjątkami (dotyczącymi np. rumu), obowiązują w Unii.

Jest interesujące, że choć pewne artykuły o których była mowa (np. skorupiaki), obciążone są cłem zerowym przy imporcie z krajów trzecich, są one importowane głównie z UE, mimo że w imporcie z tego kierunku obowiązuje cło autonomiczne 45%. Wskazuje to, że chociaż poziom cła ma wpływ na kierunki importu, a niższa stawka zachęca do przywozu, import jest dokonywany także z krajów o stawkach wyższych na dany produkt. O kierunkach przywozu oprócz stawek celnych decydują inne czynniki: dobre substytuty, koszty transportu, tradycyjne więzi handlowe. Można więc założyć, że przyjęcie niższej wspólnotowej taryfy celnej najprawdopodobniej spowoduje zmiany kierunków importu, lecz nie zawsze i nie w takiej skali, która wynikałaby z różnicy ceł.

4. Skutki przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej

Bezpośrednim skutkiem znacznej redukcji ceł na niektóre towary powinna być obniżka ich cen na rynku wewnętrznym. Dotyczy to zarówno towarów importowanych, jak i też – pod wpływem konkurencji – towarów produkcji krajowej. Z kolei zmiany cen będą oddziaływać bezpośrednio na poprawę konkurencyjności cenowej towarów zagranicznych i relatywne pogorszenie konkurencyjności towarów krajowych.

Prawdopodobny jest wzrost importu towarów, na które redukcje stawek celnych będą największe (efekt kreacji handlu), a także przesunięcie źródeł zakupu z krajów, gdzie cła pozostają wysokie, do krajów, których dostęp do polskiego rynku poprawi się (efekt przesunięcia handlu). O ile efekt kreacji stanowi bezpośrednie zagrożenie dla krajowych producentów, o tyle efekt przesunięcia nie jest takim zagrożeniem. Siła obu efektów i ich efekt netto, podobne jak i możliwe zmiany poziomu cen, będą zależeć od wielu czynników. Zgodnie z teorią handlu najważniejsze z nich są następujące: skala obniżki stawki celnej, wielkość cenowej

elastyczności popytu oraz cenowej elastyczności krajowej podaży podobnych towarów, istnienie dobrych krajowych substytutów, koszty transportu, gusty konsumentów.

Największych stosunkowo (w proporcji do wielkości importu) efektów przesunięcia należy się spodziewać w imporcie z krajów, wobec których nastąpi największa obniżka stawki celnej. Są to kraje grupy III (tab. 1). Ich udział w polskim imporcie jest jednak niewielki (0,5%), dlatego bezwzględna wielkość tego efektu będzie mała.

Kolejne obszary, z których import może relatywnie silnie wzrosnąć w wyniku obniżki ceł, to kraje grup IV i V. Są to kraje WNP i niektóre rozwijające się, które zostaną objęte zmianą statusu z KNU na GSP. Podobnych tendencji zmian można oczekiwać w odniesieniu do importu z krajów grupy I – dzięki redukcji ceł KNU.

Szacuje się, że wprowadzenie wspólnej taryfy celnej na import towarów z krajów trzecich wywoła w Polsce spadek cen produktów z tych państw o 5,5% i wzrost popytu na nie o 10% przy jednoczesnym spadku popytu na towary krajowe i importowane z krajów korzystających z preferencji o 1,46%. Wartość importu z krajów trzecich zwiększy się o 273 mln USD, a z krajów korzystających z referencji obniży się o 76 mln USD.

Zmiany popytu i produkcji krajowej w wyniku przyjęcia wspólnej taryfy celnej będą więc w wymiarze ogólnym niewielkie. Jednak w poszczególnych grupach produktów, w których to grupach popyt na towary krajowe zmniejszy się więcej niż o 3%, mogą wystąpić silniejsze zakłócenia. Potencjalnie najbardziej zagrożony będzie przemysł lekki, a zwłaszcza takie grupy towarów jak: odzież, wyroby z kauczuku, wyroby ze skóry, instrumenty muzyczne, nakrycia głowy, zabawki oraz parasole.

Innym skutkiem dostosowania taryfy celnej Polski do taryf UE będzie spadek wpływów z ceł. Wpływy te zmniejszą się również z powodu przekazania części wpływów z tego tytułu do budżetu wspólnego UE. Będzie to stanowić część polskiej składki do budżetu UE. Koszty z tego tytułu szacuje się na kwotę 550 mln zł, jeśli dostosowanie do zewnętrznej taryfy UE nastąpi dopiero w momencie przyjęcia Polski do UE i nie będzie dokonywało się z wyprzedzeniem.

5. Skutki przyjęcia przez Polskę pozacelnych instrumentów handlowych

Polska musi też przyjąć wspólnotowe rozwiązania regulujące stosowanie wszystkich innych instrumentów polityki handlowej, a także zasady określające warunki handlu z różnymi krajami wynikające z umów bądź jednostronnych działań UE (preferencji lub dyskryminacji).

Po wejściu w życie porozumień rundy urugwajskiej GATT instrumenty i procedury polityki handlowej UE i Polski są w wielu punktach zbieżne lub identyczne,

co wynika z obowiązku członków WTO dostosowania narodowych przepisów do porozumień zawartych w ramach rundy. Do najważniejszych wzajemnych zobowiązań członków WTO należą:

- obowiązek wyeliminowania do 2005 r. porozumień o ograniczeniach eksportu tekstyliów i odzieży,
- obowiązek wyeliminowania wszelkich porozumień o „dobrowolnych" ograniczeniach eksportu (VERs – *voluntary export restraints*) oraz środków o podobnych skutkach w ciągu 4 lat od powstania WTO (Polska nie stosowała tych środków),
- obowiązek dostosowania wewnętrznych przepisów regulujących stosowanie środków antydumpingowych, antysubsydyjnych oraz klauzul ochronnych do wymogów WTO,
- obowiązek wdrożenia innych porozumień rundy mających znaczenie dla wymiany towarowej, porozumienia w sprawie usług (GATS), porozumienia o handlowych aspektach inwestycji (TRIMS) i handlowych aspektach praw własności intelektualnej (TRIPS).

Kolejnym ważnym przedsięwzięciem w zakresie dostosowań przepisów Polski do wymogów UE było przyjęcie 1 stycznia 1998 r. nowego Kodeksu celnego i szeregu związanych z nim ustaw. Spośród tych ustaw najbardziej zbliżona do przepisów unijnych jest ustawa antydumpingowa. Przyjęto w niej zasadę obowiązującą w regulacji UE, że cło antydumpingowe ustanawia się z mocą obejmującą okres przyszły. Innym ważnym elementem zaczerpniętym z legislacji unijnej jest zasada niższego cła. Zgodnie z nią środki antydumpingowe ustanawia się w wysokości niezbędnej do usunięcia szkody wyrządzonej lub zagrażającej krajowemu przemysłowi, jeśli wysokość ta nie przekracza marginesu dumpingu. W polskiej ustawie przyjęto również pewne przepisy unijne, które nie wynikają z zapisów Porozumienia WTO, m.in. możliwość zawieszenia ustanowionych środków antydumpingowych na 9 miesięcy z prawem przedłużenia o dalsze 12 miesięcy, a także postanowienie w sprawie obejścia ceł antydumpingowych. Polska przyjęła za Unią przepis umożliwiający uznanie działalności montażowej w kraju trzecim za celowe obejście ceł antydumpingowych. Inaczej niż w Porozumieniu WTO, lecz podobnie jak w UE, uregulowano w polskich przepisach pojęcie nieznacznego importu.

Jednym ze skutków przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej będzie też przekazanie narodowych uprawnień do wykorzystywania środków ochronnych instytucjom wspólnotowym. Może to zwiększyć skuteczność ochrony rynku krajowego przed nadmiernym lub nieuczciwym importem. Dotychczas Polska w niewielkim stopniu skorzystała z tych środków, mimo iż istniało podejrzenie, że import jest dokonywany po cenie dumpingowej. Tymczasem coraz częściej sięgają po środki antydumpingowe kraje rozwijające się, chroniąc swe nowo rozwinięte gałęzie przemysłu. Polska była w ostatnich latach kilkakrotnie oskarżana przez nie o stosowanie praktyk dumpingowych.

Integracja z UE zlikwiduje automatycznie problem postępowań antydumpingowych wstrzymanych przez samą Unię przeciwko Polsce. Będzie to dla nas niewątpliwa korzyść, gdyż zdarzały się już sytuacje, w których ustanowione przez UE restrykcje powodowały, że eksport dotkniętych towarów stawał się całkowicie nieopłacalny. Przejęcie kompetencji w tych sprawach przez wykwalifikowanych urzędników Komisji Europejskiej, mających wieloletnie doświadczenie, może ułatwić ochronę polskich producentów przed nieuczciwym importem.

Kolejny skutek przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej wiąże się ze zmianami stosunków z partnerami handlowymi. Polska przed przystąpieniem do UE będzie musiała wypowiedzieć partnerom umowy handlowe, a także dotyczące współpracy w innych dziedzinach, które są regulowane na poziomie wspólnotowym.

Ważnym skutkiem przyjęcia wspólnotowej polityki handlowej jest możliwość wystąpienia partnerów handlowych Polski z postulatami przyznania rekompensaty, gdyby warunki dostępu ich towarów do polskiego rynku pogorszyłyby się w wyniku integracji.

6. Podsumowanie

Można ocenić, że dostosowania Polski do wymogów UE w dziedzinie zagranicznej polityki gospodarczej są znacznie bardziej zaawansowane niż w innych dziedzinach. Podstawowe instrumenty i procedury polityki handlowej Polski są w wielu punktach zbliżone do stosowanych w UE lub z nimi identyczne. Jest to wynikiem zarówno realizacji Układu Europejskiego, jak i konieczności spełnienia przez obie strony wymogów członkostwa w WTO.

Największe zmiany w dziedzinie polityki handlowej po przystąpieniu do UE nastąpią w wyniku przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej. Wskutek tego nastąpi obniżenie stawek KNU na importowane do Polski towary z krajów trzecich. Rozszerzony zostanie także zakres preferencji celnych dotyczący importu z krajów rozwijających się. Skutek tej liberalizacji z punktu widzenia całej gospodarki będzie niewielki, gdyż obniżki ceł dotyczyć będą tylko kilkunastu procent importu przemysłowego. Jednak może to spowodować silniejsze zagrożenia konkurencyjne dla niektórych grup produktów, zwłaszcza wyrobów przemysłu lekkiego.

Jeśli chodzi o artykuły rolne, to zmiany ceł dotyczyć będą nie tylko handlu Polski z krajami trzecimi, ale przede wszystkim handlu z UE. Zniesienie ceł we wzajemnych obrotach miałoby być dużym impulsem dla handlu, ponieważ obecnie poziom protekcji w tej dziedzinie zarówno w Polsce, jak i w UE jest bardzo wysoki. Oznaczałoby to nowe rynki zbytu dla krajowych producentów, ale także wzrost zagranicznej konkurencji.

Należy podkreślić, że przyjęcie wspólnej polityki handlowej UE nie oznacza, że Polska utraci wszelki wpływ na jej kształtowanie. Wpływ taki będzie istniał

poprzez udział polskich przedstawicieli w pracach Rady UE i w pracach różnych komitetów opiniujących przygotowywane akty prawne. Jednocześnie poszczególne grupy producentów, grupy zawodowe oraz przedstawiciele regionów będą musieli skuteczniej włączyć się w lobbing, odgrywający istotną rolę w podejmowaniu decyzji wspólnotowych.

Literatura

Biegaj A. (red.), *Negocjacje członkowskie. Polska na drodze do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2000.

Ciamaga L. (red.), *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997.

Kawecka-Wyrzykowska E., *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.

Orłowski W.M., *Koszty i korzyści z członkostwa w UE. Metody, modele, szacunki*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2000.

Paszyński M., *Proces i skutki dostosowań Polski do zagranicznej polityki ekonomicznej UE*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.

Płowiec U. (red.), *Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.

POLAND'S ADJUSTMENT TO THE EUROPEAN UNION

Summary

The article treats of some aspects of the process of Poland's adjustment to the EU common commercial policy, focusing in particular on the consequences of the adoption of the Union customs duties for Polish economy.