

Andrzej Pestkowski, mgr

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2019.155>

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**Zróźnicowanie poziomu wolności handlowej w państwach członkowskich UE
jako efekt krajowych regulacji działalności gospodarczej**

Abstrakt

Pomimo występowania od wielu lat wspólnoty gospodarczej jaką jest Unia Europejska, a co za tym idzie, wspólnych ram oraz regulacji dotyczących handlu, w istocie mamy do czynienia ze zróźnicowaniem poziomu wolności handlowej pomiędzy poszczególnymi krajami UE.

Wspólna polityka handlowa oraz liberalizacja handlu nie została zaimplementowana w tym samym stopniu we wszystkich krajach, pomimo iż jest to jeden z głównych celów Unii Europejskiej od czasów podpisania Traktatu z Maastricht. Możliwości ustawodawcze poszczególnych członków UE pozwalają na ograniczanie wolności w gospodarowaniu, w tym również w handlu. Artykuł ma na celu przybliżenie tych niuansów wraz z określeniem możliwych przyczyn oraz skutków występowania takiego stanu. Metody rozwiązania problemu skupione są wokół analizy danych wtórnych, w tym zwłaszcza pochodzących z opracowań i dokumentów organów UE. Zastosowano również krytykę piśmiennictwa oraz badanie jakościowe prezentujące poziom wolności handlowej we wszystkich krajach UE.

W konkluzji stwierdzono przede wszystkim, iż występowanie wysokich różnic pomiędzy krajami UE w poziomie podatku VAT, kwoty wolnej od oczenia oraz podatków dochodowych wzmagają nierówności w swobodzie handlowej przedsiębiorców w ramach wspólnoty. Ponadto, w poszczególnych krajach UE zaimplementowano szereg różnych od siebie nakazów i zakazów w handlu, które to zmniejszają wolność gospodarczą w wybranych sferach gospodarki. Nierówności w opodatkowaniu wraz z krajowymi zakazami dotyczącymi handlu mogą powodować efekt odwrotny od zamierzonego przez Unię Europejską – oddalanie się krajów pod względem wolności handlowej. Nowym spojrzeniem na problem jest wskazanie nie tylko czynników makroekonomicznych, takich jak różnice w opodatkowaniu, ale i również czynników o charakterze mikroekonomicznym. Przykładem takowych jest ustanowienie w roku 2018 przez polski rząd częściowego zakazu handlu w niedziele, czy też umożliwienie samorządom wprowadzenia ograniczeń w sprzedaży napojów alkoholowych w określonych godzinach. Mnogość tego typu regulacji krajowych, a nawet regionalnych, może istotnie zróźnicować poziom wolności handlowej w ramach całej Wspólnoty UE.

Słowa kluczowe: wolność handlu; regulacje handlu; obciążenia fiskalne; systemy podatkowe.

**Free trade differentiation between European Union countries as a result
of national regulations on economic activity**

Abstract

Despite the long existence of economic community that is the European Union, and consequently the common trade regulations in fact we could observe the free trade differentiation between European Union countries. Common commercial policy and trade liberalization have not been implemented to the same level in all countries, despite being one of the main objectives of the European Union since the Maastricht Treaty. The legislative possibilities of individual EU members allow to limit an economic freedom, including trade freedom. This article aims to discuss these nuances and identify possible causes and effects of such a state. The methods of solving the problem are focused on the analysis of secondary data, which comes mainly from studies and documents of EU bodies. Literature criticism and qualitative research showing the level of commercial freedom in all EU countries were also used. In conclusion, it was stated that the existence of high discrepancies between EU countries in the level of VAT, the duty-free allowance and tax allowance, increases the inequality in the commercial freedom of entrepreneurs within the community. In addition, different orders and prohibitions on trade have been implemented in individual EU countries, which reduce economic freedom in selected areas of the economy. Inequalities in taxation, together with national trade bans, may have the opposite effect to the one intended by the European Union – mostly deflection of the countries in terms of commercial freedom. A new perspective at the problem is proposed by indicating not only macroeconomic factors, such as differences in taxation, but also factors of a microeconomic nature. The examples of that microeconomic sphere provided in this presentation are the partial ban on Sunday trading introduced by the Polish government in 2018, and also allowing municipalities to make the restrictions on the sales of alcoholic beverages at certain hours. A multitude of such national or even regional regulations may significantly differentiate the level of economic freedom within the entire EU Community.

Keywords: free trade; trade restrictions; fiscal burden; tax systems.

JEL: E26, H26, K34, K42.

Wstęp

Zdecydowana większość autorów traktująca o wolności handlu skupia się w swych badaniach nad zagadnieniami związanymi z wpływem występowania stref wolnego handlu (*free trade area*, FTA) na realny przepływ towarów pomiędzy tymi krajami. Na podstawie analizy zmian tegoż przepływu formułowane są najczęściej wnioski mówiące o tym, iż po wprowadzeniu FTA zwiększył się w jego ramach ogólny poziom wolności handlowej. Kwestie te poruszają m.in. E. Helpman i noblista P. Krugman w swojej wspólnej pracy na temat handlu i konkurencji międzynarodowej (Helpman i Krugman, 2002). Natomiast, prekursorami badań nad korzyściami z handlu międzynarodowego byli tacy wybitni ekonomiści, jak D. Ricardo w pracach nad przewagą komparatywną (Ricardo, 1817), A. Marshall rozprawiając nad problemem protekcjonizmu (Bharadwaj, 1989), czy A. Smith traktujący o bogactwie narodów (Smith, 1776). Przełomowymi pracami dla współczesnej ekonomii były jednak te autorstwa E. Heckschera, B. Ohlina i P. Samuelsona, którym łącznie przypisuje się autorstwo teorii handlu międzynarodowego oraz obfitości zasobów, zwanego modelem H-O-S (Bergstrand, 1990). W badaniach nad korzyściami z FTA specjalizowali się również G. Haberler i J. Viner, którzy przez wiele lat spierali się w kwestii równania *gravity equation* (Haberler, 1936; Viner, 1937).

Jednakże we wszystkich tych opracowaniach, z uwagi na fakt istnienia klauzuli *ceteris paribus*, niepodejmowane były czynniki, które mogłyby istotnie zaburzyć takowy model, w dowolną stronę – *in minus*, bądź *in plus* dla wolnego handlu (Caporale, Rault i Sova, 2009). Mowa tutaj na przykład o tytułowych dla tego artykułu regulacjach krajowych poszczególnych członków danego porozumienia. W modelach ekonometrycznych przyjmowane są uproszczone zmienne, wedle których państwa należące do jakiegoś porozumienia o wolnym handlu, bądź też innej formy integracji międzynarodowej, nabywają automatycznie identyczny poziom wolnego handlu (Martínez-Zarzoso i Nowak-Lehmann, 2003; Raileanu-Szeles, 2013). Choć bezsprzecznie, poziom wolności handlowej w ramach dużych porozumień jest większy, aniżeli przed jego wprowadzeniem, to czy aby na pewno jest taki sam dla każdego kraju uczestniczącego? Poddanie analizie zmiennej krajowych regulacji, pomijanej w głównych modelach, może częściowo wyjaśnić ten problem. Motywacją do analizy akurat tego czynnika było spostrzeżenie przez autora możliwej sprzeczności pomiędzy wartościami założycielskimi Unii Europejskiej, a praktyką gospodarczą, w której to operują przedsiębiorcy z różnych krajów.

Jedną z głównych tez, będącą podstawą do stworzenia Unii Europejskiej, jest wprowadzenie już w 1993 roku poprzez Traktat z Maastricht założenia o ujednoczeniu gospodarek narodowych w takim stopniu, aby warunki handlowe były identyczne dla każdego kraju członkowskiego (Bungenberg, Krajewski, Tams, Terhechte i Ziegler, 2017, s. 63-72). Celem autora niniejszego artykułu jest natomiast wskazanie, iż w wyniku różnorodności regulacji w poszczególnych krajach członkowskich takich porozumień (w tym wypadku Unii Europejskiej), mamy do czynienia z brakiem równości w wolności handlowej dla każdego kraju z osobna. Stąd też, błędem w badaniach nad wolnym handlem jest przyjmowanie, iż określone ramy funkcjonowania Unii Europejskiej determinują z automatu identyczne warunki do handlu dla przedsiębiorców pochodzących z dowolnego państwa UE.

Wolność handlu i jej determinanty

Chcąc określić, w jakim stopniu mamy do czynienia ze zróżnicowaniem poziomu wolności handlowej w Unii Europejskiej, należy najpierw wskazać jak można go szacować oraz jakie są jego determinanty. Podstawowym sposobem na oszacowanie wolności handlowej w danym kraju jest ustalenie polityki państwa względem jednego z dwóch skrajnych pojęć: protekcyjnizmu lub liberalizacji handlu. Kraje stosujące politykę protekcyjnistyczną cechują się m.in.: ustalaniem wysokich ceł na towary importowane, ograniczaniem handlu produktów zagranicznych, utrudnianiem działalności przedsiębiorstw zagranicznych czy faworyzowaniem (np. poprzez dotacje) produktów krajowych. Z drugiej strony, kraje zliberalizowane handlowo cechuje: przynależność do organizacji integracyjnych (np. UE, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, EAEU), zredukowane, bądź zniesione cła na produkty importowane, zliberalizowany dostęp do prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne, ułatwienie inwestycji zagranicznych, ustalenie wspólnych norm i przepisów z innymi krajami (Rynarzewski i Zielińska-Głębocka, 2008, s. 261-281).

Natomiast to, czy dany kraj posiada wysoki poziom wolności handlowej, zależy nie tylko od stopnia zliberalizowania działalności handlowej. Poziom ten determinują również czynniki z zakresu polityki gospodarczej. Wszystkie państwa, które posiadają waluty o wysokiej płynności, czyli będące przedmiotem nieustannej wymiany na rynkach walutowych, będą posiadały wyższy poziom wolności handlowej (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda, 2007, s. 162-168). Przyczynami takiego stanu są przede wszystkim niższe koszty transakcji handlowych oraz niższy poziom ryzyka prowadzenia handlu. Czynniki te przyczyniają się najbardziej do zwiększenia wolności handlowej w krajach

będących członkami Unii Walutowych i tym podobnym. Przykładem jest oczywiście Strefa Euro będąca częścią Unii Europejskiej, ale i również waluta dolara amerykańskiego, która jest oficjalnym środkiem płatniczym również w innych krajach, aniżeli tylko w Stanach Zjednoczonych.

Oprócz determinantów walutowych, o zróżnicowanym poziomie wolności handlowej będziemy mówili również wtedy, gdy kraje znajdują się w różnym stadium cyklu koniunkturalnego. Każda faza cyklu cechuje się innymi „typowymi” wartościami wskaźników makroekonomicznych. Dlatego też, kraje pogrążone w recesji, a nawet doświadczające spowolnienia gospodarczego, mogą borykać się z wysoką inflacją, deficytem publicznym, wysoką stopą procentową, spowolnieniem inwestycji. Każdy z tych czynników wpływa pośrednio, bądź bezpośrednio, na politykę handlową, która ma za zadanie kształtować pożądaną bilans handlowy kraju. W warunkach recesji bilans ten zazwyczaj przyjmuje wartość dodatnią, a więc przedsiębiorcy krajowi zaczynają eksportować więcej, aniżeli wynosiła suma importu. W związku z taką sytuacją, państwa będące partnerami handlowymi mogą reagować w ramach polityki handlowej nałożeniem ceł na kraj, który nadmiernie eksportuje dany towar, chcąc utrzymać optymalny poziom produkcji. Również politycy państwa dotkniętego recesją mogą sztucznie zawyżać ceny wewnętrzne hamując tym samym masowy eksport do innych krajów. Podobną nierównowagę, a tym samym możliwą zmianę w wolności handlowej, może wywołać także gwałtowne ożywienie gospodarki krajowej i bardzo wysoka wydajność produkcji. Silny popyt krajowy na dane produkty (najczęściej przemysłowe) determinuje gwałtowne zwiększenie importu. Tym samym, reakcją polityki handlowej jest często nałożenie ceł na import niektórych towarów, w celu interwencji na rynkach krajowych i próby obniżenia cen tychże towarów (Krugman i Wells, 2012, s. 342-374).

Dotychczasowe teoretyczne rozważania na temat możliwych ingerencji państwa w wolność handlową poprzez politykę handlową wskazują na dalszy problem, o którym traktuje niniejszy artykuł. Otóż, w ramach dyskrecjonalnej polityki państw leżą również decyzje ustawodawcze o polityce fiskalnej, czy też szczegółowych przepisach handlu. Są to kolejne czynniki determinujące wolność handlową w danym kraju, mające bezpośrednie przełożenie na: ceny produktów, możliwość ich sprzedawania (ograniczenia, koncesje, licencje), jak i możliwość użytkowania (ograniczenia czasowe, ilościowe).

Polityka fiskalna państw członkowskich UE a wolność handlu

Unia Europejska w swych założeniach jest najbardziej rozwiniętym tworem integracji gospodarczej, jaki dotychczas powstał w historii świata. Po przejściu przez etapy strefy wolnego handlu (*free trade area*) i unii celnej (*customs union*), obecnie zaimplementowano w jej ramach rozwiązania znane dla wspólnego rynku (*common market*) oraz unii gospodarczej (*economic union*). Ideą końcową UE jest natomiast powstanie tworu pełnej integracji gospodarczej (*total economic integration*) (Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda, 2007, s. 26-34).

W związku z tak szerokim zakresem integracji, jaki na przestrzeni lat dokonał się w ramach instytucji UE, należy poddać pod ocenę realizację postulatów wspólnego rynku UE mogących mieć wpływ na wolność handlu wewnątrz niej. Jednym z nich jest dążenie UE do ujednolicenia systemów podatkowych we wszystkich krajach należących do wspólnoty. To postulat mający ogromne znaczenie dla powodzenia dalszych procesów integracyjnych we wspólnocie. Jest on również niezmiernie ważny w kontekście handlu międzynarodowego, gdyż wspólne stawki podatkowe oraz zasady ich naliczania są jedynym gwarantem równego poziomu wolności handlowej i dostępu do niej dla przedsiębiorców z każdego państwa UE (European Commission, 2018). W tabeli 1 przedstawiono wspomniane wyżej wybrane wielkości i poziomy obciążeń fiskalnych w państwach UE-28.

Na podstawie poniższych danych należy stwierdzić przede wszystkim, iż:

- a) w grupie 28 państw członkowskich UE nie występują żadne państwa, które są chociaż zbliżone do siebie pod względem systemów podatkowych;
- b) zróżnicowanie stawek podatków VAT, CIT i PIT, mierzone współczynnikiem zmienności, wynosi od 11,5% do aż 31%;
- c) zróżnicowanie limitów kwotowych od naliczenia podatku osiąga wartość współczynnika zmienności od 88% do 132%;
- d) z punktu widzenia analizy wolności handlowej kluczowym wnioskiem jest wskazanie, iż roczne limity przychodów, od których naliczany jest VAT w transakcjach krajowych, jak i zagranicznych (sprzedaży wysyłkowej) waha się w granicach od 3 941€ do 102 500€, osiągając tym samym miarę rozstępu danych 98 559. Odchylenie standardowe tej zmiennej osiąga wartość 32 450€, co tylko potwierdza wysokie (kwotowe) zróżnicowanie.

Tabela 1. Wybrane wielkości i poziomy obciążeń fiskalnych w państwach UE-28

Państwo	Wysokość stawek VAT (w %) ¹	Limit sprzedaży wysyłkowej VAT 0% (w EUR) ²	Próg zwolnienia z VAT (w EUR) ³	Kwota wolna PIT (w EUR) ⁴	Zabezpieczenie socjalne (w %) ⁵
Belgia	6/12/21	11 200	5 580	11 000	13,1/35,0
Bułgaria	9/20	10 226	25 565	b.d.	12,9/17,9
Czechy	15/21	13 318	40 851	919	11,0/34,0
Dania	25	10 730	6 707	6 249	n/d
Niemcy	7/19	100 000	17 500	8 130	20,5/19,3
Estonia	9/20	10 226	15 978	1 728	1,6/33,8
Grecja	6,5/13/23	10 000	10 000	5 000	15,5/24,6
Hiszpania	4/10/21	10 000	b.d.	17 707	6,4/29,9
Francja	2,1/5,5/10/20	100 000	81 500	5 963	18,0/45,0
Chorwacja	25	12 500	12 500	3 464	20,0/17,2
Irlandia	4,8/9/13,5/23	41 000	75 000	16 500	4,0/10,75
Włochy	4/10/22	10 000	30 000	4 800	10,5/30,0
Cypr	5/9/19	10 251	15 600	19 500	7,8/11,5
Łotwa	12/21	10 137	49 659	851	10,5/23,6
Litwa	5/9/21	9 932	28 692	166	10,0/31,0
Luksemburg	3/6/12/15	100 000	10 000	11 265	12,5/15,3
Węgry	5/18/27	9 164	18 328	b.d.	18,5/28,5
Malta	5/7/18	b.d.	35 000	11 900	10,0/10,0
Holandia	6/21	10 000	b.d.	2 103	28,2/18,1
Austria	10/12/20	11 000	35 000	11 000	18,1/21,6
Polska	5/8/23	12 592	37 774	730	13,7/20,7
Portugalia	6/13/23	10 000	12 500	4 104	11,0/23,8
Rumunia	5/9/24	8 071	28 249	676	16,5/23,5
Słowenia	9,5/22	10 000	25 000	6 519	22,1/16,1
Słowacja	10/20	3 941	49 760	19 458	13,4/35,2
Finlandia	10/14/24	10 000	8 500	16 100	8,5/23,2
Szwecja	6/12/25	10 190	b.d.	2 017	7,0/31,4
Wielka Brytania	5/20	102 500	102 500	13 359	2,0/13,8

¹ w zależności od podstawy opodatkowania istnieją stawki zredukowane, obniżone, przejściowe, lub podstawowe;

² suma rocznych przychodów przedsiębiorstwa, po osiągnięciu której każda kolejna dostawa podlegać będzie opodatkowaniu w państwie realizacji sprzedaży (stan na 01.07.2014 roku, przeliczony według kursów z 01.07.2014 roku);

³ suma rocznych przychodów danej spółki, poniżej której nie ma ona obowiązku rozliczania podatku VAT od sprzedanych towarów;

⁴ stan na 21.03.2014 roku, przeliczony według kursów z 21.03.2014 roku;

⁵ pierwsza liczba oznacza przeciętny, procentowy poziom obciążenia płacy brutto po stronie pracownika, druga natomiast, procentowy poziom obciążenia płacy brutto po stronie pracodawcy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pestkowski, 2016).

W związku z powyższymi danymi nasuwa się pytanie, czy państwa skupione w ramach Unii Europejskiej, oprócz stosowania wspólnej polityki celnej wobec państw trzecich (spoza Unii), realizują politykę wspólnych ram do gospodarowania oraz wymiany handlowej? Występowanie tak wysokiej zmienności każdej z przedstawionych prób pozwala wysnuć wnioski, iż tak nie jest. Przedsiębiorcy z krajów UE nie mają równego dostępu do prowadzenia działalności, w tym również handlowej, ponieważ warunki fiskalne diametralnie różnią się w ramach wspólnoty.

Biorąc pod lupę nawet tak podstawową charakterystykę jak maksymalna stawka VAT we wszystkich państwach członkowskich UE możemy odnotować, iż waha się ona w przedziale od 15% do 27%. Oznacza to, iż identyczne produkty sprowadzone z tej samej destynacji zagranicznej, będą miały naliczoną w dokumentach importowych stawkę VAT nawet o 12 punktów procentowych różniącą się od siebie. Różnica ta jest przenoszona wprost na ceny produktów importowanych wewnątrz danego kraju, ale i również w ramach wspólnoty. Tym samym, istnieje nierówność wolności handlowej pomiędzy tymi krajami, gdyż przedsiębiorcy z kraju o stawce 15% mają znaczącą przewagę cenową nad tymi działającymi w kraju o stawce 27%. Możemy zatem spodziewać się występowania arbitrażów cenowych, tudzież kreowania centrów importowych wewnątrz wspólnoty w krajach o niższej stawce podatku VAT, co nie jest czynnością naturalną dla podmiotów działających w zliberalizowanej gospodarce, gdyż wynika jedynie z oportunistycznego podatkowego. Taka sama zależność występuje w przypadku innych wartości podatków, jak chociażby próg zwolnienia z podatku VAT, pozwalający na osiągnięcie wyższych obrotów handlowych bez obciążenia dodatkowym podatkiem.

Wybrane instrumenty polityki handlowej w krajach UE – badanie własne

Finalnym spojrzeniem na problem zróżnicowania poziomu wolności handlowej jest analiza przeprowadzonego przez autora badania własnego na próbie selektywnej opartej o dane wtórne. Na podstawie tych danych (tabela 2) opracowano następnie macierz liczbową (tabela 3) reprezentującą oceny punktowe dla zaprezentowanych cech.

Celem badania jest odpowiedź na pytanie: czy regulacje handlowe, leżące w gestii ustawodawczej poszczególnych krajów, mogą przyczynić się do dalszego zróżnicowania poziomu wolności handlowej pomiędzy członkami Unii Europejskiej?

Tabela 2. Wartości cech branż pod uwagę podczas oceny zróżnicowania poziomu wolności handlowej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Zmienna regulacji	Kraj występowania				
	Polska	Niemcy	Francja	Wielka Brytania	Węgry
Liczba dni potrzebna do utworzenia przedsiębiorstwa	37	10,5	3,5	4,5	7
Średnia liczba godzin oczekiwania przesyłek masowych na granicy celnej	0	36	0	24	0
Zakazy handlu w niedziele i święta	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	brak
Ograniczenia sprzedaży i konsumpcji alkoholu	wysokie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje
Zakazy dla ruchu samochodów ciężarowych	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	brak	wysokie restrykcje
Zakazy związane z silnikami diesla	brak	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	brak
Handel marihuaną medyczną	średnie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje	niskie restrykcje	średnie restrykcje
Hodowla oraz handel zwierzętami	wysokie restrykcje	średnie restrykcje	średnie restrykcje	wysokie restrykcje	średnie restrykcje
Handel bronią palną	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje	wysokie restrykcje

Źródło: opracowanie własne na podstawie (European Commission, 2010; European Commission, 2018; Polityka.pl, 2018; PwC, 2016; The Independent, 2018).

Metodologia przeprowadzonego badania zakładała na wstępie wybranie 9 zmiennych będących odzwierciedleniem zarówno aspektów legislacyjnych handlu produktami, jak i wskaźników szacujących łatwość prowadzenia przedsiębiorstwa handlowego. Następnie posłużono się wartościami ilościowymi (np. liczba dni, liczba godzin) i jakościowymi według przyjętego schematu: brak restrykcji – niskie restrykcje – średnie restrykcje – wysokie restrykcje. Schemat ten pozwala na oszacowanie stopnia, w jakim wybrane państwa wprowadziły restrykcje dla handlu oraz użytkowania poszczególnych towarów. Do oceny wspomnianej wysokości wzięto niejednokrotnie szereg wielu czynników, których poziom porównano pomiędzy krajami tak, aby wyszczególnić tzw. lidera, miejsca *ex aequo*, lub kolejne pozycje. Ostatnim etapem badania była zamiana wartości ilościowych i jakościowych na ujednoliconą miarę mogącą przyjmować wartości: 0; 0,5; 1, gdzie:

a) 0 odpowiada „brak restrykcji” i/lub „niskie restrykcje”;

b) 0,5 odpowiada „średnie restrykcje”;

c) 1 odpowiada „wysokie restrykcje”.

Efektem finalnym ujednocionej miary jest ich suma dla wszystkich 9 zmiennych, przedstawiona w ostatnim wierszu tabeli 3. Ogólna interpretacja tej miary to: czym niższa (wyższa) jej wartość, tym zastosowano niższe (wyższe) restrykcje handlowe w danym kraju oraz niższa (wyższa) wolność w prowadzeniu działalności handlowej.

Tabela 3. Macierz liczbowa przedstawiająca oceny punktowe dla wartości cech branych pod uwagę podczas oceny zróżnicowania poziomu wolności handlowej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Zmienna regulacji	Kraj występowania				
	Polska	Niemcy	Francja	Wielka Brytania	Węgry
Liczba dni potrzebna do utworzenia przedsiębiorstwa	1,0	0,5	0,0	0,0	0,5
Średnia liczba godzin oczekiwania przesyłek masowych na granicy celnej	0,0	1,0	0,0	1,0	0,0
Zakazy handlu w niedziele i święta	0,5	1,0	0,5	0,5	0,0
Ograniczenia sprzedaży i konsumpcji alkoholu	1,0	0,0	0,5	1,0	0,5
Zakazy dla ruchu samochodów ciężarowych	0,5	1,0	1,0	0,0	1,0
Zakazy związane z silnikami diesla	0,0	1,0	0,5	0,5	0,0
Handel marihuaną medyczną	0,5	0,0	0,5	0,0	0,5
Hodowla oraz handel zwierzętami	1,0	0,5	0,5	1,0	0,5
Handel bronią palną	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
SUMA	5,5	6,0	4,5	5,0	4,0

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie cechy wzięte do badania należą do zbioru o silnym znaczeniu dla polityki społecznej państw. Równocześnie, są przedmiotem analizy handlu i korzyści z jego liberalizacji, np. w przypadku takich produktów jak medyczna marihuana, broń palna, czy alkohol. Celem autora nie jest jednak ocena celowości, bądź też moralności, tego typu restrykcji, a jedynie wskazanie specyficznych (mikroekonomicznych) zależności różnicujących poziom wolności handlowej w wybranych krajach UE. Przyjęta metodologia badania pozwala na jednoznaczne określenie, czy podane przykłady regulacji handlu, a także zaprezentowane wskaźniki, znacząco różnią się pomiędzy sobą w wybranych krajach Unii Europejskiej. Ta informacja natomiast pozwala na dalsze kreowanie wniosków dotyczących zróżnicowania poziomu wolności handlowej w ramach Unii Europejskiej:

- a) rozstęp sumy ocen punktowych dla wybranych krajów wynosi 2, przy średniej arytmetycznej 5; odchylenie standardowe przyjmuje wartość 0,79;
- b) poprzez przekształcenie cech jakościowych na ujednoczoną miarę ilościową uzyskano wynik współczynnika zmienności 15,81%, co rozpatruje się jako zmienność istotną;
- c) tylko 1 z 9 cech wybranych do badania charakteryzuje się pełną zgodnością pod względem poziomu tejże regulacji, a jest nią handel bronią palną; wszystkie inne restrykcje oraz wskaźniki, przyjmowały różne wartości dla 5 wybranych krajów.

Przedstawiona powyżej podstawowa analiza czynnikowa pozwala stwierdzić przede wszystkim, iż zmienność tych samych regulacji i wskaźników pomiędzy wybranymi krajami UE, jest statystycznie istotna i potwierdza zaprezentowane w poprzednich rozdziałach wnioski częściowe o możliwym zróżnicowaniu poziomu wolności handlowej, jako skutek tychże.

Podsumowanie

W toku powyższych rozważań autor poszukiwał odpowiedzi na trzy pytania związane z poziomem wolności handlowej w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Pierwsze z nich odnosiło się do głównego celu artykułu, a mianowicie do wykazanie istotnych różnic w tym poziomie, pomiędzy poszczególnymi państwami UE. Jest to ważny problem badawczy z punktu widzenia teorii handlu międzynarodowego, gdyż wskazuje na możliwe rozbieżności pomiędzy oficjalną polityką Unii Europejskiej, a praktyką gospodarczą. Na podstawie trzech sekcji deliberacji, na gruncie teorii makroekonomii i polityki gospodarczej, przy pomocy badań nad zróżnicowaniem fiskalnym w UE oraz poprzez badanie własne, udzielono odpowiedzi pozytywnej. Oznacza to, że występują istotne różnice w poziomie wolności handlowej w Unii Europejskiej, a bezpośrednią przyczyną mogą być regulacje krajowe w państwach należących do Unii. Uwaga została skupiona na regulacjach związanych ze sferą handlową: sprzedażą produktów, ich użytkowaniem oraz możliwością prowadzenia działalności handlowej. Drugie pytanie uwypuklało problem stosowania przez kraje członkowskie UE norm oraz przepisów prawnych znanych wyłącznie we własnym porządku prawnym. Tym samym, wykazano, iż kraje członkowskie w stosunkowo niewielkim stopniu ujednoczyły takie sfery jak prawo podatkowe, czy prawo handlowe. Trzecim pytaniem była natomiast próba określenia, czy powyższy brak jedności w polityce państw może być przyczyną występowania różnic w poziomie wolności handlowej pomiędzy nimi. W ocenie autora może być to jeden z istotnych czynników różnicujących, ale prawdopodobnie nie

jedyny. Dobrą praktyką w przyszłych badaniach nad tym zagadnieniem mogłaby być większa precyzja odpowiedzi poprzez zwiększenie próby zmiennych, które poddane analizie wykazałyby szereg innych czynników determinujących różnicowanie poziomu wolności handlowej. Istotną pomocą dla kolejnych badaczy może być zwłaszcza przeprowadzenie badania nad regulacjami krajowymi nie tylko w wybranych państwach UE, ale i w całej grupie 28 członków, przy użyciu wszelkich możliwych do ustalenia regulacji.

Bibliografia

- Barcz, J., Kawecka-Wyrzykowska E. i Michałowska-Gorywoda K. (2007). *Integracja europejska*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Bergstrand, J. H. (1990). The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade. *The Economic Journal*, 403, no. 100, s. 1216-1229.
- Bharadwaj, K. (1989). *Themes in Value and Distribution: classical theory reappraised*. London: Oxford University Press.
- Bungenberg, M., Krajewski, M., Tams, C. J., Terhechte, J. P. i Ziegler, A. R. (Eds.) (2017). *European Yearbook of International Economic Law 2017*. New York: Springer.
- Caporale, G. M., Rault C. i Sova, R. (2009). On the bilateral trade effects of free trade agreements between the EU-15 and the CEEC-4 countries. *Review of World Economics*, vol. 145, nr 2, s. 189–206.
- European Commission. (2010). *Wildlife trade regulations in the European Union: an introduction to CITES and its implementation in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2779/21758
- European Commission (2018). *Import into the EU*, Pobrane 29.11.2018 z <http://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>
- Haberler, G. (1936). *Selected essays of Gottfried Haberler*. Cambridge: MIT Press.
- Helpman, E. i Krugman, P. R. (2002). *Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international economy*, 8. print ed. Cambridge: MIT Press.
- European Commission. (2010). *Wildlife trade regulations in the European Union: an introduction to CITES and its implementation in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2779/21758

- Krugman, P. R. i Wells, R. (2012). *Makroekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Martínez-Zarzoso, I. i Nowak-Lehmann, F. (2003). Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows. *Journal of Applied Economics*, vol. 6, no. 2, s. 291-316.
- Pestkowski, A. (2016). *Zróźnicowanie obciążeń fiskalnych pomiędzy państwami Unii Europejskiej jako źródło oportunistycznego, pokusy nadużycia i nieproduktywnej przedsiębiorczości*. W: I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom VI (s. 113-127). Toruń: Instytut Badań Gospodarczych i Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział Toruń.
- Polityka.pl (2018). *Gdzie w Europie medyczna marihuana jest legalna?* Pobrane 29.11.2018 z: <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/nauka/1752662,1,gdzie-w-europie-medyczna-marihuana-jest-legalna.read>
- Przepisy dotyczące produktów i specyfikacje. Pobrane 29.11.2018 z https://europa.eu/youreurope/business/product/product-rules-specifications/index_pl.htm
- PwC. (2016). *Skutki zakazu handlu w niedzielę dla centrów handlowych i całej branży*. Pobrane 29.11.2018 z <https://prch.org.pl/pl/public-affairs/104-handel-w-niedziele/124-raport-pwc-analiza-skutkow-wprowadzenia-zakazu-handlu-w-niedziele>
- Raileanu-Szeles, M. (2013). *Re-examining EU policies from a global perspective scenarios for future developments*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Ricardo, D. (2015). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rynarzewski, T. i Zielińska-Głębocka, A. (2008). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, A. (1776). *The wealth of nations: books I-III*. Reprinted ed. London: Penguin Books.
- The Independent. (2018). *Diesel crisis deepens as Western Europe sending hundreds of thousands of banned dirty diesel cars to Poland*. Pobrane 29.11.2018 z <https://www.independent.co.uk/news/world/politics/diesel-cars-europe-germany-poland-air-pollution-dieselgate-motoring-a8591641.html>
- Viner, J. (1937). *Studies in the theory of international trade*. Reprinted ed. New York: Kelley.