

Spis treści

Wykaz skrótów	7
Wprowadzenie	9

Rozdział 1

FUNDAMENTY INTEGRACJI ZEWNĘTRZNYCH STOSUNKÓW HANDLOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ.	13
1. Kompetencje Unii w zakresie zewnętrznych stosunków handlowych	13
1.1. Zasada kompetencji powierzonych	13
1.2. Kompetencje wyłączne i kompetencje dzielone	16
1.2.1. Podział kompetencji pomiędzy Unią Europejską a państwami członkowskimi	16
1.2.2. Kompetencje wyłączne w zewnętrznych stosunkach handlowych UE	20
1.2.3. Kompetencje wyłączne dzielone, których realizacja wymaga jednomyślnej decyzji Rady w zewnętrznych stosunkach handlowych UE.	25
2. Prawo integrujące zewnętrzne stosunki handlowe UE	27
2.1. Normy kompetencyjne do zawierania umów międzynarodowych	27
2.2. Międzynarodowe porozumienia dotyczące liberalizacji handlu i usług.	30
2.2.1. Powstanie i funkcjonowanie Światowej Organizacji Handlu	30
2.2.2. Struktura instytucjonalna Światowej Organizacji Handlu	31
2.3. Zewnętrzne stosunki gospodarcze UE a prawo handlu światowego – zagadnienia ustrojowe	32
2.3.1. Integracja gospodarcza UE z państwami EFTA	33
2.3.2. Integracja gospodarcza UE z państwami Azji i Pacyfiku	35
2.3.3. Handlowe aspekty Europejskiej Polityki Sąsiedztwa	36
2.3.3.1. Zagadnienia wstępne	36
2.3.3.2. Wymiar instytucjonalny Europejskiej Polityki Sąsiedztwa	37
2.3.3.3. Umowy o Partnerstwie i Współpracy	37
2.3.3.4. Układy o Stabilizacji i Stowarzyszeniu	39
2.3.4. Handlowe aspekty Procesu Barcelońskiego	40
3. Integralność i operatywność prawa zewnętrznych stosunków handlowych UE	42
3.1. Normy kompetencyjne do zawierania umów międzynarodowych	42
3.2. Operatywność prawa integracji	45
3.2.1. Wyższość zasad ogólnych <i>de iure</i> i wyższość polityk <i>de facto</i>	45
3.2.2. Prymat w prawie UE	47
3.2.2.1. Prymat reguł	47
3.2.2.2. Koncepcje prymatu umowy WTO (tzw. „konstytucje pomocnicze”).	48
3.2.3. Bezpośrednie obowiązywanie i/lub stosowanie oraz bezpośredni skutek w ujęciu holistycznym.	52
3.2.3.1. Zagadnienia ogólne.	52
3.2.3.2. Bezpośredni skutek poszczególnych rodzajów umów UE.	56

Rozdział 2

INSTRUMENTY INTEGRACJI ZEWNĘTRZNYCH STOSUNKÓW HANDLOWYCH UNII EUROPEJSKIEJ.

1. Identyfikacja i eliminacja barier handlowych	67
2. Klauzula największego uprzywilejowania (KNU) i klauzula traktowania narodowego (KTN)	69
2.1. KNU i KTN jako normy międzynarodowego prawa gospodarczego	69
2.2. Idea pełnego otwarcia rynku i wyjątki od zasady równego traktowania	72
2.3. Płytką integracją <i>de iure</i>	79
2.4. Głęboka integracja <i>de facto</i>	83
3. Reguła rozsądku.	91
3.1. Rozsądek jako samodzielna podstawa rozstrzygnięcia	91
3.2. Granice liberalizacji – handel racjonalny (efektywny) czy handel wolny.	96
3.3. Dbłość o „wspólne dobro” jako znak czasu	98

Rozdział 3

ROZSTRZYGANIE MIĘDZYNARODOWYCH SPORÓW HANDLOWYCH

1. Spory dotyczące prawa i polityki	113
1.1. Istota sporu międzynarodowego	113
1.2. Charakter współczesnego sporu handlowego	114
2. Rozstrzyganie sporów handlowych przez sądy i komisje	119
2.1. Rozstrzyganie sporów handlowych na tle prawa WTO	119
2.2. Rozstrzyganie sporów w ramach systemu porozumień handlowych i gospodarczych UE z państwami trzecimi	127
3. Procedura rozstrzygania sporów handlowych	132
3.1. Sprawiedliwość jako podstawa rozstrzygania sporów handlowych	132
3.1.1. Sprawiedliwość proceduralna.	132
3.1.2. Wrażliwość instytucjonalna.	136
3.1.3. Sprawiedliwość materialnoprawna	142
3.2. Skarga o zaprzestanie naruszania prawa WTO	145
3.3. Skarga o odszkodowanie.	156
3.4. Skarga o zawieszenie koncesji.	157

Wnioski.	161
1. Kierunek rozwoju prawa integracji	161
2. Konstytucjonalizacja zewnętrznych stosunków handlowych UE	162
3. Racjonalność jako instrument integrujący zewnętrzne stosunki handlowe UE	164
4. Formy występowania i znaczenie zasady solidarności w zewnętrznych stosunkach handlowych i gospodarczych Unii Europejskiej	165
5. Sposoby realizacji idei sprawiedliwości w systemach rozstrzygania sporów funkcjonujących w ramach integracji globalnej i regionalnej	165

Bibliografia.	167
Wykaz orzeczeń	181