

Akces Polski do UE był okupiony 7-letnim zakazem wejścia polskich firm na niemiecki rynek

14 sierpnia 2018

Zasada swobody świadczenia usług, jako jedna z podstawowych zasad współczesnej UE, teoretycznie nie powinna być niczym ograniczana. W praktyce bywało z tym różnie. W 2004 roku Niemcy panicznie bali się konsekwencji rozszerzenia UE i konkurencji ze strony niektórych polskich firm. Lęk był na tyle silny, że w traktacie akcesyjnym wynegocjowali, iż polskie firmy z branż potencjalnie najbardziej konkurencyjnych nie będą mogły swobodnie świadczyć usług na terytorium RFN przez okres 7 lat (!) od dnia rozszerzenia UE. W drugą stronę to ograniczenie nie obowiązywało.

Cały unijny rynek jest oparty na czterech podstawowych zasadach: 1) swobodnego przepływu osób, 2) swobodnego przepływu kapitału, 3) swobodnego przepływu towarów oraz 4) swobodnego przepływu usług. Teoretycznie zasady te, nie licząc ekstremalnych wyjątków, nie powinny być niczym ograniczane. W praktyce bywa z tym jednak różnie. Polska przekonała się o tym już w trakcie negocjacji akcesyjnych ws. wejścia do UE, kiedy okazało się, że nasze walory (kapitał ludzki oraz konkurencyjne ceny usług) mogą być zagrożeniem dla gospodarek „starej Unii”.

Swoboda świadczenia usług oznacza możliwość prowadzenia działalności gospodarczej (świadczenia odpłatnych usług) w kraju X przez firmę z państwa Y zasobami, jakie posiada w państwie Y. Opisując to bardziej obrazowo – firma budowlana Jana Kowalskiego z Poznania korzysta z tej zasady, gdy na zlecenie Jensa Herzoga z Monachium buduje mu dom w małej

wiosce gdzieś na terytorium Bawarii. Korzyści dla obu stron tego kontraktu będą się ogniskować w cenie tej usługi. Kosz zatrudnienia firmy budowlanej z Polski może być bowiem dla Herzoga dużo niższy od kosztu generowanego przez firmę niemiecką. Z kolei zarobek Kowalskiego z tytułu budowy domu w Niemczech może być wyższy od zarobku, jaki jego firma mogłaby osiągnąć budując taki sam dom, gdzieś na terytorium Polski.

Powyższy przykład odnosi się do budowy zwykłego domu. Jednak prawdziwie wielkie pieniądze do zgarnięcia są najczęściej przy realizacji dużych kontraktów dotyczących infrastruktury użytku publicznego, dróg, szpitali, stadionów itp.

Polskie firmy budowlane były gotowe korzystać z dobrodziejstwa swobody przepływu usług już od pierwszego dnia po wejściu naszego kraju do UE. Wiedzieli o tym również niemieccy politycy. Wizja wejścia na ich rynek konkurencyjnych firm z Polski była dla nich przerażająca.

Nie mogąc znieść tej wizji Niemcy postawili ultimatum – Polska wejdzie do UE pod warunkiem, że niektóre polskie firmy z branż potencjalnie najbardziej konkurencyjnych nie będą mogły swobodnie świadczyć usług na terytorium RFN przez okres 7 lat (!) od dnia rozszerzenia UE. Niemcom chodziło w szczególności o firmy zajmujące się budowlanką, transportem, usługami inwentaryzacyjnymi, dekoracją wnętrz oraz czyszczeniem budynków. Powyższe ustalenia były szokujące o tyle, że nie działały w drugą stronę. To znaczy niemieckie firmy budowlane czy transportowe mogły swobodnie działać na terytorium Polski już od pierwszego dnia po akcesji naszego kraju do UE.

W toku negocjacji akcesyjnych Polska nie miała wiele do powiedzenia. Działający w imieniu naszego kraju negocjatorzy musieli wyrazić zgodę na takie rozwiązanie. Warto o tej sprawie przypomnieć każdemu, kto w sposób bezrefleksyjny powtarza utarte frazesy o tym, jak to Polska nic nie straciła na wejściu do UE.

Na podstawie: Konsument-info.eu, Niemcy-online.pl

Źródło: Niewygodne.info.pl