

# CZĘŚĆ II

## FUNKCJONOWANIE GOSPODARKI

Anna Rytko

### ROZDZIAŁ 6

#### ROLA INTERWENCJI HANDLOWYCH W WYMIANIE ARTYKUŁÓW ŻYWNOŚCIOWYCH POMIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

##### Wprowadzenie

Akcesja Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej budziła wiele kontrowersji wśród społeczeństw tych krajów, które domagały się od przedstawicieli rządowych bilansu zysku bądź strat wynikających z tego procesu. Jest rzeczą oczywistą, że kraje te jako biedniejsze oczekiwały aby korzyści przewyższały koszty członkostwa w tak mocno zintegrowanej strukturze. Mimo wielu obaw, pierwsze lata członkostwa okazały się jednak pozytywne dla Polski. Widoczny jest wyraźny wzrost obrotów handlowych w szczególności artykułami rolno-spożywczymi, poprawa sytuacji dochodowej rolników, którzy mają możliwość ubiegania się o różne formy wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej, a saldo rozliczeń z UE wynosiło w 2004r. 1,6mld euro<sup>1</sup>. Należy jednak pamiętać, że jest to zbyt krótki okres, aby móc dać odpowiedź na ile zjawiska te mają charakter stały i czy nie pojawią się jakieś negatywne efekty w jakiejś sferze życia gospodarczego i społecznego; choć doświadczenia innych słabiej rozwiniętych krajów, które wcześniej dołączyły do tego ugrupowania wskazują, że znaczące korzyści pojawiają się dopiero po kilku latach członkostwa.

Celem pracy jest pokazanie efektów kreacji i przesunięć handlowych w polskiej wymianie towarowej artykułami rolno-spożywczymi z Unią Europejską w wyniku procesu integracji. Wskazanie jaką rolę pełniła interwencja handlowa w okresie przedakcesyjnym a następnie jakie zmiany zaszły w efekcie zaprzestania stosowania narzędzi ochrony rynku w wyniku integracji ekonomicznej ze strukturami unijnymi pozwoliło na wyodrębnienie dwóch hipotez. Pierwsza hipoteza badawcza brzmi: usunięcie barier handlowych i zrezygnowanie z polityki interwencyjnej na konto polityki liberalnej przejawiało się we wzroście obrotów handlowych i poprawie salda handlowego w handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami Unii Europejskiej; zaś druga hipoteza zakłada, że polskie wyroby żywnościowe w wyniku procesu integracji są w stanie sprostać konkurencji unijnej mogą konkurować z produktami pochodzącymi z krajów UE15 na rynku światowym. Wskazane hipotezy poddano weryfikacji za pomocą prostych metod statystycznych, metod opisowo-porównawczych, metod tabelarycznych i graficznych oraz metod wskaźnikowych .

---

<sup>1</sup> Według komunikatu Centrum Informacyjnego Rządu z 26.01.2005 wysokość wpłat do unijnego budżetu wyniosła w 2004 roku 1,2 mld euro, zaś jako kraj otrzymała łącznie ze środkami przedakcesyjnymi 2,8 mld euro.

## Stosunki handlowe między Polską a Unią Europejską

Proces integracji Polski z UE niewątpliwie odegrał istotny wpływ na wymianę handlową z krajami należącymi do tego ugrupowania. Po rozpadzie bloku państw socjalistycznych niemal pewnym stał się nasz nowy kierunek współpracy z Europą Zachodnią, który objawiał się początkowo w podpisywanych umowach z EWG a następnie przekładał się na wielkość obrotów handlowych. Proces liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi rozpoczął się w 1989 roku, ale właściwe znoszenie barier handlowych miało miejsce z chwilą wejścia w życie podpisanej 16 grudnia 1991 roku Umowy Stowarzyszeniowej<sup>2</sup>, na podstawie której strona unijna miała udzielić Polsce większych preferencji handlowych. Asymetria w znoszeniu przeszkód handlowych trwała do 1995 roku, po tym okresie Polska zobowiązała się do systematycznej liberalizacji importu spożywczego z krajów UE. Po wejściu w życie Układu Europejskiego kilkakrotnie zmieniano listę preferencyjnych produktów, rozszerzano istniejące kontyngenty oraz zmieniano mechanizmy preferencyjne, aby dostosować liberalizację handlu rolnego do realiów rynkowych obu stron. Zmiany te jednak okazywały się nie wystarczające. Usuwając bądź łagodząc instrumenty polityki handlowej a pomijając narzędzia interwencjonizmu stosowane w ramach polityki rolnej wprowadzano jednocześnie nierówne zasady konkurencji. Dlatego też prawie po rocznych negocjacjach we wrześniu 2000 roku dokonano znaczących zmian dotyczących handlu rolnego, które zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2001 roku jako Porozumienie o nazwie „podwójna opcja zerowa”. W ramach tego porozumienia zniesiono cła importowe i subsydia eksportowe na nieprzetworzone towary rolne. Ułatwiło to obu stronom wymianę towarową w szczególności handel wieprzowiną, mięsem drobiowym, wyrobami mleczarskimi, pszenicą, a także warzywami, owocami i sokami.

Ta niepełna liberalizacja nie pozwoliła zakończyć rozmów na temat liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi. Zwiększony zakres obowiązywania Umowy Podwójne Zero zaczął obowiązywać z początkiem 2003 roku, kiedy to pełną liberalizacją zostały objęte produkty niekonkurencyjne z produkowanymi w kraju. Na artykuły wrażliwe na konkurencję importową cła i ograniczenia miały być znoszone stopniowo i selektywnie (Marszałek 2004 s.482-4830).

Pełna liberalizacja we wzajemnym handlu rolnym zaczęła obowiązywać od 1 maja 2004 roku, kiedy to Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. Od tego momentu polskie rynki rolne stały się częścią jednolitego rynku europejskiego, a więc polskie towary bez ograniczeń (za wyjątkiem produktów pochodzących z pewnej liczby zakładów przemysłu mleczarskiego, mięsnego, rybnego, drobiarskiego, które musiały dostosować standardy produkcyjne do wymogów europejskich) są eksportowane do pozostałych państw członkowskich.

Reasumując oto najważniejsze wydarzenia, które miały wpływ na wielkość obrotów i saldo w wymianie handlowej artykułami rolno-spożywczymi Polski z UE:

- 1989– podpisanie umowy między Polską a Wspólnotami Europejskimi w sprawie handlu i współpracy handlowej i gospodarczej,
- 1992- wejście w życie Umowy Przejściowej dotyczącej współpracy handlowej,
- 1995– Polska staje się członkiem WTO, wejście w życie postanowień Rundy Urugwajskiej GATT, symetryczna, obustronna liberalizacja handlu rolnego,
- 2001- Częściowa Umowa ”Podwójne Zero”,
- 2003– Rozszerzona Umowa ”Podwójne Zero”,
- 2004– Polska staje się członkiem Unii Europejskiej.

<sup>2</sup> Układ Europejski podpisany 16 grudnia 1991 roku wszedł w życie 1 lutego 1994 roku, ale jego część handlowa, zwana Umową Przejściową zaczęła obowiązywać od 1 marca 1992 roku.

## Ogólne tendencje w handlu artykułami rolno-spożywczymi z UE

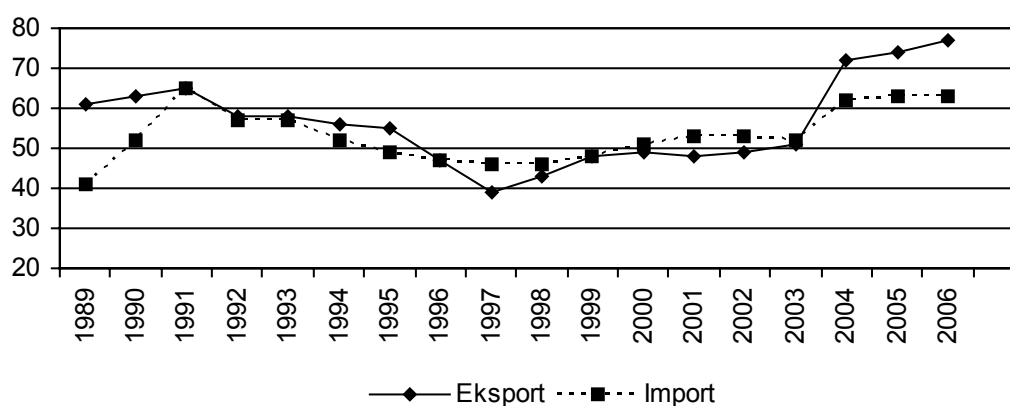
Unia Europejska jest od okresu transformacji największym partnerem handlowym Polski w zakresie obrotu towarami rolno-spożywczymi. W 1989 roku 61% polskiego eksportu rolno-spożywczego trafiało na rynek UE, a 41% importu to był import z krajów EWG.

Tabela 1. Udziały Unii Europejskiej w polskim handlu artykułami rolno-spożywczymi w latach 1989-2006 w %.

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Eksport	61	63	65	58	58	56	55	47	39
Import	41	52	65	57	57	52	49	47	46
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport	43	48	49	48	49	51	72	74	77
Import	46	48	51	53	53	52	62	63	63

Źródło: Raporty FAMMU/FAPA z lat 1995-2006.

Rysunek 1. Udział Unii Europejskiej w polskiej wymianie towarowej artykułami rolno-spożywczymi w latach 1989-2006 w %.



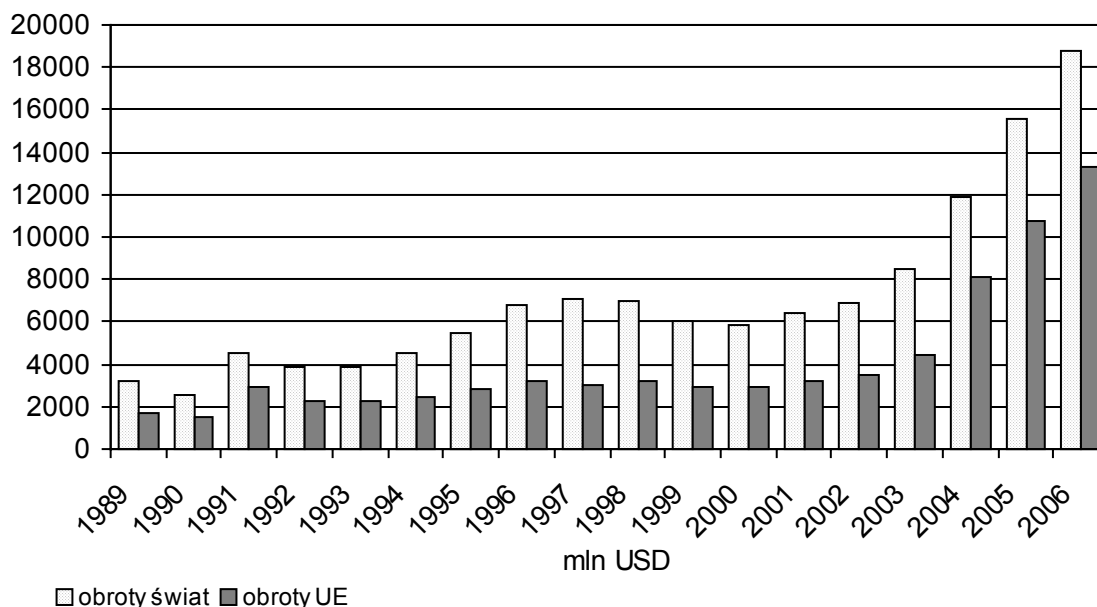
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAMMU/FAPA.

Od tego czasu widzimy trend spadkowy udziału krajów unijnych zarówno w polskim eksporcie jak i imporcie, który oscylował od 2000 roku w granicach 50%, a w 2003 roku udział ten w eksporcie wyniósł 51% oraz w imporcie 52%. Rok 2004 to kolejna fala wzrostu udziałów krajów Unii w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Tak duży wzrost, do 72% po stronie eksportu i 62% po stronie importu, związany jest z kolejnym rozszerzeniem UE o dziesięć nowych krajów, z którymi Polska utrzymywała dość dobre kontakty handlowe (za wyjątkiem Malty i Cypru) ze względu na położenie geograficzne oraz obowiązującą wcześniej umowę CEFTA (wykres 2). W kolejnych latach członkostwa tendencja wzrostowa została utrzymana powodując wzrost udziału Unii Europejskiej w polskiej wymianie towarowej artykułami rolno-spożywczymi. Udział w eksporcie w 2006 roku wzrósł do 77%, zaś w imporcie pozostał na poziomie z roku 2005 i wyniósł 63%.

Wartość obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi z Unią Europejską podobnie jak z całym światem wykazuje tendencję wzrostową od 1989 roku (wykres 3); jednak wzrost ten był znacznie większy po stronie UE, ponad 7,7-krotny porównując rok 2006

z 1989 rokiem, aniżeli w handlu ze wszystkimi krajami, gdzie odnotowano 5,77-krotny wzrost obrotów w handlu rolnym w okresie od 1989 roku do 2006r.

Rysunek 2. Wielkość obrotów rolno-spożywczych Polski ze światem i Unią Europejską w mln USD



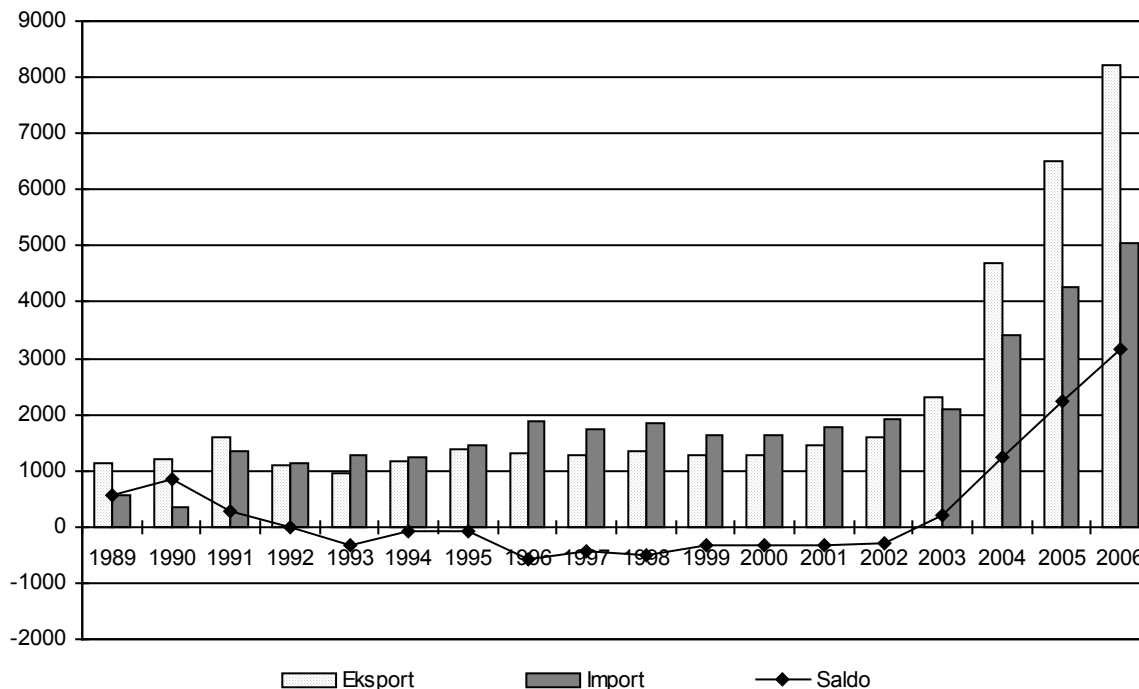
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAMMU/FAPA.

W badanym okresie (1989-2006) w przypadku ogólnych obrotów rolnych ze wszystkimi krajami świata możemy wyróżnić trzy okresy ożywienia wymiany towarowej. Pierwszy wzrost przypada na rok 1991, wówczas o 77% wzrosła wartość obrotów rolnych i żywnościowych w stosunku do roku poprzedniego, drugi to okres od 1994 do 1997 oraz trzeci to ożywienie obrotów od 2000 roku ze szczególnie dużym, prawie 40% wzrostem w 2004 roku w stosunku do roku 2003, 30% wzrostem w 2005r. i 21% wzrostem w 2006 roku w stosunku do roku poprzedniego. Zjawisko to podobnie kształtuje się biorąc pod uwagę handel z UE, jednak środkowy okres przypadający na lata 1994-1996 w przypadku Unii charakteryzuje się bardzo niewielkimi ożywieniami rolnej wymiany handlowej, dopiero w trzecim okresie (2000-2006) od 2003 roku widać wyraźny trend wzrostowy. Wzrost ten w stosunku do roku poprzedniego wyniósł w 2003 roku 25%, zaś w 2004 roku aż 84%. Kolejne lata to również kolejne wzrosty o 33% w 2005 i 23% w 2006 roku. Ta niekorzystna sytuacja w środkowym okresie powodowana była różnymi czynnikami takimi jak: niekorzystne warunki klimatyczne, aprecjacja złotego, oraz stagnacja eksportu wynikająca ze wzrostu cel unijnych po wejściu Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej GATT, słaba koniunktura gospodarcza w Europie, głównie w Niemczech oraz stosowanie przez Unię bogatych instrumentów wspólnej polityki handlowej i rolnej.

W roku akcesji Polski z UE widoczny jest bardzo wyraźny wzrost wartości eksportu i dodatniego salda w handlu rolnym z krajami członkowskimi. Jak wspomniano wcześniej wartość obrotów handlowych z Unią Europejską wykazuje tendencję wzrostową od 1989 roku, przy czym należy zauważyć, że wzrost ten w okresie 1989-2006 był znacznie wyższy po stronie importu – prawie dziewięciokrotny, aniżeli eksportu – ponad siedmiokrotny. Dużo silniejszy wzrost importu spowodował natychmiastowe powstanie ujemnego salda w bilansie handlowym od 1992 roku. Dopiero rok 2003 okazał się korzystnym dla wymiany handlowej

artykułami rolno-spożywczymi. Po jedenastu latach ujemnego bilansu handlowego z Unią Europejską osiągnęliśmy nadwyżkę 218 milionów dolarów. Tendencja ta widoczna była również w handlu rolnym ze wszystkimi krajami (wykres 5).

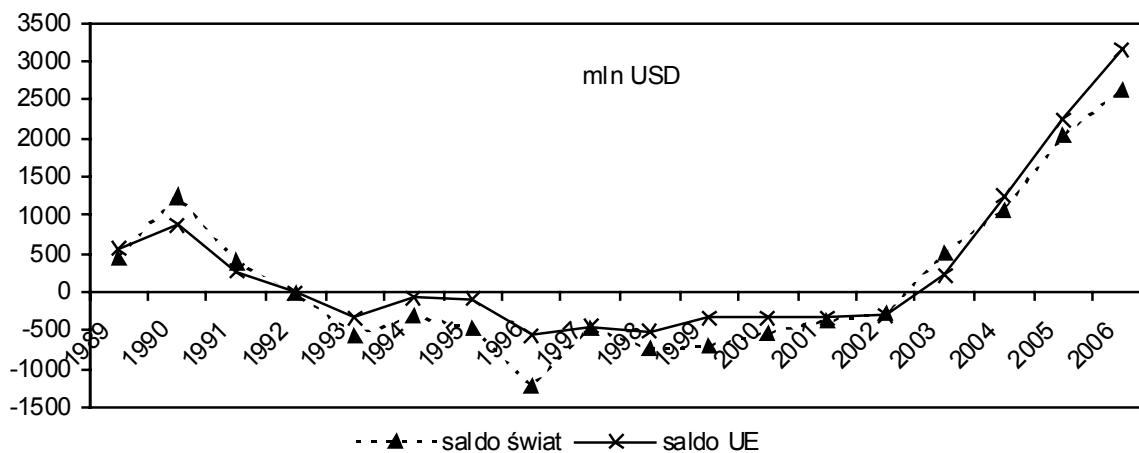
Rysunek 3. Wartość obrotów w polskim handlu rolno-spożywczym z Unią Europejską w latach 1989-2006 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FAMMU/FAPA.

Obydwie trajektorie na wykresie 5 przebiegają bardzo podobnie osiągając w 2006 roku nadwyżkę z UE 3155 mln USD, a ze światem 2627 mln USD. Saldo w badanym okresie z UE było częścią składową salda światowego za wyjątkiem dwóch okresów, roku 1989 oraz lat członkostwa (2004-2006), kiedy to wyniki handlowe w handlu rolnym z UE okazują się korzystniejsze niż w handlu światowym. Jest to zasługa więc pełnej liberalizacji handlu z partnerami unijnymi jak również względnie niskich cen dobrych jakościowo produktów pochodzących z Polski w porównaniu z rynkiem unijnym.

Rysunek 4. Saldo polskiego handlu rolno-spożywczego z Unią Europejską i wszystkimi krajami w latach 1989-2006 w mln USD



Źródło: Opracowanie i obliczenia własne ( dane podawane w Euro przeliczane na USD według średniego kursu NBP w celu porównań z latami wcześniejszymi) na podstawie danych FAMMU/FAPA.

Reasumując powyższe rozważania na temat obrotów rolno-żywnościowych z UE możemy wyodrębnić cztery okresy (wykres 4):

1. lata 1989-1991 – charakteryzujące się dodatnim saldem handlowym, wynikającym z bardzo niskiego importu (wzrósł on bardzo gwałtownie już w 1991) i dość wysokiej wartości eksportu. Dla tego okresu średnia wartość eksportu wynosiła 1316 mln dolarów, zaś średnia wartość importu była prawie o połowę niższa i wynosiła 755 mln USD. Średnia wartość salda handlowego wynosiła 561 mln USD.
2. lata 1992-1995 –charakteryzują się spadkiem eksportu w stosunku do okresu poprzedniego – średnia wartość w tym okresie to 1152 mln USD, oraz wzrostem po stronie importu – średnia wartość importu wynosiła 1281 mln USD. W związku z tym okres ten charakteryzuje się powstaniem deficytu handlowego, który średnio dla tego okresu wynosił 129 mln USD.
3. lata 1996 –2002 - – charakteryzujące się eksportem o stopniowej, permanentnej tendencji wzrostowej i znacznie większym importem i tempem jego wzrostu, co przyczyniło się do znacznego zwiększenia ujemnego bilansu handlowego średnio o 276 mln USD do wartości –405 mln USD.
4. od 2003 -2006 – jest to głównie okres członkostwa w Unii Europejskiej plus jeden rok przedakcesyjny. Charakterystyczne w tym okresie dodatnie saldo w handlu artykułami rolno-spożywczymi spowodowane było gwałtownym wzrostem polskiego eksportu na rynki krajów Unii Europejskiej.

### Pomiar stopnia konkurencyjności handlu rolnego Polski na rynku Unii Europejskiej

Dokonano analizy *eks post* stopnia konkurencyjności produktów rolno – spożywczych Polski na rynku Unii Europejskiej w latach 1999 – 2006 za pomocą następujących wskaźników (Balassa1989):

- RCA – wskaźnik komparatywnej przewagi eksportu,
- IMP – indeks penetracji importowej,
- RTA – indeks relatywnej przewagi handlu.

Wskaźniki te zostały obliczone według następujących formuł:

$$RCA = \frac{X_{RP}}{X_P} \div \frac{X_{RUE}}{X_{UE}}$$

$$IMP = \frac{Y_{RP}}{Y_P} \div \frac{Y_{RUE}}{Y_{UE}}$$

$$RTA = RCA / IMP$$

gdzie:

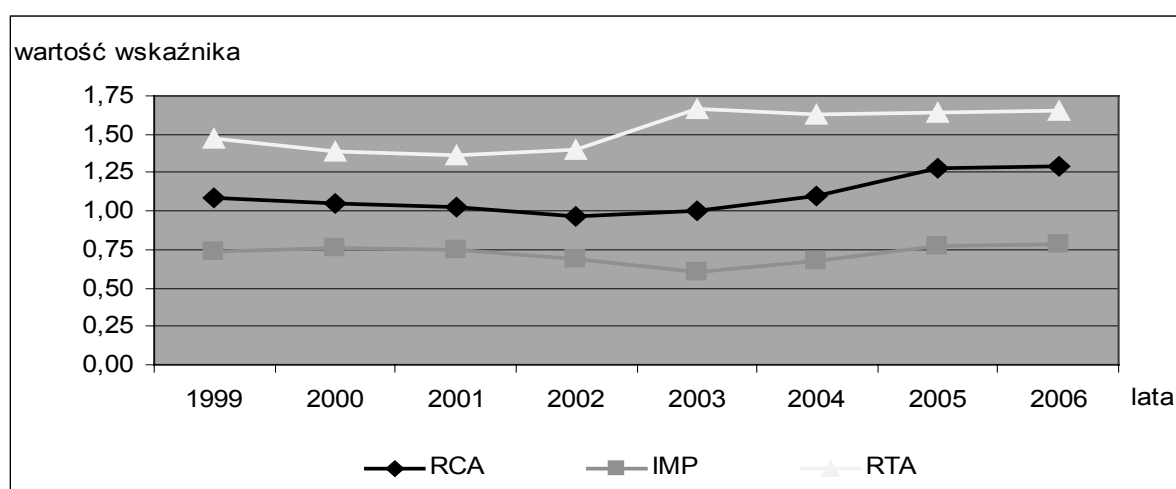
$X_{RP}$  – eksport towarów rolno – spożywczych z Polski do państw świata,  
 $X_{RUE}$  – eksport towarów rolno – spożywczych z krajów UE do państw świata,  
 $X_P$  – całkowity eksport z Polski do państw świata,  
 $X_{UE}$  – całkowity eksport z krajów UE do państw świata,

$Y_{RP}$  – import towarów rolno – spożywczych do Polski z państw świata,  
 $Y_{RUE}$  – import towarów rolno – spożywczych do krajów UE z państw świata,  
 $Y_P$  – całkowity import Polski z państw świata,

$Y_{UE}$  – całkowity import UE z państw świata.

W obliczeniach wielkość handlu zagranicznego (eksport i import ogółem oraz eksport i import artykułów rolno – spożywczych) Polski odnoszono do takich samych pozycji w handlu Unii Europejskiej. W latach 1999 – 2003 do analizy przyjęto dane o handlu zagranicznym 15 krajów członkowskich Unii Europejskiej a dla lat 2004 – 2006 dane dotyczące 25 krajów członkowskich. Również Polska była ujmowana w unijnym handlu, co oznacza że np. eksport dla UE25 jest ujęty we wskaźniku RCA jako suma otrzymana przez uwzględnienie eksportu 25 krajów członkowskich łącznie z Polską. Zestawienie wyników prezentuje wykres.

Rysunek 5. Konkurencyjność artykułów rolno-spożywczych przedstawiona za pomocą wskaźników RCA, IMP, RTA dla handlu rolnego Polski w odniesieniu do krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 1999 – 2006



Źródło: Opracowanie własne

Analizując wskaźnik RCA można stwierdzić, iż w badanym okresie Polska miała przewagę komparatywną w zakresie produktów rolno – spożywczych nad Unią Europejską. Wyjątkiem był rok 2002, kiedy wartość wskaźnika spadła nieznacznie poniżej 1 (i wynosiła 0,97). Od tego roku można zaobserwować stały wzrost wielkości wskaźnika RCA, który od momentu członkostwa znacznie poprawił swoją wartość i kształtował się na poziomie ponad 1,25.

O istnieniu przewagi komparatywnej świadczą również wielkości wskaźnika penetracji importowej IMP. W kolejnych latach badanego okresu utrzymuje się on stale na poziomie poniżej 1 i jego wartość generalnie nie zmieniła się w trakcie badanych lat. Zarówno w latach przed członkowskich jak i po akcesji (wyjątek rok 2003) oscyluje w granicach -0,75. Najwyższą wartość – 0,78 przyjął on w 2005 i 2006 r.

Wskaźnik RTA obliczany jako stosunek RCA i IMP pozwala na zbadanie przewagi konkurencyjnej poprzez zważenie relatywnych korzyści eksportu i importu. Otrzymane wyniki świadczą o istnieniu konkurencyjności produktów rolno – spożywczych Polski na rynku Unii Europejskiej w latach 1999 – 2006. W całym badanym okresie wielkość wskaźnika przyjmuje wartości powyżej 1. Najmniejszą wartość – 1,36 odnotowano w 2001 r., największą – 1,66 w 2003 r., co oznaczało wyraźny wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. Od tego roku wskaźnik utrzymuje się na podobnym poziomie (2004 – 1,63; 2005 – 1,64; 2006 – 1,65).

## Podsumowanie i wnioski

Konstruując wnioski ogólne warto zauważyć analogię pomiędzy zaprzestaniem interwencjonizmu handlowego i liberalizacją handlu a wielkością i saldem obrotów handlowych pomiędzy Polską a Unią Europejską. Wyodrębnione okresy handlowe, a w szczególności ich daty graniczne pokrywają się z najważniejszymi datami kształtującymi stosunki handlowe pomiędzy obiema stronami. Duży wzrost i dodatnie saldo w bilansie handlowym obserwuje się tuż po 1989 roku aż do momentu wejścia w życie umowy przejściowej. Dalej podstawy wymiany handlowej z krajami Unii Europejskiej stworzył Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi. Na podstawie jego części handlowej zaczęła być tworzona strefa wolnego handlu. Dotyczyła ona jednak tylko handlu artykułami przemysłowymi, zaś handel produktami rolnymi, uważanymi jako „wrażliwe”, zaczął ulegać stopniowej liberalizacji według zasady asymetrii na rzecz Polski, jako słabszego partnera handlowego. Mimo zastosowania tej zasady, największe korzyści z Umowy Przejściowej odnieśli producenci rolni i eksporterzy z Unii Europejskiej, którzy w wyniku większego otwarcia rynku polskiego uzyskali nowy rynek zbytu, zaś polscy rolnicy i handlowcy nie mogli uzyskać dostępu do rynku unijnego przy tak ustanowionych kontyngentach handlowych i stosowanych na dużą skalę pozostałych instrumentach polityki handlowej i rolnej.

Sytuacja uległa poprawie, gdy weszła w życie w 2003 roku umowa tzw. „Podwójne zero”, w efekcie, której handel rolny został zliberalizowany. Następny krok, który poświadczył konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynku unijnymi i potwierdził stawiane tezy, miał miejsce w maju 2004 roku, kiedy to staliśmy się pełnoprawnym członkiem UE. W wyniku akcesji rozpoczął się następny etap integracji gospodarczej - tworzenie wspólnego rynku, który to pozwala wyeliminować inne bariery handlowe aniżeli cła i subsydia eksportowe, a w efekcie ułatwić dostęp polskich towarów rolno-spożywczych do rynku unijnego.

Analiza obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi z Unią Europejską oraz kształtowania się stosunków handlowych z tym ugrupowaniem pozwala wysnuć następujące wnioski szczegółowe:

- przyjęcie Polski do UE spowodowało zastosowanie polityki handlowej (WPH) jaka jest wytyczana przez organy Wspólnoty oraz zniesienie ostatnich barier w handlu (większość wymogów WPH zostało wdrożonych jeszcze przed przystąpieniem do UE) w postaci ceł antidumpingowych i środków ochronnych, a także wyeliminowanie kontroli granicznej towarów;
- zerwanie wzajemnej współpracy krajów z byłego bloku socjalistycznego spowodowało wzrost zainteresowania współpracą z krajami Europy Zachodniej, co zaowocowało dodatnim bilansem handlowym w latach 1989-1991;
- po okresie transformacji UE jest najważniejszym partnerem handlowym Polski. W handlu artykułami rolno-spożywczymi udział UE 25 wynosił w 2006 roku po stronie eksportu 77%, zaś po stronie importu 63%;
- odnotowywany wzrost wymiany handlowej do 2003 roku był w większym stopniu podyktowany wzrostem importu; zmiana sytuacji nastąpiła w 2004 roku, gdzie eksport wzrósł o 30% zaś import o 25% licząc w euro. W 2006 roku nadal obserwujemy większe wzrosty po stronie eksportu niż importu, był to odpowiedni wzrost 25% i 17%.
- badane lata charakteryzują się odchodzeniem od polityki protekcjonistycznej, stosującej interwencje państwową oraz systematyczną liberalizacją handlu rolnego. Efektem podpisania Układu Europejskiego była około 80% redukcja ceł ze strony Unii Europejskiej, która okazała się niewystarczająca, aby zdobyć rynki UE. Znaczne trudności



w dostępie polskiego eksportu na rynki zachodnioeuropejskie, mimo asymetrycznych umów stowarzyszeniowych, wynikały ze stosowania innych instrumentów ochrony rynku, narzędzi wspólnej polityki rolnej oraz z niewłaściwego przyznawania preferencji handlowych. Wielkość kontyngentów była ustalana na podstawie rozmiarów wysokiego eksportu odnotowanego w pierwszym wyodrębnionym okresie (lata 1988-1990), który pojawił się na początku transformacji gospodarki i szybko obniżył się po 1992 roku;

- wejście w życie części handlowej Układu Europejskiego w 1992r. nie spełniło oczekiwań dalszego wzrostu eksportu i poprawy bilansu handlowego dla Polski. Drugi i trzeci okres wyodrębniony w pracy przypadający na lata 1992-2002 charakteryzował się ujemnym bilansem handlowym. Mimo większej skali preferencji udzielonych przez UE, import z Unii rósł znacznie szybciej aniżeli eksport, w efekcie którego obserwujemy powiększenie ujemnego salda w trzecim okresie;
- lata 1995-2002 charakteryzują się znacznym wzrostem importu rolnego z UE, co jest efektem symetrycznej obustronnej liberalizacji od 1995 roku w wyniku której polski rynek żywnościowy stał się jeszcze bardziej dostępny dla towarów unijnych. Ta niekorzystna sytuacja powodowana była również czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi takimi jak: niekorzystne warunki klimatyczne, aprecjacja złotego, oraz stagnacja eksportu wynikająca ze wzrostu cel unijnych po wejściu Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej GATT, słaba koniunktura gospodarcza w Europie, głównie w Niemczech oraz stosowanie instrumentów wspólnej polityki handlowej i rolnej. Ten ostatni argument mocno wskazuje, że mimo obniżenia cel, można sprawnie bronić dostępu do rynku. za pomocą innych narzędzi takich jak stosowanie subsydiów eksportowych wobec krajów trzecich, wymagań sanitarnych i weterynaryjnych, norm jakościowych, skomplikowanych procedur administracyjnych i innych;
- Kolejny czwarty okres pokazuje to, że w przypadku stosowania jednolitej bądź bardzo zbliżonej polityki handlowej i rolnej stwarzającej jednakowe reguły gry dla obu partnerów Polska może sprostać unijnej konkurencji i dotrzeć ze swoimi wyrobami żywnościowymi na rynek UE. Dodatkowo saldo w 2006 roku wyniosło 2513 mln euro i było o 717 mln euro większe niż w 2005 roku. Nasza przewaga komparatywna kształtuje się dzięki niższym cenom, żywności o znacznie mniejszej zawartości chemii o lepszych walorach smakowych, bliskości dużego i bogatego rynku niemieckiego, elastyczności polskich gospodarstw, które przy braku specjalizacji łatwiej i szybciej dostosowują strukturę produkcji do wymogów rynkowych;
- Analizując wskaźniki RCA, IMP,RTA można stwierdzić, iż w badanym okresie Polska miała przewagę komparatywną w zakresie produktów rolno – spożywczych nad Unią Europejską.

Po przeanalizowaniu otrzymanych wyników możemy potwierdzić obydwie hipotezy badawcze. Pierwsza hipoteza badawcza, która wskazywała, iż usunięcie barier handlowych i zrezygnowanie z polityki interwencyjnej na konto polityki liberalnej spowoduje wzrost obrotów handlowych i poprawę salda handlowego w handlu artykułami rolno-spożywczymi z krajami Unii Europejskiej okazała się słuszna. Kolejne okresy wskazywane w pracy potwierdziły iż w miarę wzrostu polityki liberalnej wzrasta wielkość obrotów handlowych i to w szczególności po stronie eksportu. Druga hipoteza zakładająca, że polskie wyroby żywnościowe w wyniku procesu integracji są w stanie sprostać konkurencji unijnej i mogą konkurować z produktami pochodzącymi z krajów UE15 na rynku światowym również została zweryfikowana pozytywnie na co wskazują obliczone wskaźniki przewag komparatywnych. RCA – wskaźnik komparatywnej przewagi eksportu kształtuje się powyżej jedności, co należy interpretować jako istnienie przewagi i lepszą konkurencyjność polskich artykułów żywnościowych na rynkach światowych, IMP – indeks penetracji importowej był poniżej jedności, co interpretuje się jako istnienie przewagi komparatywnej – rynek unijny

jest bardziej chłonnym rynkiem na produkty żywnościowe w porównaniu z rynkiem polskim; RTA – indeks relatywnej przewagi handlu obliczany jako stosunek RCA i IMP pozwala na zbadanie przewagi konkurencyjnej poprzez zważenie relatywnych korzyści eksportu i importu. Otrzymane wyniki świadczą o istnieniu konkurencyjności produktów rolno – spożywczych Polski na rynku Unii Europejskiej w latach 1999 – 2006.

#### **BIBLIOGRAFIA:**

1. Adamowicz M. red.,(2000), Polityka ochrony konkurencji a konkurencyjność w kompleksie rolno-żywnościowym (w) *Możliwość poprawy konkurencyjności agrobiznesu*, AR, Lublin.
2. Balassa B.,(1989), *Comparative advantage, trade policy and economic development*. New York University Press.
3. GUS: *Rocznik statystyczny*, Warszawa 2003, 2004, 2005, 2006,2007.
4. Kotyński J.red.(2007), *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2006-2007*, Raport roczny, IBRKiK, Warszawa.
5. Marszałek A., (2004), *Integracja Europejska*, PWN, Warszawa.
6. Raport: *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 1995 roku; w 1996;1997;1998;1999;2000;2001;1002;2003,2004,2005,2006*, Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych FAPA, Warszawa.
7. Rytko A.(2005), *Handel artykułami rolno-spożywczymi przed i po akcesji polski z Unią Europejską*. Zeszyty Naukowe SERiA, Warszawa.
8. Rytko A.(2003), *Konkurencyjność polskich artykułów rolno-żywnościowych na rynku UE (w) Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie* red. S. Urban, Akademia Ekonomiczna Wrocław.