

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 449

**Ekonomia**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Joanna Świrska-Korłub, Jadwiga Marcinek

Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronach internetowych

[www.pracnaukowe.ue.wroc.pl](http://www.pracnaukowe.ue.wroc.pl)

[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons

Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2016

**ISSN 1899-3192**

**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-616-9**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław

tel./fax 71 36 80 602; e-mail: [econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)

[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	11
<b>Piotr Adamczewski:</b> Organizacje inteligentne w rozwoju społeczeństwa wiedzy / Intelligent organizations in the development of knowledge society .....	13
<b>Maciej Banasik:</b> Siła demokracji a władza finansjery na przykładzie kryzysu w Grecji / The strength of democracy vs. the power of high finance on the example of the crisis in Greece .....	23
<b>Paweł Białynicki-Birula, Łukasz Mamica:</b> Uwarunkowania i efekty polityki przemysłowej w świetle neoweberowskiej koncepcji państwa / Determinants and effects of industrial policy in the context of the neoweberian state model .....	40
<b>Jan Borowiec:</b> Integracja handlowa jako determinanta synchronizacji cykli koniunkturalnych w strefie euro / Trade integration as a determinant of business cycles synchronization in the Euro Area .....	52
<b>Malgorzata Bułkowska:</b> Potencjalny wpływ bilateralnych umów handlowych na wzrost gospodarczy UE – przewidywane skutki dla polskiego sektora rolno-spożywczego / Potential impact of the bilateral trade agreements on the economic growth in the EU – expected consequences for the Polish agri-food sector .....	61
<b>Sławomir Czetwertyński:</b> Produkcja partnerska a nieformalny obrót cyfrowymi dobrami informacyjnymi / Peer production vs. informal distribution of digital information goods .....	72
<b>Ireneusz Dąbrowski:</b> Mechanizmy sprzężeń zwrotnych i ujęcie cybernetyczne w ekonomii / Feedbacks and cybernetic coverage in economics .....	86
<b>Tomasz Dębowski:</b> Polityka regionalna Unii Europejskiej w Polsce – terażniejszość i przyszłość / Regional policy of the European Union in Poland – present and future .....	96
<b>Wirginia Doryń:</b> Innowacyjność sektora niskiej techniki w krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza / Innovation of the low technology sector in the European Union – a comparative analysis .....	109
<b>Karolina Dreła:</b> Prekariat – kierunki zmian i wpływ na rynek pracy / Precariat – directions of changes and impact on the labour market .....	118
<b>Monika Fabińska:</b> Droga kobiet do sukcesu biznesowego w dobie polityki równych szans / Women’s road to business success in the era of equal opportunities policy .....	130

<b>Maria Fic, Daniel Fic, Edyta Ropuszyńska-Surma:</b> Społeczno-ekonomiczne ograniczenia rozwoju gospodarczego Polski w kontekście pułapki średniego dochodu / Socio-economic constraints of the Polish economic growth in context of the middle-income trap .....	142
<b>Paweł Głodek:</b> Proces komercjalizacji wiedzy a struktury uczelni wyższej – ujęcie modelowe / Process of knowledge commercialization and university organisational units – model approach.....	155
<b>Aleksandra Grabowska-Powaga:</b> Uwarunkowania kształtowania kapitału społecznego – odniesienia do Polski / Factors that influence social capital – references to Poland.....	169
<b>Alina Grynia:</b> Poziom oraz struktura finansowania działalności badawczo-rozwojowej na Litwie na tle pozostałych krajów UE / Level and structure of investment in research and development in Lithuania in comparison with other countries .....	177
<b>Mariusz Hamulczuk, Jakub Kraciuk:</b> Procesy globalizacji a wzrost gospodarczy w krajach europejskich / Globalisation processes vs. economic growth in the European countries .....	191
<b>Anna Horodecka, Liudmyła Vozna:</b> The vulnerability of the labor market as the effect of the human motivation to work / Wrażliwość rynku pracy jako skutek motywacji człowieka do pracy .....	207
<b>Agata Jakubowska:</b> Instytucjonalne podłoże relacji podmiotów funkcjonujących na rynku / Institutional background of relations between entities on the market .....	216
<b>Ewa Jaska:</b> Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju rynku reklamy medialnej w Polsce / Macroeconomic conditions for the development of media advertising market in Poland .....	224
<b>Michał Jurek:</b> Społeczna odpowiedzialność biznesu – ewolucja koncepcji i jej znaczenia / Corporate social responsibility – evolution of the concept and its importance.....	234
<b>Renata Karkowska, Igor Kravchuk:</b> Struktura inwestorów na GPW w Warszawie w kontekście zmian makroekonomicznych i rynkowych / Structure of investors in the Warsaw Stock Exchange in the context of macroeconomic and market changes.....	246
<b>Grażyna Karmowska:</b> Analiza i ocena poziomu ekoinnowacji w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej / Analysis and assessment of the level of eco-innovation in the new member countries of the European Union .....	257
<b>Dariusz Kielczewski:</b> Racjonalność człowieka gospodarującego w ujęciu koncepcji <i>homo sustinens</i> / Rationality of managing man in the concept of <i>homo sustinens</i> .....	269

<b>Krystyna Kietlińska:</b> Rola powiatowych urzędów pracy w przeciwdziałaniu bezrobociu w Polsce / The role of district labour offices of work in counter-acting unemployment in Poland .....	277
<b>Aneta Kisiel:</b> Kształtowanie kapitału ludzkiego – wybrane problemy / Human capital shaping – selected issues .....	289
<b>Dariusz Klimek:</b> Funkcja ekonomiczna imigracji na polskim rynku pracy / The economic function of immigration on the Polish labor market .....	300
<b>Paweł Kocoń:</b> Zarządzanie informacją – utajnianiem i ujawnianiem – jako funkcja zarządzania publicznego / Managing the information – encryption and disclosure – as public management functions .....	310
<b>Anna Kozłowska, Agnieszka Szczepowska-Flis:</b> Weryfikacja hipotezy schumpeterowskiej w kontekście rodzajowej struktury wdrażanych innowacji / Verification of Schumpeterian hypothesis in the context of generic structure of innovations .....	319
<b>Anna Kozłowska, Agnieszka Szczepowska-Flis:</b> Wpływ wybranych warunków działalności gospodarczej na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw / Influence of chosen conditions of economic activity on innovation activity of enterprises .....	329
<b>Joanna Kudelko:</b> Nowy paradygmat rozwoju w realizacji polityki spójności / New paradigm of development in the implementation of cohesion policy .....	340
<b>Wojciech Leoński:</b> Rola państwa i instytucji rządowych w promowaniu koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce / The role of the state and government agencies in promoting the concept of corporate social responsibility in Poland .....	350
<b>Renata Lisowska:</b> Kształtowanie przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wykorzystanie wzornictwa przemysłowego – doświadczenia województwa wielkopolskiego / Shaping the competitive advantage of small and medium-sized enterprises through the use of industrial design – experience of the Wielkopolskie Voivodeship .....	358
<b>Irena Łącka:</b> Wkład uczelni i instytutów badawczych w ochronę własności przemysłowej w Polsce w latach 2009-2014 / Input of universities and research institutes on the protection of industrial property in Poland between 2009 and 2014 .....	368
<b>Agnieszka Malkowska:</b> Eksport województwa zachodniopomorskiego – charakterystyka i znaczenie dla regionu / Exports in Zachodniopomorskie Voivodeship – profile and significance for the region .....	381
<b>Natalia Mańkowska:</b> Usługi e-administracji a konkurencyjność międzynarodowa w wymiarze instytucjonalnym / E-government services and institutional competitiveness .....	392
<b>Grażyna Michalczuk, Julita Fiedorczyk:</b> Kapitał intelektualny kraju (NIC) – konceptualizacja podejść / National intellectual capital (NIC) – the conceptualization of approach .....	402

<b>Michał Michorowski, Artur Pollok, Bogumiła Szopa:</b> Przeobrażenia w sferze dochodów gospodarstw domowych w Polsce według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1993-2014 / Transformations in household incomes in Poland by socioeconomic groups in 1993-2014 .....	412
<b>Dorota Milek:</b> Przestrzenne zróżnicowanie innowacyjności polskich regionów / Spatial diversity of Polish regions innovativeness .....	424
<b>Bogumiła Mucha-Leszko:</b> Przyczyny słabego ożywienia koniunktury gospodarczej w strefie euro w świetle hipotezy o nowej sekularnej stagnacji / Causes of the Eurozone's slow economic recovery in the light of new secular stagnation hypothesis .....	436
<b>Rafał Nagaj:</b> Działania zbiorowe i na rzecz innych – analiza porównawcza polskich, litewskich i hiszpańskich studentów / Collective actions and helping others – comparative analysis of Polish, Lithuanian and Spanish student) .....	450
<b>Paulina Nowak:</b> Regionalne zróżnicowania poziomu nasycenia w ośrodki innowacji i przedsiębiorczości / Regional variation in the level of saturation in the centers of innovation and entrepreneurship .....	462
<b>Robert Pietrzykowski:</b> Rozwój gospodarczy państw Europy Środkowej i Wschodniej jako członków Unii Europejskiej / Economic development of countries of Central and Eastern Europe as members of the European Union .....	476
<b>Elżbieta Pohulak-Żołędowska, Arkadiusz Żabiński:</b> Wykorzystanie idei otwartych innowacji we współczesnych gospodarkach / Open innovation concept in contemporary economies .....	487
<b>Gabriela Przesławska:</b> Otoczenie instytucjonalne jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności kraju oraz inkluzywnego wzrostu / Institutional environment as a factor of country's international competitiveness and inclusive growth.....	498
<b>Malgorzata Raczkowska:</b> Jakość życia w krajach Unii Europejskiej / Quality of life in the European Union .....	511
<b>Anna Rutkowska-Gurak:</b> Refleksje nad metodologią nauk ekonomicznych / Reflections on the methodology of economic sciences .....	522
<b>Stanisław Swadźba:</b> Wzrost gospodarczy krajów Azji Południowo-Wschodniej i Unii Europejskiej. Analiza porównawcza / The economic growth of South-East Asia and the European Union. Comparative analysis .....	536
<b>Anna Sworowska:</b> Współpraca patentowa nauki i biznesu na przykładzie województwa podkarpackiego – analiza sieci / Network analysis of patent cooperation between science and business – the case of Subcarpathian region .....	547
<b>Monika Szafrąńska, Renata Matysik-Pejas:</b> Społeczna odpowiedzialność banków komercyjnych w Polsce wobec środowiska naturalnego / Corpo-	

rate social responsibility of commercial banks in Poland towards the natural environment.....	559
<b>Piotr Szkudlarek:</b> Płeć studentów a ich aktywność społeczna w świetle badań nad kapitałem społecznym / Sex of students and their social activity in the light of research into the social capital .....	573
<b>Agnieszka Szulc:</b> Instytucje formalne i nieformalne na rynku pracy w Polsce / Formal and informal institutions on the labour market in Poland .....	584
<b>Andrzej Szuwarzyński:</b> Porównanie efektywności działalności badawczo-rozwojowej w krajach OECD / Comparison of efficiency of research and development in OECD countries .....	595
<b>Magdalena Szyszko:</b> Oczekiwania bliskie racjonalnym? Współczesne koncepcje kształtowania oczekiwań uczestników rynku / Bounded rationality of expectations? Modern hypotheses of expectations formation of market participants.....	606
<b>Ewa Ślęzak:</b> Migracje Polaków po 2004 roku a gospodarstwa domowe – implikacje teoretyczne i praktyczne / Migrations of the Polish after 2004 vs. the households – theoretical and practical implications .....	616
<b>Mirosława Tereszczuk:</b> Instrumenty polityki handlowej Unii Europejskiej a polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi / Trade policy instruments of the European Union versus the Polish foreign trade in agricultural products .....	627
<b>Agnieszka Tomczak:</b> Polityka monetarna i fiskalna w warunkach wysokiego zadłużenia / Monetary and fiscal policy in the conditions of considerable indebtedness.....	639
<b>Katarzyna Twarowska:</b> Efekty międzynarodowej koordynacji polityki walutowej w latach 1978-2015 / Effects of international monetary policy coordination in the period 1978-2015.....	652
<b>Zuzanna Urbanowicz:</b> Simulation analysis of the degree of inadequacy in the single monetary policy for the EU economy outside the euro zone / Symulacyjna analiza stopnia nieadekwatności jednolitej polityki pieniężnej dla unijnej gospodarki spoza strefy euro .....	665
<b>Grażyna Węgrzyn:</b> Absolwenci na europejskim rynku pracy – analiza porównawcza / University graduates at European labour market – comparative analysis .....	675
<b>Danuta Witczak-Roszkowska:</b> Kapitał społeczny polskich regionów / Social capital of Polish regions.....	686
<b>Katarzyna Włodarczyk:</b> Serwicyzacja konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych / Servicization of consumption in Polish households.....	699
<b>Renata Wojciechowska:</b> Between economic triumphalism and anti-economism / Między tryumfalizmem ekonomicznym a antyeconomizmem .....	709

---

<b>Malgorzata Wosiek:</b> Migracje międzynarodowe w procesach dostosowawczych na rynkach pracy krajów UE w czasie kryzysu / International migration in the labour market adjustment processes in the EU countries during the crisis .....	718
<b>Urszula Zagóra-Jonszta:</b> Dwugłos klasyków francuskich na temat podatków – Bastiat i Sismondi / Two voices of French classics about taxes – Bastiat and Sismondi .....	730
<b>Malgorzata Zielenkiewicz:</b> Konkurencyjność krajów UE w świetle globalnego kryzysu finansowego / Competitiveness of the EU countries in the context of the global financial crisis .....	740



## Wstęp

Z wielką przyjemnością oddajemy do Państwa rąk publikację pt. „Ekonomia”, wydaną w ramach Prac Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Opracowanie składa się z 65 artykułów, w których autorzy prezentują wyniki badań w czterech obszarach problemowych analizowanych na poziomie mikro- i makroekonomicznym.

Pierwszy obszar przedstawia rozważania dotyczące rynku pracy i instytucji rynku pracy, a także roli kapitału ludzkiego w gospodarce. Znalazły się tutaj wyniki badań na temat np.: roli urzędów pracy w przeciwdziałaniu bezrobociu, wpływu instytucji formalnych i nieformalnych na rynek pracy, zjawiska prekariatu, sytuacji kobiet na rynku pracy w dobie polityki równych szans czy pozycji absolwentów na europejskim rynku pracy. Drugi obszar dotyczy problemów makroekonomicznych współczesnych gospodarek, często ukazywanych w kontekście analizy sytuacji Polski na tle innych krajów unijnych. W tej grupie artykułów zaprezentowano wyniki analiz dotyczących m.in.: interwencjonizmu monetarnego i fiskalnego w warunkach wysokiego zadłużenia, polityki monetarnej i fiskalnej w krajach unijnych, ograniczeń wzrostu i rozwoju gospodarczego, innowacyjności i przedsiębiorczości, działalności badawczo-rozwojowej oraz roli kapitału intelektualnego kraju. Trzeci obszar tematyczny prezentowanej publikacji stanowią aspekty mikroekonomiczne, omawiając je np. dokonano analizy relacji podmiotów funkcjonujących na rynku, poddano ocenie przeobrażenia w sferze dochodów gospodarstw domowych czy opisano wpływ migracji na gospodarstwa domowe w Polsce. Czwarty obszar obejmuje zaś opracowania dotyczące fundamentów ekonomii, m.in. racjonalności człowieka w ujęciu *homo sustinens*, nowych paradygmatów rozwoju, refleksji nad metodologią nauk ekonomicznych, koncepcji kształtowania oczekiwań uczestników rynku czy analiz poglądów klasyków francuskich na temat podatków.

Książka przeznaczona jest dla pracowników naukowych szkół wyższych, specjalistów w praktyce zajmujących się problematyką ekonomiczną, studentów studiów ekonomicznych oraz słuchaczy studiów podyplomowych i doktoranckich.

Artykuły składające się na niniejszą książkę były recenzowane przez samodzielnych pracowników nauki, w większości kierowników katedr ekonomii. Chcielibyśmy serdecznie podziękować za wnikliwe i rzetelne recenzje, często inspirujące do dalszych badań. Oddając powyższą publikację do rąk naszych Czytelników, wyrażamy jednocześnie nadzieję, że ze względu na jej wszechstronny charakter spotka się ona z zainteresowaniem i przyczyni do rozpoczęcia inspirujących dyskusji.

*Jerzy Sokołowski*

**Małgorzata Bulkowska**

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy  
e-mail: bulkowska@ierigz.waw.pl

---

**POTENCJALNY WPŁYW BILATERALNYCH UMÓW  
HANDLOWYCH NA WZROST GOSPODARCZY UE –  
PRZEWIDYWANE SKUTKI  
DLA POLSKIEGO SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO**

---

**POTENTIAL IMPACT OF THE BILATERAL TRADE  
AGREEMENTS ON THE ECONOMIC GROWTH  
IN THE EU – EXPECTED CONSEQUENCES  
FOR THE POLISH AGRI-FOOD SECTOR**

---

DOI: 10.15611/pn.2016.449.05

JEL Classification: F13, F14, F15

**Streszczenie:** W artykule dokonano szczegółowej analizy bilateralnych umów handlowych zawartych i negocjowanych przez Unię Europejską z innymi krajami czy ugrupowaniami oraz ich potencjalnego wpływu na wzrost gospodarczy UE. Szczególną uwagę zwrócono na przewidywane skutki liberalizacji handlu zagranicznego dla sektora rolno-spożywczego, bazując na dotychczasowych wynikach badań. W dalszej części artykułu przedstawiono kierunki i perspektywy eksportu polskich produktów rolno-spożywczych. Analizę strumieni handlowych produktami rolno-spożywczymi w Polsce dokonano w oparciu o dane z bazy UN Comtrade. Szacuje się, że najwięcej korzyści przyniesie unii zawarcie umów handlowych między USA oraz Japonią. Sektor rolno-spożywczy należy, jak wynika z prac nad TTIP, do jednego z najbardziej wrażliwych tematów negocjacji. Za najbardziej perspektywiczne kierunki dla polskiego eksportu produktów żywnościowych można uznać przede wszystkim rozwijające się kraje Afryki, Azji, Bliskiego Wschodu oraz Ameryki Północnej.

**Słowa kluczowe:** umowy handlowe, handel zagraniczny, PKB, produkty rolno-spożywcze.

**Summary:** This article aims to analyze the potential benefits of bilateral trade agreements concluded by the EU with other countries, both in the development of the EU economy, and the potential consequences for the Polish agri-food sector. It is estimated that most of the economic benefits of the European Union will conclude trade agreements with the US and Japan. Agri-food sector is one of the most important and sensitive subjects of the negotiations, especially from the point of view of Polish food producers.

**Keywords:** trade agreements, foreign trade, GDP, agri-food products.

## 1. Wstęp

Coraz większe znaczenie w kształtowaniu stosunków handlowych mają umowy bilateralne zawierane pomiędzy krajami lub ugrupowaniami. Przedłużające się wielostronne negocjacje w ramach rundy Doha przyczyniły się do wzrostu dwustronnych porozumień handlowych zawieranych przez Unię Europejską. Na intensyfikację rozmów na temat porozumień bilateralnych znaczący wpływ miał również globalny kryzys ekonomiczny. W unijnej strategii „Europa 2020” politykę handlową uznano bowiem za podstawowy element polityki gospodarczej UE, mający przyczynić się do pobudzenia wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym rynku europejskim [Pera 2013].

Polska wraz z akcesją do UE została objęta wspólną polityką handlową i przyjęła unijną taryfę celną, stając się tym samym stroną umów handlowych (istniejących i negocjowanych) Unii Europejskiej z krajami trzecimi. Sektor rolno-spożywczy należy do jednego z najbardziej wrażliwych tematów negocjacji, wzbudzających wiele obaw, zwłaszcza w zakresie spójności regulacyjnej, mogącej doprowadzić do obniżenia standardów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska, ale także wzrostu presji konkurencyjnej wśród producentów rolnych [Ambroziak, Bułkowska 2015].

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi odgrywa ważną rolę w polskim handlu zagranicznym i jest jednym z jego filarów. Mając na uwadze ten fakt, wyniki negocjacji mogą mieć duży wpływ nie tylko na dalsze perspektywy handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, ale również na cały sektor rolny w Polsce. Celem artykułu jest zbadanie potencjalnych korzyści wynikających z umów handlowych zawieranych przez Unię Europejską, zarówno na rozwój gospodarki UE, jak i potencjalne skutki dla polskiego sektora rolno-spożywczego.

## 2. Umowy o preferencyjnym handlu zawierane przez UE

Podobnie jak inne państwa i ugrupowania integracyjne, Unia Europejska prowadzi obecnie równoległe negocjacje kompleksowych umów handlowych z wieloma ważnymi partnerami handlowymi, chcąc w ten sposób polepszyć warunki dostępu unijnych przedsiębiorstw do rynków zagranicznych. UE dąży do zacieśnienia współpracy gospodarczej poprzez zawieranie umów handlowych nie tylko z krajami rozwiniętymi, jak Stany Zjednoczone, Kanada, Korea Południowa i Japonia, ale również z krajami o niższym poziomie rozwoju gospodarczego (np. Wietnam, Indie, Tajlandia czy też innymi krajami rozwijającymi się, które są postrzegane jako koła napędowe światowej gospodarki).

Wcześniejsze umowy o wolnym handlu odnosiły się głównie do eliminacji barier celnych we wzajemnym handlu. Nowa generacja porozumień z ważnymi partnerami UE reguluje nie tylko kwestie związane z liberalizacją i usuwaniem barier taryfowych i pozataryfowych w wymianie handlowej towarami oraz usługami, ale także znoszenie ograniczeń w przepływie inwestycji, prawa własności intelektualnej,

zamówienia publiczne czy też wymagania ochrony środowiska. Są one wyrazem szerszej współpracy UE z danym krajem na płaszczyźnie gospodarczej i politycznej.

Pierwszą umową o wolnym handlu nowego typu, najszerszą pod względem liczby uregulowanych kwestii, Unia Europejska zawarła z Republiką Korei. Weszła ona

**Tabela 1.** Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej

Obowiązujące umowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EOG – Islandia, Liechtenstein, Norwegia</li> <li>• unie celne – Turcja, Andora i San Marino</li> <li>• Porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu – SAA (Albania, Czarnogóra, Macedonia, Serbia, Bośnia i Hercegowina)</li> <li>• Porozumienia śródziemnomorskie o stowarzyszeniu – EuroMed (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Tunezja)</li> <li>• Umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA):               <ul style="list-style-type: none"> <li>– EPA Cariforum (15 krajów Karaibów: Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, St. Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago),</li> <li>– EPA ESA – Afryka Wschodnia i Południowa (Madagaskar, Seszele, Zimbabwe, Mauritius); od maja 2012 r.</li> <li>– EPA Pacific (Papua Nowa Gwinea, Fidzi)</li> <li>– EPA Ameryka Środkowa (Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama)</li> <li>– EPA Kamerun – umowa prowizorycznie weszła w życie w sierpniu 2014 r.</li> </ul> </li> <li>• Kolumbia i Peru – od 2013 r.</li> <li>• Gruzja i Mołdowa – umowy prowizorycznie weszły w życie od września 2014 r.</li> <li>• Ukraina (<i>Deep and Comprehensive Free Trade Area</i>, DCFTA) – od 1 stycznia 2016 r.</li> <li>• Korea Południowa (<i>Deep and Comprehensive Free Trade Area</i>, DCFTA); weszła w życie 1 lipca 2011 r.</li> <li>• Pozostałe strefy wolnego handlu: Szwajcaria, RPA, Meksyk, Wyspy Owcze, Chile i Irak</li> </ul>
Umowy wynegocjowane, ale nie weszły w życie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanada (<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i>, CETA)</li> <li>• EPA ECOWAS – Afryka Zachodnia (Benin, Burkina Faso, Wyspy Zielonego Przylądka, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo i Mauretania)</li> <li>• EPA SADC – Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (Angola, Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia, Suazi); negocjacje zakończone w lipcu 2014 r.</li> <li>• EPA EAC – Wspólnota Wschodnioafrykańska (Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania, Uganda); negocjacje zakończone w październiku 2014 r.</li> <li>• Ekwador – negocjacje zakończone w lipcu 2014 r.</li> <li>• Singapur – negocjacje zakończone w październiku 2014 r.</li> <li>• Wietnam – negocjacje zakończone w sierpniu 2015 r.</li> </ul>
Umowy negocjowane	<ul style="list-style-type: none"> <li>• USA (<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>, TTIP)</li> <li>• Tajlandia, Malesja</li> <li>• Mercosur (Brazylia, Argentyna, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela)</li> <li>• Indie</li> <li>• Japonia</li> </ul>

Źródło: [Ambroziak i in. 2016].

w życie w 1 lipca 2011 r., po ok. 4 latach od momentu rozpoczęcia negocjacji (w maju 2007). Od marca 2013 r. stosowana jest umowa z Peru, natomiast od sierpnia 2013 r. z Kolumbią. We wrześniu 2014 r. weszły w życie umowy o utworzeniu pogłębionej i całościowej strefy wolnego handlu (będące częścią umów stowarzyszeniowych) z Gruzją i Mołdawią, a 1 stycznia 2016 r. również DCFTA z Ukrainą (tab. 1).

Unia Europejska podejmuje także próby uregulowania i pogłębienia stosunków handlowych za pomocą dwustronnych umów z krajami Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN). W październiku 2014 r. Singapur jako pierwszy z członków ASEAN zawarł porozumienie z UE. Prowadzone są także negocjacje m.in. z Malezją i Tajlandią.

W sierpniu 2014 r. zakończono negocjacje w sprawie kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej UE–Kanada (CETA), natomiast w grudniu 2015 r. z Wietnamem. Prowadzone są także negocjacje ze Stanami Zjednoczonymi nad Transatlantyckim Partnerstwem Handlowo-Inwestycyjnym (TTIP), państwami Zatoki Perskiej, Indiami i Japonią (tab. 1). Wznowione zostały negocjacje z krajami tworzącymi Mercosur. Trwają także rokowania z krajami, które nie zawarły jeszcze z UE Umów o Partnerstwie Gospodarczym (*Economic Partnership Agreement*).

### 3. Wpływ umów na rozwój gospodarczy UE

Unia Europejska wciąż pozostaje największym światowym eksporterem, importem, jak również źródłem i odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Szacuje się, że obecnie ok. 30 mln miejsc pracy w UE (ponad 10%) jest uzależnione od sprzedaży (eksportu) do reszty świata. Wpływ popytu zagranicznego na wzrost gospodarczy będzie się w przyszłości systematycznie zwiększać. Liberalizacja handlu tworzy nowe możliwości w zakresie innowacji i wzrostu produktywności. Według wyników badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską, wzrost otwartości gospodarki o 1%, skutkuje wzrostem produktywności pracy o 0,6%. Zważywszy, że w 2015 r. 90% wzrostu gospodarczego wygenerowane zostało poza Europą, z czego 1/3 w samych Chinach, pozyskiwanie rynków głównych partnerów handlowych będzie odgrywać coraz większą rolę w stymulacji wzrostu gospodarczego Europy. Dlatego też kompleksowe umowy handlowe z najważniejszymi partnerami mogą być znaczącym katalizatorem zmian gospodarczych w UE [European Commission 2012].

Według szacunków KE pogłębione relacje UE z jej głównymi partnerami handlowymi mogą znacząco przyczynić się do ożywienia europejskiej gospodarki. Jeśli UE zrealizuje ambitny program rozwoju handlu zagranicznego, PKB Unii może zwiększyć się nawet o 2%, tj. o 250 mld euro, oraz może przyczynić się do powstania 2 mln miejsc pracy w UE (tab. 2).

Opracowana przez Komisję Europejską symulacja potencjalnych korzyści z tytułu zawarcia umów o wolnym handlu wykazała, że największe znaczenie dla pobu-

dzenia wzrostu PKB Unii Europejskiej miałyby zawarcie tego rodzaju porozumień ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią. Z punktu widzenia wymiany handlowej zakończenie negocjacji i podpisanie stosownych porozumień z państwami ASEAN przyniosłoby nieco większy wzrost eksportu i importu niż w przypadku umów z USA czy Japonią (tab. 2).

**Tabela 2.** Potencjalny wpływ umów handlowych na PKB, eksport i miejsca pracy w Europie

Wyszczególnienie	PKB		Eksport		Import	
	%	mld EUR	%	mld EUR	%	mld EUR
USA	0,52	65,7	1,40	29,4	1,35	29,0
Japonia	0,34	42,9	1,20	25,2	1,20	25,8
Kanada	0,08	10,1	0,69	14,6	0,39	6,0
ASEAN	0,035	4,4	1,60	33,7	1,40	30,1
Indie	0,03	3,8	0,55	11,6	0,55	11,8
Mercosur	0,17	21,5	0,65	13,7	0,66	14,2
Total	1,2	152,2	6,2	129,6	5,6	118,2
Korea Południowa*	0,075	9,5	1,20	25,2	1,10	23,6

\* Obowiązuje od 1 lipca 2011 r.

Źródło: [European Commission 2012].

Umowa handlowa (*free trade agreements*, FTAs) z Singapurem była ważnym precedensem dla innych potencjalnych umów z sąsiednimi czy podobnymi państwami ASEAN i może wzmocnić pozycję UE w Azji. Negocjacje z dużymi wschodzącymi gospodarkami, jak Indie czy Mercosur, są trudne, ale ważne. Jeżeli umowy zostaną sfinalizowane, obejmą one 2/3 handlu unijnego. Dlatego też przyspieszenie procesu negocjacji i ratyfikacji jest niezbędne do czerpania korzyści z handlu zagranicznego.

### 3.1. Dotychczasowe wyniki badań dotyczące wpływu bilateralnych umów handlowych na sektor rolno-spożywczy

Niewątpliwie, największy wpływ na handel zagraniczny UE, ale także na międzynarodowe stosunki handlowe będzie miała umowa TTIP, obecnie negocjowana przez Unię Europejską i USA. Zarówno USA, jak i UE należą bowiem do najważniejszych podmiotów w handlu międzynarodowym. Jednak ich udział w globalnym handlu produktami rolno-spożywczymi stopniowo maleje na korzyść Brazylii, Chin oraz Indii, co stwarza przesłanki do integracji transatlantyckiej. TTIP będzie potencjalnie największym w historii regionalnym porozumieniem o wolnym handlu. Sektor rolno-spożywczy należy do jednego z najbardziej wrażliwych tematów negocjacji, wzbudzających wiele obaw, zwłaszcza w zakresie spójności regulacyjnej, mogącej doprowadzić do obniżenia standardów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowi-



ska, ale także spodziewanej większej konkurencji ze strony amerykańskich przedsiębiorstw, które dzięki TTIP uzyskają łatwiejszy dostęp do unijnego rynku [Ambroziak, Bułkowska 2015].

Istnieje wiele analiz oceniających potencjalne efekty wejścia w życie TTIP na unijną gospodarkę, niewiele jest natomiast opracowań szacujących efekty TTIP dla polskiej gospodarki, w tym sektor rolno-spożywczy. W większości przypadków skutki zawarcia umów oszacowano z wykorzystaniem modelowania ekonometrycznego. Stosowano w tym celu model równowagi ogólnej (*computable general equilibrium*, CGE). W zależności od przyjętego scenariusza liberalizacji oszacowana skala wpływu była różna. W niektórych przypadkach natomiast ograniczono się do metody deskryptywnej.

W sposób najbardziej szczegółowej oceny wpływu umowy TTIP na gospodarkę żywnościową UE, w tym jej handel zagraniczny dokonał międzynarodowy zespół badawczy pod kierownictwem G. Felbermayra na zlecenie Parlamentu Europejskiego. W podstawowym scenariuszu liberalizacji założono całkowite zniesienie ceł (w chwili wejścia w życie umowy bądź w ciągu kilku lat) oraz redukcję barier pozataryfowych we wzajemnym handlu o 25%. Z przeprowadzonych symulacji wynikało, że wskutek wejścia w życie umowy eksport rolno-spożywczy UE do Stanów Zjednoczonych wzrośnie łącznie do 2025 r. o 56,4%, a unijny import z USA – aż o 116,3%. Dla porównania, dla handlu UE z USA ogółem wzrosty te wyniosą odpowiednio 37,3% i 36,6%. W ujęciu sektorowym skala wpływu TTIP na wzajemne obroty handlowe UE–USA będzie silnie zróżnicowana. Według oszacowań, w największym stopniu efekty handlowe liberalizacji ujawnią się w eksporcie UE do USA takich grup produktów, jak: mięso czerwone (wzrost o 404%), cukier (o 297%), mięso białe (o 289%) oraz produkty mleczarskie (o 239%). Wskutek wejścia w życie TTIP unijny import produktów mleczarskich ze Stanów Zjednoczonych będzie w 2025 r. blisko 21-krotnie wyższy niż byłby w sytuacji zachowania poziomu protekcji sprzed wejścia w życie umowy. Wartość importu z USA mięsa białego byłaby ponad 10-krotnie wyższa, cukru – ponad 6-krotnie, a mięsa czerwonego – blisko 4-krotnie [Felbermayr 2014].

W polskiej literaturze problematykę wpływu umowy TTIP na gospodarkę żywnościową Polski, w tym handel rolno-spożywczy, poruszali m.in. Rowiński i Bułkowska [2013], Ambroziak i Bułkowska [2015], Rowiński [2013] oraz Kaliszuk [2014].

Według J. Rowińskiego i M. Bułkowskiej zbyt szeroko posunięta liberalizacja rynku rolnego może spowodować, że rolnictwo polskie (także unijne) przegra na rynku unijnym walkę konkurencyjną z rolnikami z państw trzecich, produkującymi artykuły rolne taniej nie tylko ze względu na niższe koszty pracy i/lub optymalne struktury produkcyjne, ale także dlatego, że nie muszą spełniać ostrych norm ochrony środowiska i właściwego traktowania zwierząt, a ponadto nie są zobowiązani do wyłączenia części gruntów spod uprawy. Ponadto w 2013 r. na zlecenie Ministerstwa Gospodarki szczegółową analizę skutków zawarcia umowy TTIP na gospodar-

kę Polski przeprowadził Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie [Kaliszuk 2013]. Zwrócono w nim uwagę na odmienne podejście UE i USA do kwestii ekologicznych i bezpieczeństwa zdrowia ludzi, które to kwestie są przedmiotem ostrych sporów między tymi partnerami handlowymi. W kwestii bezpieczeństwa żywności USA żądają, jako podstawy ograniczeń handlu, wykazania negatywnych następstw proponowanych działań, natomiast Unia – udowodnienia, że następstwa takie nie wystąpią.

W 2015 r. J. Hagemejer jako pierwszy dokonał oceny potencjalnego wpływu TTIP na polską gospodarkę, w tym handel rolno-spożywczy [Hagemejer 2015]. W tym celu wykorzystał model równowagi ogólnej GTAP. W przeciwieństwie do poprzednich analiz uwzględniających Polskę w analizie oszacowano nie tylko potencjalne skutki wpływu umowy TTIP na polsko-amerykańskie obroty handlowe, ale również na handel Polski z nowymi państwami członkowskimi, Niemcami oraz pozostałymi głównymi partnerami handlowymi Polski,

Z przeprowadzonej symulacji wynikało, że dla ambitnego scenariusza liberalizacji (zniesienie cel i redukcja barier pozataryfowych o 50% oraz uwzględnienie długoterminowych skutków liberalizacji) wartość produkcji w rolnictwie po wejściu w życie TTIP nie zmieni się, a w przemyśle spożywczym wzrośnie o zaledwie 0,2%. Zmniejszą się o 1% obroty handlowe artykułami rolnymi Polski ogółem, a handel produktami przemysłu spożywczego wzrośnie o 1,5% (tab. 2). Dynamiczny wzrost obrotów nastąpi w handlu ze Stanami Zjednoczonymi. Szacuje się, że polski eksport artykułów rolnych do USA zwiększy się o 100,1%, a import o 67,9%, podczas gdy zmniejszy się wartość obrotów tymi artykułami z państwami UE-15 oraz pozostałymi nowymi państwami członkowskimi UE. Polski eksport produktów przemysłu spożywczego do USA zwiększy się o 59%, tj. w mniejszym stopniu niż eksport do tego kraju ogółem. Wskutek TTIP wzrośnie także nieznacznie eksport do krajów

**Tabela 3.** Szacunki wpływu wejścia w życie TTIP na polski handel rolno-spożywczy, według J. Hagemejera

Wyszczególnienie	Ogółem	NPC	Niemcy	UE-15	USA	Reszta Europy	Turcja	Ameryka	Azja	Reszta świata
<b>EKSPORT</b>										
Artykuły rolne	-1,0	-0,9	-1,9	-1,8	100,1	-0,8	-0,7	-0,1	-1,2	-1,8
Produkty przemysłu spożywczego	1,5	-0,9	0,9	0,6	59,0	-0,8	-0,8	-1,6	-2,1	-1,9
<b>IMPORT</b>										
Artykuły rolne	0,3	-0,5	-2,6	-2,3	67,9	1,2	1,7	2,9	2,3	2,1
Produkty przemysłu spożywczego	0,5	-1,6	-4,6	-3,7	180,1	0,9	1,3	4,2	2,1	1,7

Źródło: [Hagemejer 2015].

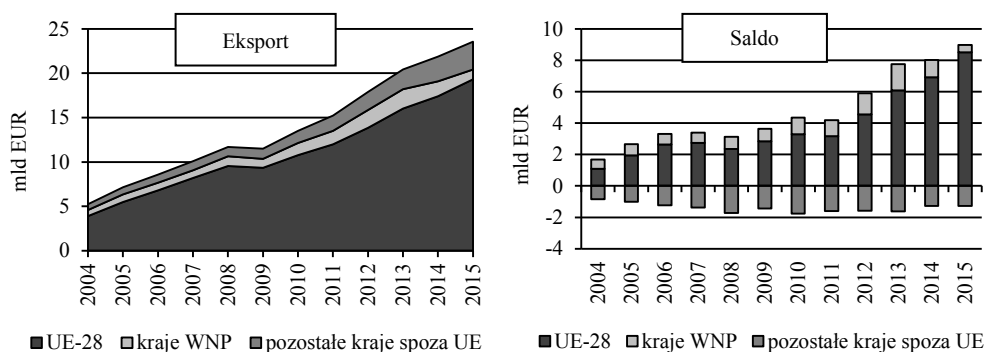


„piętnastki”. Import produktów przemysłu spożywczego z USA zwiększył się natomiast aż o 180,1%, podczas gdy o 3,7% zmalał import z państw UE-15 i o 1,6% z pozostałych nowych państw członkowskich UE.

#### 4. Kierunki i perspektywy eksportu polskich produktów rolno-spożywczych

Handel zagraniczny jest ważnym czynnikiem stabilizującym krajowe rynki produktów rolnych. Dynamika produkcji rolnictwa i przemysłu spożywczego przewyższa dynamikę popytu na żywność. Większa część przyrostu produkcji sektora jest kierowana na rynki zagraniczne. W roku 2015 ok. 40% produkcji przemysłu spożywczego była kierowana na eksport. Oznacza to, że eksport stał się nie tylko ważnym kanałem zbytu nadwyżek produkcji, ale także coraz bardziej istotnym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce [Tereszczuk 2016].

Pomimo niesprzyjających okoliczności zewnętrznych związanych z wprowadzonym przez Rosję w połowie 2014 r. zakazem importu większości produktów rolno-spożywczych z UE, polski eksport rolno-spożywczy systematycznie wzrastał i w 2015 r. osiągnął rekordową wartość 23,5 mld euro, o 42% wyższą niż w 2013 r. (rys. 1). Dynamicznie powiększało się również dodatnie saldo obrotów tą grupą produktów i w 2015 r. ukształtowało się na poziomie 7,7 mld euro. Głównym odbiorcą polskiej żywności pozostają kraje unijne, do których w 2015 r. trafiło 82% polskiego eksportu. Zauważalny jest jednak wzrost znaczenia krajów spoza UE w zagospodarowaniu nadwyżek żywności, których Polska nie mogła wyeksportować w związku z obowiązującym embargiem (w latach 2013-2015 średnie roczne tempo wzrostu eksportu do pozostałych krajów spoza UE, bez krajów WNP, wyniosło 18,8% i było o 10 p.p. szybsze niż do krajów UE) [Bułkowska 2016].



**Rys. 1.** Polski handel zagraniczny (wewnątrz- i pozaunijny) produktami rolno-spożywczymi, w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Najważniejszym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych wśród krajów UE od lat tradycyjnie są Niemcy, których udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2015 r. wyniósł 22,4%, natomiast największym odbiorcą polskich produktów żywnościowych spośród krajów pozaunijnych w latach 2013-2015, pomimo wprowadzonego embarga, wciąż pozostawała Rosja. Jej pozycja jednak znacząco się zmniejszyła się w porównaniu z rokiem 2013 – spadek z 3. na 14. pozycję wśród największych odbiorców polskiej żywności. Ważnymi odbiorcami były także: Stany Zjednoczone, Ukraina, Arabia Saudyjska, Białoruś, Egipt i Algieria [Bułkowska 2016].

Pomimo stale rosnącego eksportu do krajów spoza UE aktywność polskich eksporterów na rynkach pozaunijnych jest wciąż niewielka. Dla polskich producentów żywności rynek UE jest niewątpliwie atrakcyjniejszy i bardziej przewidywalny niż wciąż jeszcze dobrze nierozpoznane, znacząco różniące się od Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE) rynki krajów trzecich. Jest to wprawdzie duży i zamożny rynek zbytu, ale już dość nasycony. Niemożliwe będzie szybkie zwiększenie eksportu na ten rynek, a zatem należy zdobywać inne rynki zbytu z szybko rosnącym popytem importowym oraz zwracać większą uwagę na ich dywersyfikację. Wejście na nowe rynki jest jednak procesem trudnym i długotrwałym, który często wiąże się z dużym ryzykiem i dodatkowymi kosztami. Za najbardziej perspektywiczne kierunki dla polskiego eksportu produktów żywnościowych można uznać przede wszystkim rozwijające się kraje Afryki, Azji, Bliskiego Wschodu oraz Ameryki Północnej.

Można się spodziewać, że negocjowane umowy handlowe, które mają doprowadzić do zwiększenia przejrzystości stosunków handlowych, w połączeniu ze skoordynowanymi działaniami promocyjnymi przyczynią się w pierwszej kolejności do zacieśnienia współpracy i rozwoju eksportu polskiej żywności do takich krajów, jak: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Singapur, Indie, Japonia, Chiny, Kanada, Algieria, RPA, USA, Arabia Saudyjska, Egipt, Wietnam i Iran. Do wymienionych 13 krajów Polska wyeksportowała w 2015 r. produkty rolno-spożywcze o wartości blisko 1,4 mld euro (o 36% więcej niż w 2013 r.), co stanowiło 6% eksportu ogółem oraz 1/3 eksportu do krajów pozaunijnych. Największymi odbiorcami tych produktów były: USA (1,5%), Arabia Saudyjska (1%), Egipt (0,7%), Algieria (0,6%) i Chiny (0,5%).

Warto podkreślić, że skala korzyści i ewentualnych zagrożeń wynikających z liberalizacji handlu rolno-spożywczego będzie w dużej mierze zależała od tego, na ile UE będzie w stanie bronić interesów unijnych producentów. Szczególnie istotne wydaje się to w kontekście negocjowanej umowy TTIP. W UE, a szczególnie w Polsce, wciąż powszechne są niewielkie, zrównoważone gospodarstwa rolne, podczas gdy w USA dominuje wielkoobszarowe, przemysłowe rolnictwo. Istnieje więc duże zagrożenie, że w szczególności drobne gospodarstwa rolne upadną, gdyż nie podołają konkurencji amerykańskich producentów.

## 5. Zakończenie

Jednym z głównych strategicznych celów polityki handlowej UE, mającej m.in. przyczynić się do wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc, jest zwiększenie obrotów handlowych z krajami trzecimi dzięki preferencyjnym umowom gospodarczo-handlowym. Jeżeli Unia Europejska zakończy prowadzone negocjacje podpisaniem umów, blisko połowa wymiany handlowej z krajami trzecimi zostanie objęta dwustronnymi umowami o wolnym handlu. Szacuje się, że największej korzyści przyniesie unii zawarcie umów handlowych z USA i Japonią.

Sektor rolno-spożywczy należy, jak wynika z negocjacji TTIP, do jednego z najbardziej wrażliwych tematów negocjacji, wzbudzających wiele obaw, zwłaszcza w zakresie spójności regulacyjnej, mogącej doprowadzić do obniżenia standardów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska, ale także spodziewanej większej konkurencji ze strony amerykańskich przedsiębiorstw, które dzięki TTIP uzyskają łatwiejszy dostęp do unijnego rynku.

Aby polscy producenci żywności mogli odnieść wymierne korzyści z preferencyjnych warunków handlowych, konieczne jest wsparcie administracji państwowej w celu ułatwienia nawiązywania kontaktów biznesowych, jak również wspierania skoordynowanych działań promocyjnych, mających na celu zwiększenie świadomości zagranicznych konsumentów co do jakości polskiej żywności oraz dążenie do rozpoznawalności polskich marek za granicą.

## Literatura

- Ambroziak Ł., 2015, *Wpływ rosyjskiego embarga na polski handel rolno-spożywczy*, Przemysł Spożywczy, nr 69 (7), s. 2-7.
- Ambroziak Ł., Bułkowska M., 2015, „Problematyka handlu produktami rolno-spożywczymi między UE a USA z perspektywy Polski oraz wnioski dla negocjacji TTIP”, ekspertyza dla ARR, materiał niepublikowany.
- Ambroziak Ł., Bułkowska M., Tereszczuk M., 2016, *Kierunki i perspektywy eksportu polskich produktów rolno-spożywczych*, Ekspertyza dla MRiRW, materiał niepublikowany; opracowanie własne na podstawie strony internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Handlu Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/> (4.05.2016).
- Bułkowska M., 2016, *Otwarcie polskiego sektora rolno-spożywczego na kraje spoza UE*, Przemysł Spożywczy.
- European Commission, 2012, *External sources for growth*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc\\_149807.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149807.pdf) (25.04.2016).
- Felbermayr G. (red.), 2014, *Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement*, ekspertyza dla Parlamentu Europejskiego.
- Hagemeyer J., 2015, *Liberalization of trade flows under TTIP from a small country perspective. The case of Poland*, Working Papers, no. 17 (165), University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences, Warszawa.
- Kaliszuk E., 2015, *Transatlantic Trade and Investment Partnership: Polish Perspective*, The Journal of International Relations, vol. XXXVIII, s. 2-47.

- Kaliszuk E., 2014, *Znakowanie żywności modyfikowanej genetycznie – rozwiązanie problemu czy przeszkoda w podpisaniu transatlantyckiej umowy o wolnym handlu?*, Unia Europejska.pl, nr 1.
- Kaliszuk E. (red), 2013, *Analiza wpływu i efektów umowy o SWH UE z USA na gospodarkę Polski*, The Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research (IBRKK), <http://www.mg.gov.pl/node/20622> (25.04.2016).
- Pera B., 2013, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej po wybuchu globalnego kryzysu gospodarczego*, Studia Ekonomiczne, nr 172, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Rowiński J., 2013, *Strefa wolnego handlu UE – USA (Problematyka gospodarki żywnościowej)*, Unia Europejska.pl, nr 3.
- Rowiński J., Bułkowska M., 2013, *Strategie i kierunki rozwoju rolnictwa europejskiego (2). Materiały do syntezy*, seria: Program Wieloletni 2011-2014, nr 96, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Tereszczuk M., 2016, *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w 2015 r.*, Przemysł Spożywczy, nr 70 (3), s. 6-10.