

# 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-Korlub, 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 – teraźniejszość 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*

**Mirosława Tereszczuk**

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

---

**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 AGRI-FOOD PRODUCTS**

---

DOI: 10.15611/pn.2016.449.55

JEL Classification: P45, Q17

**Streszczenie:** Polska po przystąpieniu do UE automatycznie zaczęła podlegać regułom Wspólnej Polityki Handlowej (WPH). Obejmuje ona zespół działań, których celem jest oddziaływanie na rozmiary, kierunki oraz strukturę obrotów handlowych z zagranicą. Instrumenty polityki handlowej ukierunkowane są przede wszystkim na osiągnięcie celów, a ich zadaniem jest ochrona rynku wewnętrznego, zapewnienie dostępu do rynku oraz wzmocnienie pozycji krajowych producentów wobec dostawców zagranicznych. Z chwilą akcesji do UE Polska przyjęła wszystkie instrumenty i zasady WPH, które spowodowały istotne zmiany w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi, z krajami zarówno członkowskimi UE, jak i pozaunijnymi. Wzajemne, pełne otwarcie rynków unijnych stało się silnym impulsem rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, a państwa UE stały się dominującym rynkiem zbytu i zaopatrzenia dla polskich producentów żywności.

**Słowa kluczowe:** wspólna polityka handlowa, instrumenty polityki handlowej, eksport, import, produkty rolno-spożywcze, Unia Europejska (UE).

**Summary:** After accession to the EU, Poland was automatically covered by the principles of the Common Trade Policy (CTP). The CTP is a group of measures that are to influence the scale, direction and structure of foreign trade. Trade policy instruments are aimed primarily at achieving the objectives, and their function is to protect the internal market, ensuring market access and strengthening the position of domestic producers against foreign suppliers. At the time of accession to the EU, Poland has adopted all the instruments and principles of the CTP, which caused significant changes in trade in agri-food products, both with the EU Member States as well as with non-EU countries. Fully opened EU markets boosted development of trade in agri-food products and the EU countries became the dominant market for sales and supplies for the Polish food producers.

**Keywords:** the Common Trade Policy, trade policy instruments, export, import, agri-food products, the European Union (EU).

## 1. Wstęp

Z chwilą przystąpienia Polski do UE przestały obowiązywać krajowe przepisy regulujące obrót towarowy z zagranicą, a Polska przyjęła cały dorobek prawny UE w dziedzinie polityki handlowej (wspólną taryfę celną, instrumenty taryfowe i nietaryfowe (pozataryfowe i parataryfowe)) oraz system umów handlowych z partnerami spoza UE. Wzajemne, pełne otwarcie rynków unijnych stało się silnym impulsem rozwoju sektora rolno-spożywczego w Polsce, a zniesienie ograniczeń celnych w handlu z krajami UE przyczyniło się do znaczącej poprawy wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Już w pierwszych latach naszego członkostwa w UE, jednolity rynek europejski (JRE) stał się dla polskiego sektora rolno-spożywczego dominującym rynkiem zbytu i zaopatrzenia. W kolejnych latach tendencja wzrostowa, zarówno w eksporcie, jak i w imporcie, była kontynuowana z różnym nasileniem na poszczególnych rynkach i w poszczególnych latach. Na tak dobre wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi wpływ miała integracja Polski z UE, a w szczególności swobodny handel między krajami członkowskimi UE, duża podaż produktów rolno-spożywczych w naszym kraju, utrzymujący się popyt na te produkty w krajach UE i pozaunijnych oraz konkurencyjne ceny polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych [Szczepaniak (red.) 2014].

Celem artykułu jest identyfikacja najważniejszych instrumentów wspólnej polityki handlowej (WPH) i ich wpływu na wymianę handlową produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do UE. Jako okres badawczy przyjęto lata 2004-2015. W artykule posłużono się metodą opisową oraz analizą literatury. W badaniach wykorzystano niepublikowane dane Ministerstwa Finansów i Agencji Rynku Rolnego.

## 2. Polityka handlowa UE

Polityka handlowa oznacza oddziaływanie państwa na stosunki towarowe z zagranicą, a więc na wielkość i strukturę eksportu i importu, bilans handlowy, efektywność wymiany handlowej. Głównym celem polityki handlowej jest optymalne ukształtowanie stosunków danego kraju z zagranicą. Najczęściej stawianymi celami częściowymi polityki handlowej są m.in.: ograniczenie importu, wzrost eksportu, równowaga płatnicza, poprawa struktury towarowej handlu z zagranicą, wzrost udziału danego kraju w handlu światowym, wchodzenie na nowe rynki czy też pozyskanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Polityka handlowa jest tą dziedziną, w której w Unii Europejskiej nastąpiło pełne „uwspólnotowienie” działań – wspólna polityka handlowa (WPH), a więc przeniesienie uprawnień właściwych władz ze szczebla krajowego na szczebel instytucji unijnych [Kawecka-Wyrzykowska (red.) 2009]. Podstawowe unormowania prawne w zakresie wspólnej polityki handlowej zostały pierwotnie zawarte w traktacie rzymskim z 1957 roku (obowiązuje od 1 lipca 1968 roku). Dzięki niej cła na towary

przywożone z państw trzecich do wszystkich państw członkowskich UE stały się jednolite, niezależnie od miejsca importu towaru. W tym samym czasie w pełni zostały zniesione cła i inne bariery graniczne w handlu między państwami członkowskimi [Barcz, Kawecka-Wyrzykowska, Michałowska-Gorywoda 2016]. Obecnie, po przyjęciu traktatu lizbońskiego – Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) z dnia 13 grudnia 2007 roku (obowiązuje od 1 grudnia 2009 roku) [Dziennik Urzędowy UE C 326 z 26 października 2012 r. ...], zasady wspólnej polityki handlowej wyznaczane są przez art. 206-207 TFUE. W artykule 206 sformułowane zostały jej podstawowe cele, do których zaliczono m.in. harmonijny rozwój handlu światowego oraz liberalizację międzynarodowych stosunków gospodarczych, rozumianą jako stopniowe znoszenie ograniczeń w handlu międzynarodowym i w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Praktyczne aspekty prowadzenia wspólnej polityki handlowej zawierają postanowienia art. 207 TFUE „Wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, w szczególności w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz do handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej, a także handlowych środków ochronnych, w tym środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów”.

Z chwilą akcesji do UE Polska przyjęła wszystkie instrumenty i zasady wspólnej polityki handlowej (WPH) obowiązujące w handlu z krajami trzecimi, w tym wspólną taryfę celną i różne instrumenty nietaryfowe (pozataryfowe i parataryfowe), a także rozbudowany system umów z partnerami handlowymi spoza UE. Oznacza to, że od czasu akcesji do UE w Polsce obowiązuje wspólnotowe prawo dotyczące zasad, mechanizmów, instrumentów itp. oddziaływania na obroty handlowe z krajami trzecimi, tj. poza UE. Zastąpiło ono przepisy z zakresu polityki handlowej obowiązujące poprzednio w Polsce. Dostosowanie polskiego prawa do unijnych przepisów z zakresu polityki handlowej było znacznie łatwiejsze niż w innych dziedzinach z uwagi na to, że wcześniej zarówno Polska, jak i UE dostosowały swoje przepisy handlowe do wymogów Rundy Urugwajskiej GATT/WTO.

Handel z krajami członkowskimi UE został objęty regulami jednolitego rynku europejskiego, na którym nie ma granic i obowiązują takie same regulacje, wynikające z przepisów, dotyczące wymogów technicznych, sanitarnych i fitosanitarnych. Wymiana handlowa między państwami członkowskimi UE nie podlega żadnym ograniczeniom ani kontroli granicznej. Jej zasady są regulowane przepisami UE dotyczącymi swobodnego przepływu towarów na rynku wewnętrznym. W szczególnych sytuacjach możliwe jest jednak stosowanie ograniczeń ilościowych, a nawet zakazów, w handlu między państwami członkowskimi, jeśli jest to uzasadnione względami moralności publicznej, polityki społecznej, ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin (art. 37 TFUE) [Dziennik Urzędowy UE C 326 z 26 października 2012 r. ...].

### 3. Instrumenty polityki handlowej

Instrumenty polityki handlowej można dzielić według różnych kryteriów. Różnice w proponowanych klasyfikacjach środków protekcjonizmu dotyczą zarówno podziału stosowanych instrumentów na taryfowe i nietaryfowe (pozataryfowe), jak i szczególowej typologii instrumentów nietaryfowych (parataryfowych) [Rymarczyk 2012].

Z punktu widzenia sposobu oddziaływania na handel instrumenty polityki handlowej można podzielić na taryfowe (cła, kontyngenty taryfowe i zawieszenia ceł) i pozataryfowe, a wśród nich wyróżnia się bezpośrednie i pośrednie. Instrumenty bezpośrednie ukierunkowane są przede wszystkim na osiągnięcie celów polityki handlowej, a ich zadaniem jest ochrona rynku wewnętrznego, zapewnienie dostępu do rynku oraz wzmacnianie pozycji krajowych producentów wobec dostawców zagranicznych na rynku krajowym i światowym. Właściwe bariery pozataryfowe (ilościowe, fiskalne i administracyjne) wpływają wprost na wielkość obrotów handlowych i zazwyczaj stanowią bezpośrednią alternatywę dla ceł. Środki pośrednie nie są natomiast wykorzystywane do bezpośredniego regulowania wielkości handlu, a stają się barierami handlowymi jako skutek uboczny działań podejmowanych przez władze państwowe w celu zaspokojenia potrzeb wewnętrznych kraju [Pawlak, Poczta 2011].

Głównym taryfowym instrumentem polityki handlowej jest cło. Jest ono najstarszym i najbardziej powszechnym środkiem ograniczania wymiany towarowej z zagranicą [Budnikowski 2006]. Kraje członkowskie UE obowiązują zewnętrzną taryfą celną, określaną mianem wspólnej taryfy celnej. Całokształt reguł obowiązujących w procedurach celnych publikowany jest corocznie w dokumencie *Taric* (zintegrowana taryfa celna). Obejmuje on ogólne zasady nomenklatury zharmonizowanego systemu (HS), zasady scalonej nomenklatury Wspólnoty (CN) oraz zasady wspólnej polityki handlowej (WPH). Wysokość stawek celnych, mających charakter stawek *ad valorem*, specyficznych i kombinowanych, jest dla poszczególnych towarów bardzo zróżnicowana.

Średni poziom stawek celnych KNU (klauzula najwyższego uprzywilejowania)<sup>1</sup> w unijnej taryfie celnej dla produktów rolno-spożywczych w 2014 roku wyniósł 14,4%, podczas gdy w 2006 roku było to 18,6% [Trade Policy Review 2011; 2015]. Najwyższe stawki celne, bo ponad 100% (w przeliczeniu na stawki *ad valorem*), występowały w 2014 roku w imporcie do UE: grzybów przetworzonych i konserwowanych (200,6% i 153,7%), mleka skondensowanego i śmietany (164,8%), oliwy z oliwek (159,3%), niektórych rodzajów mięsa i jadalnych podrobów (157,8% i 122,9%), serwatki (139%) oraz masła (136%) [Wspólna Taryfa Celna UE 2014].

<sup>1</sup> Klauzula największego uprzywilejowania – stosowana jest w umowach międzynarodowych, na jej podstawie dany kraj zobowiązuje się do traktowania innego państwa w sposób nie gorszy niż jakikolwiek najbardziej uprzywilejowany kraj. Dotyczy ona głównie ceł, przepisów o eksporcie i imporcie towarów oraz innych narzędzi służących ochronie własnego rynku wobec krajów trzecich. Klauzula największego uprzywilejowania obowiązuje wszystkich członków Światowej Organizacji Handlu (WTO).

W efekcie nałożenia cła importowego na towary sprowadzane z zagranicy stają się one droższe, co poprawia warunki konkurencyjności krajowych producentów tych dóbr.

Poza instrumentami taryfowymi w ograniczaniu importu produktów rolno-spożywczych pewną rolę odgrywają instrumenty nietaryfowe. Obejmują one szeroką i zmieniającą się gamę środków polityki handlowej, które nie są cłami, a wywołują podobne do nich skutki. Zwykle dzielone są na parataryfowe (podatki importowe, zmienne opłaty celne, opłaty specjalne, depozyty importowe, subwencje eksportowe) i pozataryfowe (zakaz importu/eksportu, kontyngenty (ograniczenia ilościowe), licencje eksportowe/importowe, normy techniczne, sanitarne, weterynaryjne, reguły pochodzenia, ograniczenia dewizowe) oraz pośrednie i bezpośrednie, przy czym te podziały częściowo się pokrywają, tzn. większość środków pozataryfowych określana jest jako bezpośrednie. Dalszy ich podział polega na wyróżnieniu grupy środków fiskalnych i administracyjnych, wpływających na eksport lub import [Rymarczyk 2012].

Instrumenty parataryfowe (poza subsydiami) prowadzą do wzrostu ceny towaru importowanego i zmniejszają jego konkurencyjność na rynku wewnętrznym kraju, który je stosuje. W takim rozumieniu narzędzia parataryfowe mogą zastępować cła bądź je uzupełniać. Jest to rola niezwykle użyteczna, zważywszy na to, że znaczenie ceł w polityce handlowej ulega zmniejszeniu. Instrumenty pozataryfowe są to decyzje o charakterze administracyjnym, niezwiązane bezpośrednio z konsekwencjami finansowymi dla przedsiębiorców w postaci obowiązku dokonania płatności.

Należy zauważyć, że po Rundzie Urugwajskiej GATT/WTO znaczenie poszczególnych instrumentów polityki handlowej zmieniło się. Zmalała rola ograniczeń taryfowych, a ponadto zmniejsza się lub pozostaje bez zmian znaczenie instrumentów nietaryfowych bezpośrednich przy jednoczesnym wzroście rangi większości środków pośrednich.

#### 4. Konsekwencje przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej

Przyjęcie przez Polskę instrumentów i zasad wspólnej polityki handlowej spowodowało istotne zmiany w handlu z krajami trzecimi (spoza UE). Stawki celne wspólnej taryfy celnej zastąpiły 1 maja 2004 roku stawki polskiej taryfy celnej. Efektem były różnokierunkowe zmiany ceł na produkty rolno-spożywcze (przykład *tariff profiles* dla Polski). Nastąpiło rozszerzenie listy państw objętych systemem powszechnych preferencji celnych GSP (*Generalized System of Preferences*)<sup>2</sup>. Polska wprowadziła ponadto system preferencji celnych, stosowany przez UE, a polskie przepisy pozataryfowe zostały zastąpione przez unijne. Przyjęcie przez Polskę wspólnej taryfy celnej spowodowało obniżenie średniego poziomu stawek celnych w porównaniu

<sup>2</sup> GSP (*Generalized System of Preferences*) – powszechny system preferencji celnych UE jest jednym z najstarszych i największych systemów preferencji handlowych, regulujących zasady handlu między krajami rozwiniętymi (UE) i rozwijającymi się. W ostatnich czterech dekadach ulegał on wielokrotnie przebudowie, przydzielane preferencje dostosowywane były do zmieniającej się sytuacji gospodarczej na świecie i warunków panujących w krajach korzystających z samego systemu.

z obowiązującymi przed akcesją. Średnia arytmetyczna stawka celna konwencyjna w polskim imporcie artykułów rolnych spadła z 33,8% do 16,5% w 2004 roku i 14,4% w 2014 roku. Artykuły rolne są najbardziej chronioną grupą produktów w taryfie celnej Unii Europejskiej. Około 4% linii taryfowych zawiera stawki celne dla produktów rolno-spożywczych wyższe niż 50%. Unia Europejska utrzymuje wysokie cła na produkty rolne objęte wspólną polityką rolną i na towary przetworzone. Niższe stawki celne obowiązują w przywozie towarów nieprodukowanych na obszarze UE, jak: kawa, herbata czy przyprawy.

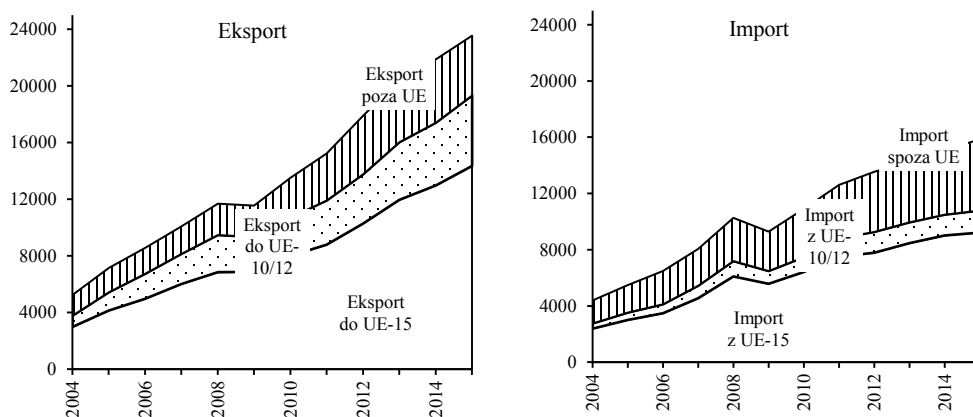
Zmiany wynikające z przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej były różnokierunkowe. W imporcie niektórych produktów rolno-spożywczych sprowadzanych do Polski z krajów pozaunijnych doszło do zwiększenia protekcji celnej. Dla przykładu przed akcesją cło na import do Polski mięsa wieprzowego wynosiło 76% maksymalnie 0,9 euro/kg, mięsa wołowego – 45%, zaś drobiowego – 60% minimum 0,6 euro/kg. Z kolei cło na import produktów mleczarskich wynosiły odpowiednio: dla odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) – 70%, pełnego mleka w proszku (PMP) – 80, masła – 102 maksymalnie 2,31 euro/kg, a serów – 35% [Taryfa Celna Polski...]. Aktualnie cło na import mięsa wieprzowego z krajów trzecich do UE (w tym również Polski) jest na poziomie od 53,6 euro/100 kg do 86,9 euro/100 kg (w zależności od asortymentu), mięsa wołowego – od 12,8%+176,8 euro/100 kg do 12,8%+304,1 euro/100 kg, zaś mięsa drobiowego jest bardziej zróżnicowane i wynosi od 26,2 euro/100 kg („kurczaki 83%”) do 102,4 euro/100 kg (kawałki i podroby bez kości). Z kolei cło na import mleka i produktów mleczarskich jest jeszcze na wyższym poziomie: dla OMP od 118,8 do 125,4 euro/100 kg, PMP – od 130,4 do 167,2 euro/100 kg, masła – 189,6-231,3 euro/100 kg, serwatki – 100,4-167,2 euro/100 kg, zaś serów – 139,1-221,1 euro/100 kg [Wspólna Taryfa Celna...]. Porównując stosowane przez Polskę w okresie przedakcesyjnym cła na import mięsa i produktów mleczarskich z aktualnie obowiązującymi w UE, można stwierdzić, że unijne opłaty celne na te produkty są wyższe i skutecznie chronią unijny rynek przed napływem tańszego surowca z zagranicy. Import jest opłacalny jedynie w ramach kontyngentów taryfowych o preferencyjnych stawkach celnych.

Przed akcesją handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi między Polską a UE objęty był tylko częściową liberalizacją. Podlegało jej ok. 90% polskiego eksportu rolno-spożywczego i 75% importu. Z wielu preferencji rolnych można było skorzystać tylko w ramach kontyngentów taryfowych, jednak wiązało się to ze spełnieniem pewnych wymogów formalnych (uzyskanie pozwolenia, wpłata kaucji), co często zniechęcało eksporterów i importerów do przeprowadzenia transakcji na zasadach preferencyjnych.

W grupie instrumentów taryfowych szczególne znaczenie mają kontyngenty taryfowe. Są to ilości towarów, jakie w okresie kontyngentowym mogą być przywiezione i dopuszczone do obrotu po stawkach celnych preferencyjnych. Aktualnie na wspólnotowym rynku rolno-spożywczym obowiązują kontyngenty taryfowe *First come first served* (zarządzane przez DG Taxud – Komisja Europejska) oraz kontyngenty administrowane w formie pozwoleń na przywóz dla towarów wrażliwych (ok.

160 kontyngentów taryfowych administrowanych przez agencje płatnicze w krajach członkowskich UE).

Po przystąpieniu Polski do UE zniesienie barier taryfowych i pozataryfowych w handlu z krajami UE przyczyniło się do wzrostu wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi z tymi krajami. Pozytywne zmiany widoczne były już w 2003 roku, kiedy to m.in. na skutek realizacji porozumień rolnych z lat 2000 i 2002 oraz procesów dostosowawczych polskich przedsiębiorstw do wymogów UE Polska po raz pierwszy stała się eksporterem netto produktów rolno-spożywczych, osiągając dodatnie saldo na poziomie 0,5 mld euro i odnotowując dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. W ciągu dwunastu lat naszego członkostwa w UE eksport polskich produktów rolno-spożywczych ogółem zwiększył się czteropółkrotnie, z 5,2 mld euro w 2004 r. do 23,6 mld euro w 2015 r., natomiast import wzrósł ponad trzyipółkrotnie, z 4,4 do 15,9 mld euro, a saldo obrotów handlowych zwiększyło się blisko dziesięciokrotnie, do nienotowanych wcześniej wartości 7,7 mld euro [Handel zagraniczny... 2016]. O wzroście eksportu zadecydowały głównie duża podaż produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w naszym kraju, utrzymujący się duży popyt na polskie produkty żywnościowe w krajach UE i pozaunijnych oraz korzystne ceny i dobra jakość oferowanych produktów.



Rys. 1. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2015 (w mln euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Handel zagraniczny...2016].

Powiązania handlowe Polski z zagranicą są asymetryczne. Od wielu lat najważniejszym partnerem handlowym Polski w handlu rolno-spożywczym są państwa Unii Europejskiej. W latach 2004-2015 roku wartość eksportu rolno-spożywczego do krajów UE 27/28 wzrosła pięciokrotnie – do 19,3 mld euro. Udział UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym wzrósł tym samym z 72 do 82%. Wartość eksportu do UE 15 wzrosła blisko pięciokrotnie – do 14,3 mld euro, zaś do UE 12/13 ponad sze-



ściokrotnie – do blisko 5,0 mld euro. Udział UE 15 zwiększył się o 4 pkt proc. – do 61%, a UE 12/13 o 6 pkt proc. – do 21% (rys. 1). Obserwowany po 2004 roku rozwój wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w ramach UE dowodzi, że nastąpiło przesunięcie handlu wskutek włączenia Polski w obszar unii celnej. Efekt kreacji i przesunięcia handlu, który odnotowano po uzyskaniu członkostwa we Wspólnocie, wynikał m.in. z: likwidacji barier celnych i technicznych oraz rosnącego popytu na polskie produkty rolno-spożywcze. W analizowanym okresie eksport produktów rolno-spożywczych do krajów pozaunijnych również charakteryzował się tendencją wzrostową. W 2015 roku wpływy ze sprzedaży polskich produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich wyniosły ok. 4,2 mld euro i były blisko trzykrotnie wyższe niż w 2004 roku. Obserwuje się wzrost zainteresowania polską żywnością w krajach Azji, Afryki, Ameryki oraz Bliskiego Wschodu. Są to rynki bardzo chłonne i perspektywiczne dla eksportu polskich produktów rolno-spożywczych.

Po stronie importu również dominują kraje UE. Ich udział w polskim imporcie rolno-spożywczym w 2015 roku wyniósł 68,2% i był o 5,5 pkt proc. wyższy niż w 2004 roku. Udział krajów UE 15 wyniósł 58,3% (54,4% w 2004 roku), zaś krajów UE 12/13 – 9,9% (8,3% w 2004 roku) (rys. 1). Import produktów rolno-spożywczych do Polski z krajów pozaunijnych w 2015 roku stanowił 32% wartości polskiego importu i zmniejszył się w stosunku do 2004 roku o 5 pkt proc. Wynika to z wysokich ograniczeń celnych stosowanych w stosunku do towarów sprowadzanych spoza UE, co powoduje, że import ten jest nieopłacalny, a preferencyjne kontyngenty taryfowe, w większości stosowane na granicy, są bardzo ograniczone i trudno z nich skorzystać.

Na ułatwienia w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi z krajami spoza UE wpływ mają umowy zawierane przez UE z państwami trzecimi (tab. 1). Celem przewodnim zawieranych przez Unię preferencyjnych umów handlowych jest ułatwienie handlu towarami [Ambroziak 2013]. Ma to służyć intensyfikacji wzajemnych obrotów handlowych (UE i krajów podpisujących umowy), a tym samym zwiększaniu korzyści z wymiany handlowej. Liberalizacja handlu w większości umów wprowadzana była dotychczas asymetrycznie (UE otwierała swój rynek szybciej) i z zachowaniem okresów przejściowych. Umowy te zazwyczaj dotyczyły handlu ze słabiej rozwiniętymi partnerami. Najbardziej rozwiniętym gospodarczo partnerem, z którym UE zawarła w ostatnich latach umowę o wolnym handlu, była Korea Płd. Najprawdopodobniej symetryczna będzie także aktualnie negocjowana umowa z USA (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) [Ambroziak 2015]. Umowa ta jest potencjalnie największym w historii regionalnym porozumieniem o wolnym handlu, obejmującym szereg zagadnień z obszaru bilateralnej współpracy gospodarczej, wykraczających poza zakres tradycyjnych umów handlowych skupiających się jedynie na likwidacji barier taryfowych i innych barier granicznych. Zawarcie TTIP leży przede wszystkim w interesie Unii Europejskiej, gdyż umowa ta byłaby przeciwwagą dla podpisanego w październiku 2015 roku Partnerstwa Transpacyficznego, obejmującego swoim zasięgiem 12 krajów w regionie Azji i Pacyfiku, tj. Australię, Brunei Darussalam, Kanadę, Chile, Japonię, Malesję, Meksyk, Nową Zelandię, Peru, Singapurowo, Tajwan, USA, Wietnam, Chile, Japonię, Malesję, Meksyk, Nową Zelandię, Peru, Singapurowo, Tajwan, USA, Wietnam.

**Tabela 1.** Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami spoza Unii Europejskiej, które podpisały z UE umowy o wolnym handlu

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	2003	2008	2015*		2003	2008	2015*	
	mln euro			%	mln euro			%
Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi z krajami spoza UE,	1367,0	2211,1	4241,5	100,0	1372,8	3085,5	5044,3	100,0
w tym umowy preferencyjne:								
• EOG	24,6	53,8	112,9	2,7	133,8	273,1	722,6	14,4
• unie celne	8,0	74,4	107,2	2,5	37,3	146,8	248,2	4,9
• porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu – SAA	58,6	61,9	170,0	4,0	0,5	11,8	37,2	0,7
• porozumienia śródziemnomorskie o stowarzyszeniu – EuroMed	78,3	191,4	582,6	13,8	31,9	73,3	88,2	1,7
• umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA)	3,5	4,7	18,8	0,4	39,7	96,6	126,5	2,5
• handel na zasadach KNU	211,0	308,2	665,6	15,8	115,7	231,7	401,2	7,9
• Gruzja i Mołdowa	21,6	24,5	35,6	0,8	1,4	18,4	39,0	0,8
• Korea Płd.	3,2	17,3	28,8	0,7	0,4	1,3	8,9	0,2
• pozostałe strefy wolnego handlu	59,6	85,0	218,5	5,1	77,0	297,5	3282,0	6,5
• Ukraina	141,6	422,2	297,5	7,0	37,0	222,0	382,6	7,6
• pozostałe kraje trzecie	757,0	967,7	2004,0	47,2	898,1	1713,0	2661,7	52,8

\*Dane wstępne.

EOG – Islandia, Liechtenstein, Norwegia; unie celne – Turcja, Andora i San Marino; porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu – SAA (Albania, Czarnogóra, Macedonia, Serbia, Bośnia i Hercegowina); porozumienia śródziemnomorskie o stowarzyszeniu – Euro-Med (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Tunezja); umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA): 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); EPA ESA – Afryka Wschodnia i Południowa (Madagaskar, Seszele, Zimbabwe, Mauritius); od maja 2012 r.; EPA Pacific (Papua Nowa Gwinea, Fidzi); EPA Ameryka Środkowa (Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama); handel na zasadach KNU: Australia, Hongkong, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia, Singapur, Tajwan, USA; pozostałe strefy wolnego handlu: Szwajcaria, RPA, Meksyk, W. Owcze, Chile i Irak oraz Kolumbia i Peru.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Handlu Komisji Europejskiej [Dyrekcja Generalna ds. Handlu Komisji Europejskiej...] oraz niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

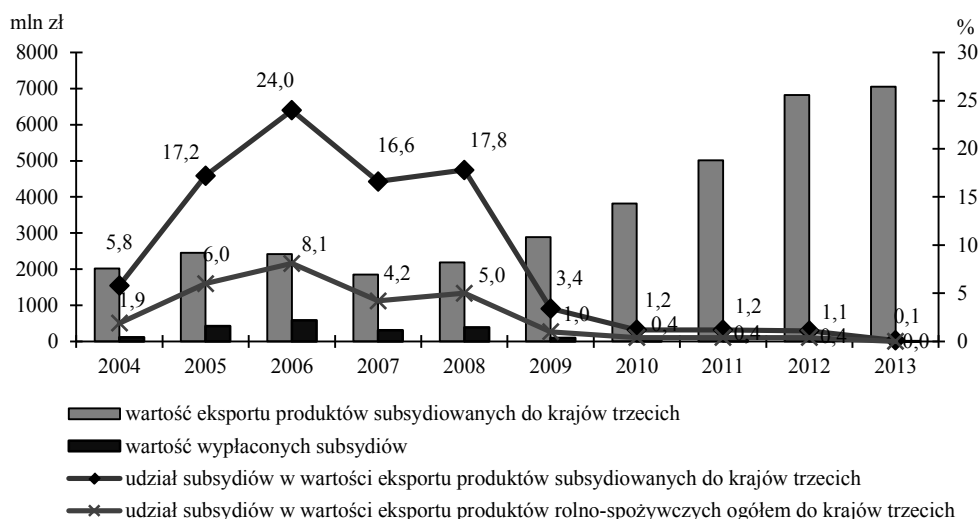
syk, Nową Zelandię, Peru, Singapur, Stany Zjednoczone i Wietnam. Ponadto UE prowadzi negocjacje z Japonią, Tajlandią, Malezją, Maroko, Indiami oraz krajami Mercosur – Argentyną, Brazylią, Paragwajem, Urugwajem i Wenezuelą. Trwają także rokowania z krajami, które nie zawarły jeszcze z UE umów o partnerstwie gospodarczym (*economic partnership agreement*) [Kaliszuk, Marczewski 2009].

Z przeprowadzonej analizy wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2015 w ramach podpisanych między UE i krajami trzecimi umów o wolnym handlu wynika, że zarówno eksport, jak i import polskich

produktów rolno-spożywczych do tych krajów wzrastał w analizowanym okresie, co może sugerować, że umowy te miały wpływ na rozwój handlu rolno-spożywczego z tymi krajami. Największy udział w eksporcie w ramach umów o wolnym handlu do krajów pozaunijnych stanowiły kraje KNU (blisko 16%) oraz kraje zgrupowane w ramach porozumienia Euro-Med (14%). Natomiast w imporcie były to kraje EOG, a ich udział wyniósł ponad 14% oraz z blisko 8% udziałem krajów KNU (tab. 1).

Ważnym instrumentem handlowym wspierającym eksport niektórych produktów rolno-spożywczych poza UE były subsydia eksportowe. Subsydia te były popularną formą wsparcia eksportu produktów rolno-spożywczych poza UE w pierwszych latach naszego członkostwa w UE i sposobem na pozbywanie się nadwyżek tych produktów w okresie ich nadprodukcji, co wpływało na utrzymanie równowagi popytowo-podażowej na rynku produktów rolno-spożywczych i wzrost eksportu. Polscy eksporterzy bardzo aktywnie korzystali z tej formy wsparcia, o czym świadczą kwota wypłaconych w latach 2004-2013 subsydiów eksportowych – 2100,2 mln zł – i wysoka pozycja naszego kraju na tle innych krajów UE [Tereszczuk 2015].

Zgodnie z wcześniejszymi zobowiązaniami UE w związku z postępującą liberalizacją handlu światowego Komisja Europejska stopniowo odchodziła od stosowania subsydiowania eksportu produktów rolno-spożywczych, uznając ten instrument za formę wsparcia zakłócającą handel i międzynarodową konkurencyjność, aż do ich całkowitego zawieszenia w 2013 roku [Rozporządzenie Parlamentu Europej-



**Rys. 2.** Udział subsydiów w wartości polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów spoza UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów i Agencji Rynku Rolnego.

skiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ...]. Stosowanie subsydiów eksportowych zostało dopuszczone tylko w wyjątkowych sytuacjach<sup>3</sup>.

W pierwszych pięciu latach członkostwa Polski w UE udział subsydiów w wartości eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich dynamicznie wzrastał, osiągając w 2006 roku poziom 8,1%. Jednak w 2007 roku obniżył się do 4,2%, a w 2009 roku do zaledwie 1%. W kolejnych latach było to już tylko 0,4% wartości eksportu rolno-spożywczego Polski poza UE, a w 2013 roku – zero. Należy jednak zauważyć, że udział subsydiów w wartości eksportu produktów objętych subsydiowaniem w latach 2005-2008 kształtował się w granicach ok. 20%, co oznacza, że 20% tej grupy produktów eksportowanych poza UE objętych było wsparciem (rys. 2).

Mechanizm subsydiów eksportowych jest niewątpliwie czynnikiem wspierającym cenową konkurencyjność eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich. Jednakże z uwagi na znaczną przewagę wymiany wewnętrznej nad wywozem do krajów trzecich w ogólnej strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego można stwierdzić, że mechanizm ten nie odegrał większej roli. Od czasu akcesji Unia Europejska jest głównym partnerem handlowym Polski zarówno w eksporcie, jak i w imporcie produktów rolno-spożywczych.

## 5. Zakończenie

Mimo rozmaitych ograniczeń w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi w ostatnich latach, wzrost obrotów handlowych Polski tymi produktami był znaczący. Pełna liberalizacja obrotów handlowych wewnątrz Unii Europejskiej sprawiła, że umocniła się pozycja rynku unijnego jako odbiorcy polskiej żywności. Jednocześnie handel z krajami trzecimi odbywał się we wszystkich krajach członkowskich na jednakowych zasadach, wynikających ze stosowania instrumentów Wspólnej Polityki Handlowej i Wspólnej Polityki Rolnej. Integracja Polski z UE wywołała efekt kreacji i przesunięcia handlu. W latach 2004-2015 dominującym partnerem handlowym Polski w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi były kraje UE. Zniesienie ograniczeń w handlu między krajami członkowskimi UE okazało się bardzo korzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej. Przyłączenie Polski do UE oznaczało odczuwalną zmianę w polityce handlowej oraz zmieniło naszą pozycję konkurencyjną zarówno na rynku unijnym, jak i poza UE. Zmieniała się również rola poszczególnych czynników wpływających na wysokość eksportu i importu produktów rolno-spożywczych.

Wśród instrumentów polityki handlowej oddziałujących na handel szczególną rolę odgrywają instrumenty taryfowe, a w szczególności cła importowe i kontyngenty taryfowe, które skutecznie chronią rynek unijny przed napływem tańszych produktów z zagranicy. Dzięki wysokim stawkom celnym w imporcie produktów rolno-

<sup>3</sup> Przez to pojęcie rozumie się „zakłócenia na rynku, spowodowane znaczącym wzrostem lub spadkiem cen na rynku wewnętrznym lub rynkach zewnętrznym lub innymi zdarzeniami i okolicznościami powodującymi poważne zakłócenia na rynku lub grożącymi wystąpieniem takich zakłóceń...” [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ..., art. 219].

-spożywczych z krajów trzecich na polski rynek trafiają niewielkie ilości tych produktów. Natomiast import w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych jest niewykorzystywany przez polskich przedsiębiorców. Ważnym instrumentem handlowym stabilizującym wybrane rynki rolne, pobudzającym i wspierającym eksport były subsydia eksportowe, stosowane w wywozie niektórych produktów rolno-spożywczych poza UE, z których polscy eksporterzy aktywnie korzystali, o czym świadczy kwota wypłaconych środków.

## Literatura

- Ambroziak Ł., 2013, *Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej*, Unia Europejska, nr 6, s. 36-50.
- Ambroziak Ł., 2015, *Refundacje wywozowe a umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej*, [w:] *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych, ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW)*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB), Warszawa.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., 2016, *Integracja Europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Budnikowski J., 2006, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Dyrekcja Generalna ds. Handlu Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/> (30.12.2015).
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 326, 26/10/2012, P. 0001-0390.
- European Communities 2015, Report by the Secretariat WTO WT/TPR/S/377.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, 2016, nr 21-43, Analizy Rynkowe 2005-2016, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Kaliszук E., Marczewski K. (red.), 2009, *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), 2009, *Polska – Unia Europejska*, materiały z konferencji, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Pawlak K., Poczta W., 2011, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007.
- Rymarczyk J., 2012, *Biznes międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Szczepaniak I. (red.), 2014, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności [5] Synteza*, seria Program Wieloletni 2011-2014, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Taryfa Celna Polski – Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 16 grudnia 2003 r. w sprawie ustanowienia taryfy celnej (Dz.U. nr 219, poz. 2153).
- Tereszczuk M., 2015, *Analiza zasięgu i poziomu subsydiowania eksportu rolno-spożywczego*, [w:] *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*, ekspertyza dla MRiRW, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Trade Policy Review: European Communities 2011, Report by the Secretariat WTO WT/TPR/S/177.
- Wspólna Taryfa Celna UE – Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L 312, tom 57, 31 października 2014 r., Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) nr 1101/2014 z dnia 16 października 2014 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej.