AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY ROLNICTWA ŚWIATOWEGO

Tom 5 (XX)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2008

Anna Rytko[1]
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

Zmiany konkurencyjności polskich produktów żywnościowych w latach 2000-2007

Changes in the competitiveness of Polish agricultural products in the period of 2000-2007

Abstract. The aim of the work was to investigate how the Polish integration with the EU structures effected on the development of foreign trade, in particular in agricultural products. According to the analysis, Poland's participation in trade agreements triggered agricultural trade creation and diversion effects. Moreover, the development of trade was caused also by the growing competitiveness of Polish agricultural products in the world market.
Key words: foreign trade, agricultural trade, integration, competitiveness, trade creation effect, trade diversion effect

Synopsis. Celem pracy było zbadanie skutków stowarzyszenia i integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej dla rozwoju wymiany handlowej, ze szczególnym uwzględnieniem handlu towarami rolno-spożywczymi. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazały, iż uczestnictwo Polski w porozumieniach handlowych wywołało efekt kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Wpływ na rozwój wymiany handlowej miała również rosnąca konkurencyjność polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym.
Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel rolny, integracja, konkurencyjność, efekt kreacji handlu, efekt przesunięcia handlu

Wstęp

Nawiązanie stosunków dyplomatycznych między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą nastąpiło we wrześniu 1988 r. Rok później miało miejsce podpisanie umowy o handlu i współpracy handlowej i gospodarczej. Jednak pozytywne skutki naszej integracji z krajami Zachodniej Europy dla wymiany handlowej widoczne były dopiero po podpisaniu w 1991 r. i wejściu w życie w 1994 r. Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Polską a EWG. Układ ten niewątpliwie przyczynił się do kreacji nowych strumieni eksportu, poprawiając warunki dostępu polskich towarów do rynku Unii Europejskiej [Mroczek i Rubaszek 2003]. W tym czasie stworzone zostały podstawy dla szerszego rozwoju zagranicznej wymiany handlowej, ale także współpracy produkcyjnej i kapitałowej, transferu techniki i technologii, pomocy w przygotowywaniu kadr pracowniczych niezbędnych dla tworzącej się gospodarki rynkowej. Duże znaczenie miał również dostęp do nowych metod organizacji i zarządzania oraz marketingu, w tym międzynarodowego [Puślecki 2006].

Umowa przejściowa określała precyzyjnie mechanizm i harmonogram znoszenia ograniczeń w handlu między Polską i UE. W przeciwieństwie do wyrobów

[1] Dr, e-mail: craft02@poczta.onet.pl

przemysłowych, handel artykułami rolnymi podlegał ograniczonej i selektywnej liberalizacji. W przypadku artykułów rolnych liberalizacja objęła jedynie niektóre towary i polegała tylko na częściowej redukcji barier handlowych. Podczas gdy handel artykułami przemysłowymi był praktycznie całkowicie zliberalizowany już w 2002 r., zniesienie barier w handlu towarami rolnymi nastąpiło dopiero z dniem akcesji Polski do UE. Od 1 maja 2004 r. w handlu artykułami rolnymi między Polską a pozostałymi państwami członkowskimi UE ma miejsce swobodny przepływ wszystkich towarów, co umożliwia odnoszenie korzyści wynikających z wolnego handlu w ramach ugrupowania integracyjnego, jakim jest Unia Europejska.

Wolny handel w skali świata, przez umożliwienie specjalizacji międzynarodowej zapewniłby maksymalizację dobrobytu we wszystkich krajach. Według teorii unii celnej (strefy wolnego handlu), sformułowanej przez Jacoba Vinera, ekonomiczne konsekwencje integracji w skali lokalnej nie są tak jednoznaczne jak konsekwencje wprowadzenia wolnego handlu w całej gospodarce światowej. Alokacja czynników produkcji następuje tylko wewnątrz ugrupowania, co nie oznacza lepszej efektywności w skali światowej. Polityka handlowa stosowana wobec partnerów z krajów trzecich często prowadzi do izolacji danego zintegrowanego regionu (czego przykładem jest rynek rolny Unii Europejskiej) oraz czasami do wyeliminowania innych, trzecich partnerów spoza ugrupowania, być może mających lepszą efektywność produkcji. Regionalne porozumienia handlowe zatem mogą zwiększać realne dochody jej uczestników, ale w skali globalnej mogą zwiększać lub zmniejszać korzyści wszystkich państw, a w szczególności krajów trzecich. Najdogodniejsze warunki do odnoszenia korzyści z integracji mają kraje, pomiędzy którymi (kraj trzeci i kraje z ugrupowania integracyjnego) odbywała się wymiana dóbr substytucyjnych, gdyż zazwyczaj nakładano przed integracją na te towary duże cła czy inne opłaty o podobnych skutkach.

Zmiany w efektywności gospodarowania w ramach unii celnej (strefy wolnego handlu) prezentowane są często za pomocą efektu kreacji handlu i efektu przesunięcia handlu. Efekt kreacji zwiększa korzyści uczestników integracji, ponieważ dzięki zniesieniu barier handlowych import z unii celnej jest bardziej konkurencyjny od towarów wytwarzanych w krajach trzecich i w konsekwencji następuje przesunięcie przepływów handlowych. W rzeczywistości korzyści z integracji są znacznie większe niż sugeruje koncepcja efektu kreacji i przesunięcia handlu. W wyniku procesów integracyjnych ujawnia się wiele skutków dynamicznych, nazywanych też restrukturyzacyjnymi, o długookresowym charakterze, znacznie silniejszych od skutków krótkookresowych. Teoria integracji zwraca przede wszystkim uwagę na [Mroczek i Rubaszek 2003]:

- wzrost efektywności produkcji i handlu ze względu na silniejszą konkurencję na zintegrowanym rynku, co prowadzi do lepszej alokacji środków i wyższej aktywności inwestycyjnej;
- korzyści skali wywołane zwiększeniem rozmiarów rynków, które prowadzi do pogłębienia podziału pracy i specjalizacji. Skutkiem jest wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego, wynikającego z wysokiego stopnia zróżnicowania dóbr, w całkowitym handlu wewnętrznym ugrupowania;
- poprawę efektywności dynamicznej określonej przez tempo postępu technologicznego i innowacyjnego;
- przyspieszenie postępu technologicznego.

Materiał i metoda

Celem pracy było zbadanie skutków stowarzyszenia i integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej dla rozwoju wymiany handlowej ze szczególnym uwzględnieniem handlu towarami rolno-spożywczymi. W pracy dokonano analizy zmian w wielkości i dynamice polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi oraz w jego strukturze geograficznej, aby zbadać występowanie efektu kreacji i przesunięcia handlu. Określono także pozycję konkurencyjną polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym oraz porównano ją z pozycją Unii Europejskiej oraz innych krajów (Rosja i USA). W tym celu posłużono się metodą analizy ujawnionych przewag komparatywnych wykorzystując indeks relatywnej przewagi handlu RTA (*The Relative Trade Advantage Index*) obliczony według formuły:

$$\mathrm{RTA} = \frac{\frac{X_{rC}}{X_C}}{\frac{X_{rW}}{X_W}} \Big/ \frac{\frac{Y_{rC}}{Y_C}}{\frac{Y_{rW}}{Y_W}}, \text{ gdzie:}$$

X_{rC} – wartość eksportu rolnego z badanego kraju do państw świata,
X_C – wartość całkowitego eksportu z badanego kraju do państw świata,
X_{rW} – wartość światowego eksportu rolnego,
X_W – wartość światowego eksportu,
Y_{rC} – wartość importu rolnego badanego kraju z innych państw świata,
Y_C – wartość całkowitego importu badanego kraju z innych państw świata,
Y_{rW} – wartość światowego importu rolnego,
Y_W – wartość światowego importu.

Wartość wskaźnika RTA powyżej 1 oznaczała, iż badany kraj ma przewagę komparatywną w zakresie handlu towarami rolno-spożywczymi, natomiast wartość poniżej 1 oznaczała brak tej przewagi.

W badaniach wykorzystano dane statystyczne pochodzące z baz Eurostatu, Światowej Organizacji Handlu, Faostatu, a także instytucji krajowych, takich jak Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Zespół FAMMU przy Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA). Dane dotyczyły okresu 2000-2007, z wyjątkiem analizy pozycji konkurencyjnej, która, ze względu na dostępność danych, została przeprowadzona dla lat 2000-2005.

Wielkość i dynamika polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi

Efekt kreacji handlu polega na zwiększeniu handlu między partnerami w wyniku ograniczania protekcjonizmu na obszarze unii celnej. Po zniesieniu barier handlowych mniej efektywna produkcja krajowa jest zastępowana dostawami z innego kraju członkowskiego unii celnej, który produkuje dany towar taniej, co przekłada się na zmianę dynamiki handlu.

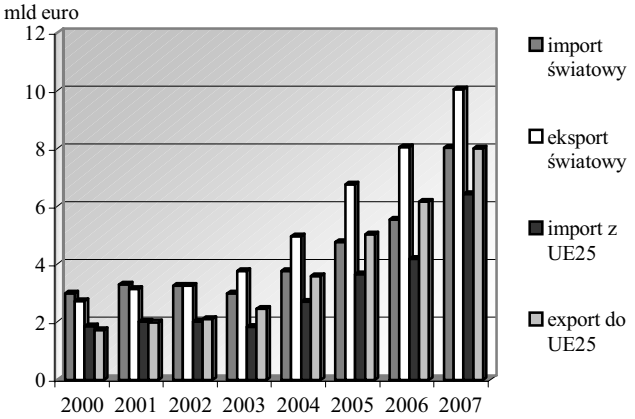
Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej mieliśmy do czynienia z silnym efektem kreacji handlu. Nastąpiła widoczna zmiana dynamiki handlu, zwłaszcza w handlu towarami rolno-spożywczymi. W 2000 r. wielkość całego polskiego importu wynosiła 53,09 mld euro a eksportu 34,37 mld euro. W kolejnych siedmiu latach następował systematyczny przyrost wartości obrotów do 118,7 mld euro w imporcie oraz 101,28 mld euro po stronie eksportu (tabela 1). Import towarów z Unii Europejskiej (UE-25) wzrósł w badanym okresie o ponad 49 mld euro, czyli 2,5-krotnie. Wartość eksportu wzrosła o ponad 50 mld euro czyli o 180% w porównaniu do roku 2000 (tabela 1).

Tabela 1. Obroty handlowe Polski ze światem oraz Unią Europejską w latach 2000-2007, mld euro
Table 1. Poland's trade with the EU and the world in the period 2000-2007, billion euro

Pozycja	Rok							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Import	53,09	56,03	58,48	60,35	72,11	81,70	100,34	118,70
Eksport	34,37	40,20	43,50	47,52	60,33	71,89	87,85	101,28
Saldo	-18,72	-15,83	-14,98	-12,83	-11,78	-9,81	-12,49	-17,42
w tym handel z UE-25								
Import	36,43	38,83	40,54	41,73	53,93	61,10	72,42	85,76
Eksport	27,65	32,28	34,92	38,41	47,72	55,50	67,94	77,76
Saldo	-8,78	-6,55	-5,62	-3,32	-6,21	-5,60	-4,48	-8,00

Źródło: pracowanie własne na podstawie danych Eurostatu {Eurostat... 2008].

W dynamice handlu pojawiły się niewielkie różnice między wymianą z Unią Europejską i z wszystkimi partnerami. W badanym okresie dynamika polskiego importu z krajów całego świata wyniosła średnio 17,65% rocznie podczas gdy dynamika importu z UE była wyższa i wynosiła średnio w roku 19,34%. Eksport Polski do krajów świata wzrastał jedna szybciej w badanym okresie, bo średnio o 27,81% rocznie, podczas gdy eksport do UE-25 charakteryzował się przyrostami średnio o 25,89% rocznie. Przy porównaniu dynamiki handlu z UE i z resztą świata (tzn. bez krajów Unii) widoczne są duże różnice szczególnie po stronie eksportu, który do reszty świata wzrósł średnio w roku o 35,71% a import tylko o 13,95%. Stąd nasuwa się wniosek, iż warunki jakie stworzyła nam UE w handlu z krajami trzecimi polepszyły się. Import rósł znacznie wolniej niż eksport poza granice UE, do czego przyczyniła się wspólna polityka handlowa, chroniąca rynek europejski.



Rys 1. Obroty handlowe Polski towarami rolno-spożywczymi ze światem oraz Unią Europejską w latach 2000-2007, mld euro
Fig. 1. Poland's trade in agricultural products with the EU and the world in years 2000-2007, billion euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat [Eurostat... 2008].

Saldo obrotów handlowych Polski w całym badanym okresie pozostawało ujemne, również w przypadku wymiany wewnątrz Unii Europejskiej.

W latach 2000-2005 saldo wykazywało tendencję rosnącą (zmniejszające się saldo ujemne). Jednak w ostatnich dwóch latach (a w przypadku handlu wewnątrz wspólnoty w ostatnim roku badanego okresu) wzrost wartości importu był wyższy niż w przypadku eksportu, co spowodowało pogłębienie ujemnego salda (tabela 1).

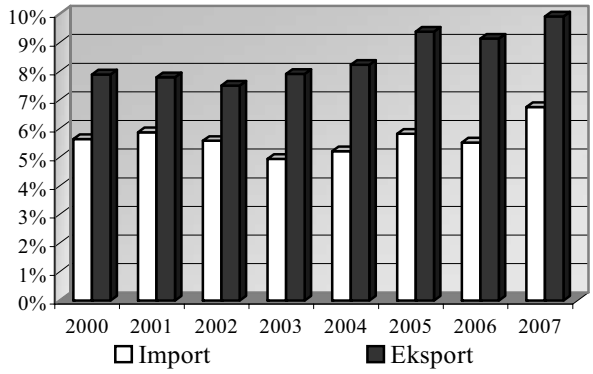
Tabela 2. Dynamika obrotów handlowych Polski towarami rolno-spożywczymi ze światem oraz Unią Europejską w latach 2001-2007, rok poprzedni = 100

Table 2. Dynamics of Poland's trade in agricultural products with the EU and the world in years 2001-2007, previous year = 100

Partner	Pozycja	Rok						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Świat	Import	110,03	99,09	91,41	126,17	126,33	116,42	144,88
	Eksport	115,50	104,15	115,34	131,91	136,09	118,96	125,00
Unia Europejska	Import	108,65	100,00	90,55	148,35	135,19	114,52	153,63
	Eksport	116,37	105,53	117,14	145,93	140,11	122,27	130,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [Eurostat... 2008].

Efekt kreacji handlu widoczny był również w przypadku handlu towarami rolno-spożywczymi. Duże ożywienie w handlu towarami rolno-spożywczymi widoczne jest po wejściu Polski do UE (rys. 1). Nastąpiło wtedy przełamanie kilkuletniej stagnacji obrotów tymi produktami. Od 2004 roku następował konsekwentny wzrost wartości importu aż do 8,01 mld euro w 2007 r., co stanowiło wzrost o około 268% w porównaniu do roku 2000. W tym samym czasie import produktów rolno-żywnościowych z Unii Europejskiej wzrósł prawie 3,5-krotnie (z 1,85 do 6,42 mld euro). Eksport w całym badanym okresie odznaczał się dodatnią dynamiką, która jednak była znacznie wyższa po akcesji Polski do UE. W badanym okresie eksport towarów rolno-spożywczych wzrósł o 7,33 mld euro (eksport do UE-25 o 6,29 mld euro), co stanowiło wzrost 3,7-krotny (w przypadku handlu z UE-25 wzrost o 368%).



Rys 2. Udział produktów rolno-spożywczych w obrotach handlowych Polski

Fig. 2. Share of agricultural products in Poland's foreign trade

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [Eurostat... 2008].

Począwszy od roku 2004 dynamika wymiany z krajami członkowskimi UE była wyższa niż z innymi krajami (wyjątek stanowił rok 2006). W 2006 r. dynamika obrotów handlowych Polski towarami rolno-spożywczymi spadła, jednak rok 2007 przyniósł bardzo wyraźny wzrost.

Polski import towarów rolno-spożywczych z państw świata wzrósł w 2007 r. o 44,88% w porównaniu do roku poprzedniego, a eksport o 25%. Jeśli chodzi o handel wewnątrz Unii Europejskiej, to przyrosty te wyniosły 53,63% po stronie importu i 30% po stronie eksportu (tabela 2).

W całym badanym okresie można było zauważyć coroczną poprawę salda w polskim handlu artykułami rolno-spożywczymi (jedynie w ostatnim roku nastąpił niewielki spadek). W 2002 r. nastąpiła zmiana znaku salda z ujemnego na dodatni. W 2007 r. różnica między eksportem i importem do wszystkich krajów świata wynosiła 2,03 mld euro, a w handlu z Unią Europejską 1,58 mld euro.

Udział obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi w obrotach ogółem przyjmował w badanym okresie wartości pomiędzy 6,25% a 8,21%. Po stronie importu wynosił średnio 5,66%, a po stronie eksportu średnio 8,47%, a więc większe znaczenie artykuły rolno-spożywcze mają w eksporcie niż imporcie Polski. W porównaniu do roku 2000 nastąpił niewielki wzrost udziału artykułów rolno-spożywczych w imporcie, z 5,63% do 6,75%, oraz wyraźne zwiększanie od 2004 r. udziału artykułów rolno-spożywczych w eksporcie, z 7,88% do 9,91% (rys.2).

Struktura geograficzna polskiego handlu towarami rolno-spożywczymi

Efekt przesunięcia w ramach tworzonej unii celnej czy strefy wolnego handlu ujawnia się w handlu z krajami spoza ugrupowania. Polega ona na zastąpieniu importu towarów z krajów trzecich (nadal obciążonych cłami i innymi barierami handlowymi) importem towarów pochodzących z ugrupowania.

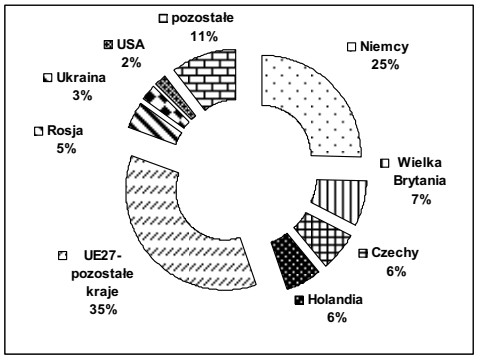
Jak widać z przedstawionych wcześniej danych przeważająca część obrotów handlowych Polski odbywa się w ramach Unii Europejskiej. W roku 2007 prawie 80% eksportu i 67% importu artykułów rolno-spożywczych (w ujęciu wartościowym) stanowił handel z krajami członkowskimi UE.

W eksporcie największym odbiorcą towarów z Polski były Niemcy (25%). Do grona największych odbiorców polskiego eksportu należały też Wielka Brytania, Republika Czeska, Holandia, a wśród krajów spoza UE Rosja, Ukraina oraz Stany Zjednoczone Ameryki (rys. 3).

Podobnie jak w przypadku eksportu, również w imporcie artykułów rolno-spożywczych największym partnerem Polski były Niemcy (18,84% wartości przywozu). Wśród największych dostawców znalazły się ponadto Holandia, Hiszpania, Włochy, a spoza UE Argentyna, Norwegia i Chiny (rys. 4).

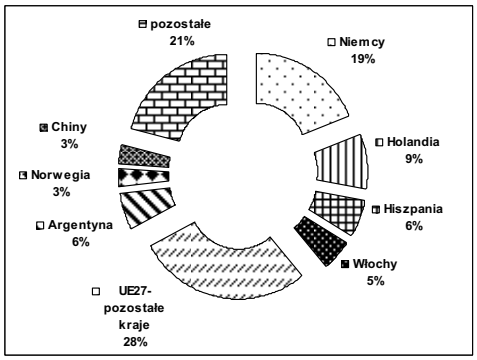
Na przestrzeni lat 2000-2007 nie zaszły istotne zmiany, jeśli chodzi o głównych partnerów Polski w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Zmienił się natomiast udział poszczególnych państw w wartości eksportu i importu towarów rolno-spożywczych. Na skutek akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej nastąpiło przesunięcie obrotów handlowych w kierunku państw członkowskich UE kosztem krajów spoza Unii (tabela 3), szczególnie widoczne po stronie eksportu. Udział eksportu do krajów UE wzrósł o 10

punktów procentowych w przypadku krajów „starej 15” oraz o 13,7 punktu procentowego w przypadku 26-ciu krajów członkowskich. Jeśli chodzi o import, to udział ten zwiększył się odpowiednio o 5,3% i 4,7%. Z grupy dziesięciu największych odbiorców produktów rolno-spożywczych zniknęły Stany Zjednoczone Ameryki Północnej i Ukraina, a udział Rosji zmniejszył się prawie o połowę (z 8,9% do 4,55%).



Rys. 3. Struktura geograficzna eksportu produktów rolno-spożywczych w 2007

Fig. 3. Geographical structure of agricultural exports in 2007



Rys. 4. Struktura geograficzna importu produktów rolno-spożywczych w 2007

Fig. 4. Geographical structure of agricultural imports in 2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAMMU oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Tabela 3. Udział procentowy handlu z największymi partnerami w obrocie towarami rolno-żywnościowymi z Polską w 2000 i 2007 r.

Table 3. Share of agricultural products in the trade with the biggest partners in 2000 and 2007, %

Struktura eksportu w roku, %				Struktura importu w roku, %			
2000		2007		2000		2007	
UE-15	49,71	UE-15	59,75	UE-15	51,00	UE-15	56,33
UE-26	66,71	UE-26	80,47	UE-26	62,47	UE-26	67,16
Niemcy	22,18	Niemcy	25,37	Niemcy	15,31	Niemcy	18,84
Rosja	8,90	Wielka Brytania	7,29	Holandia	9,56	Holandia	9,08
Holandia	6,15	Czechy	6,41	Hiszpania	6,18	Hiszpania	6,01
Włochy	5,22	Holandia	5,85	Włochy	4,37	Włochy	5,03
Wielka Brytania	3,76	Włochy	5,10	Czechy	4,78	Argentyna	5,77
Czechy	5,25	Francja	4,15	Węgry	3,86	Dania	4,46
Ukraina	4,63	Rosja	4,55	Norwegia	3,84	Czechy	4,27
USA	4,05	Węgry	3,79	Dania	3,82	Francja	4,04
Francja	2,98	Litwa	3,33	Chiny	3,76	Norwegia	3,13
Węgry	2,52	Dania	2,62	Francja	3,53	Chiny	3,04

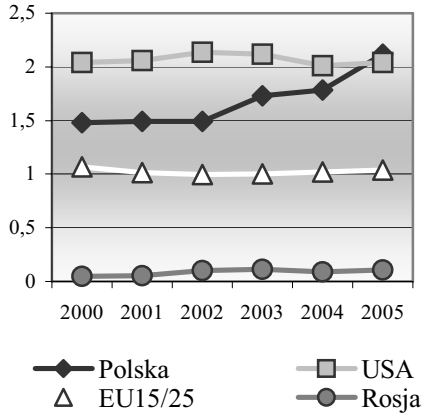
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAMMU oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Duży wpływ na wielkość eksportu do Rosji miały trudności w handlu powstałe po wprowadzeniu przez władze Federacji Rosyjskiej wymogów dotyczących dokumentacji

weterynaryjnej, a następnie ograniczeń w imporcie z Polski niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego (w szczególności zmniejszył się eksport takich grup towarowych jak produkty wieprzowe, drobiowe oraz mleczarskie). W porównaniu do roku 2000 wśród największych dostawców w 2007 r. jako nowy partner znalazła się Argentyna, a na znaczeniu straciły takie kraje jak Norwegia i Chiny.

Konkurencyjność polskich produktów rolno-żywnościowych na rynku światowym

Polska w momencie podpisywania Układu Europejskiego posiadała przewagi komparatywne w przypadku wielu grup towarowych. Konkurencyjność tych towarów, w tym także artykułów rolno-spożywczych produkowanych w Polsce, opierała się na niskich kosztach płac przy równoczesnych wysokich kwalifikacjach zatrudnionych, choc przeszkadzała jej nadwartościowość polskiej waluty, i relatywnie niskich kosztach materiałów i energii [Puślecki 2006]. W handlu tzw. produktami wrażliwymi, w odniesieniu do których producenci krajów członkowskich Unii byli mało konkurencyjni względem importu z Polski, a jednocześnie co do których Polska miała największy potencjał i przewagę komparatywną, Wspólnota przeforsowała w układzie przedakcesyjnym najbardziej rozciągnięty w czasie harmonogram liberalizacji dostępu do jej rynku. W tych grupach towarów utrzymywano także relatywnie najwyższą protekcję [Mroczek i Rubaszek 2003].



Rys. 5. Wartość wskaźnika RTA dla produktów rolno-żywnościowych w Unii Europejskiej i wybranych krajach świata w latach 2000-2005

Fig. 5. RTA indicator for agricultural products in the EU and selected world countries in years 2000-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO i Faostat.

Wyniki obliczeń dokonanych na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu pozwalają stwierdzić, iż w latach 2000-2007 polskie produkty rolno-żywnościowe miały przewagę konkurencyjną na rynku światowym (RTA>1). Wielkość wskaźnika w przypadku Polski kształtowała się w granicach od 1,48 w 2000 r. do 2,12 w 2007 r. Od roku 2003 można było zaobserwować stały i dynamiczny wzrost wartości wskaźnika RTA dla

polskich produktów rolno-żywnościowych. W przypadku Rosji omawiany wskaźnik osiągał w 2000 i 2001 r. wartość 0,05 a w latach późniejszych około 0,1. Świadczy to o braku przewagi konkurencyjnej.

Wartości wskaźnika dla Unii Europejskiej w całym badanym okresie kształtowały się na poziomie jedności lub nieco powyżej. Największą przewagę konkurencyjną w handlu artykułami rolno-spożywczymi posiadały Stany Zjednoczone Ameryki, gdzie RTA zawierał się w przedziale od 2,01 do 2,13, przy czym w ostatnich latach odnotowano relatywnie niższe wartości wskaźnika. Można więc stwierdzić, iż polskie produkty rolno-żywnościowe posiadały w całym badanym okresie przewagę konkurencyjną nad produktami pochodzącymi z innych krajów członkowskich UE, a w 2007 r. nawet nad produktami ze wszystkich analizowanych krajów.

Wnioski

1. Po wstąpieniu Polski do struktur Unii Europejskiej mieliśmy do czynienia z silnym efektem kreacji handlu. Nastąpiła widoczna zmiana dynamiki handlu, zwłaszcza w handlu towarami rolno-spożywczymi. Badany okres charakteryzował się dużo wyższą dynamiką obrotów handlowych z Unią Europejską niż z pozostałymi partnerami , co wynika z występowania efektu kreacji i efektu przesunięcia handlu.
2. Na skutek akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej nastąpiło przesunięcie obrotów handlowych w kierunku państw członkowskich UE kosztem krajów spoza Unii, szczególnie widoczne po stronie eksportu. Niemal cały wzrost eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2007 to zwiększenie dostaw na rynki UE. Eksport na pozostałe rynki zwiększył się nieznacznie.
3. Efekt kreacji handlu oraz efekt przesunięcia handlu w badanym okresie był silniejszy po stronie eksportu do Unii Europejskiej niż importu z Unii Europejskiej. Wynikało to z przewagi konkurencyjnej polskich produktów rolno-żywnościowych nad Unią Europejską i innymi krajami na rynku światowym.
4. W latach 2000-2007 polskie produktu rolno-żywnościowe miały przewagę konkurencyjną na rynku światowym. Stale utrzymywała się przewaga polskich produktów nad produktami pochodzącymi z innych krajów członkowskich UE. W ostatnim roku badanego okresu wskaźnik RTA dla Polski przewyższył również wskaźnik USA.

Literatura

Eurostat. [2008]. Tryb dostępu: http://epp.eurostat.ec.europa.eu. Data odczytu: wrzesień 2008.

Mroczek W., Rubaszek M. [2003]: Determinanty polskiego handlu zagranicznego. *Materiały i Studia*, zeszyt 161, ss. 12-20.

Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2007 r. [2008]. FAPA FAMMU, Warszawa, ss. 124-132.

Puślecki Z. W. [2006]: Handel zagraniczny jako sposób powiązania polskiej gospodarki żywnościowej z rynkiem światowym. *Roczniki Naukowe Seria*, tom VIII, zeszyt 3, ss. 115-118.

Świerkocki J. [2004]: Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ss. 151-160.

World Trade Organization. [2008]. Tryb dostępu: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramReporter.aspx?Language=E. Data odczytu: wrzesień 2008.