

MIĘDZYNARODOWA POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKICH PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH NA RYNKU PÓŁNOCNOAMERYKAŃSKIEGO UKŁADU WOLNEGO HANDLU W WARUNKACH LIBERALIZACJI ŚWIATOWEGO HANDLU ROLNEGO*

Katarzyna Kita¹, Marcel Adenauer²

¹Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

²Uniwersytet w Bonn

Abstrakt. Przystąpienie do Unii Europejskiej, a także trwający proces liberalizacji światowego handlu rolnego zmieniły warunki handlu rolno-spożywczego między Polską a krajami NAFTA. Artykuł wskazuje na znaczenie krajów NAFTA w polskim handlu rolno-spożywczym, prezentuje wyniki pozycji konkurencyjnej wybranych produktów rolno-spożywczych produkowanych w Polsce na rynku NAFTA w latach 2004–2012 oraz przewidywany jej poziom w roku 2020, w zależności od przyjętego w badaniu scenariusza symulacyjnego: liberalizacji i braku liberalizacji światowego handlu rolnego. W opracowaniu wykorzystano celowo dobrany zestaw ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post*, a projekcje wykonano przy wykorzystaniu modelu równowagi cząstkowej CAPRI. Analiza wykazała, że wśród krajów spoza UE NAFTA jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Polski w sektorze rolno-spożywczym. Na tym rynku zagranicznym konkurencyjne były polskie produkty pochodzenia zwierzęcego oraz owoce i warzywa. Wyniki symulacji modelowych przeprowadzonych dla różnych grup produktów rolno-spożywczych wykazały, że do 2020 roku korzystną pozycję konkurencyjną na rynku NAFTA utrzymają produkty pochodzenia zwierzęcego.

Słowa kluczowe: Polska, NAFTA, handel zagraniczny, produkty rolno-spożywcze, liberalizacja handlu rolnego, symulacje

WPROWADZENIE

Handel rolno-spożywczy odgrywa istotną rolę w polskiej wymianie handlowej, a jego znaczenie w ostatnich latach wzrasta. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej udział eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększył się z 8,4% do 12%, a importu odpowiednio z 5,7% do 8,3%. Jako jeden z nielicznych ten sektor gospodarki Polski generuje dodatnie i systematycznie rosnące saldo handlu zagranicznego (UNCTADStat, 2013). Co prawda zagraniczny handel rolno-spożywczy Polski jest zorientowany głównie na wymianę z państwami członkowskimi Unii Europejskiej (por. dalsza część opracowania), niemniej jednak nie bez znaczenia dla polskiej wymiany handlowej w ramach sektora rolno-spożywczego jest rola państw niebędących

*Artykuł finansowany w ramach środków na realizację projektu badawczego pt. „Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego na rynkach pozaunijnych w świetle teorii handlu międzynarodowego”, przyznanych przez Narodowe Centrum Nauki (UMO–2012/05/N/HS4/00279).

✉ dr Katarzyna Kita, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, Poland, e-mail: kita@up.poznan.pl

członkami UE (państw trzecich), w tym członków Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu. Kraje te są dla polskich producentów i eksporterów żywności ważnymi partnerami nie tylko dlatego, że impuls do rozwoju wymiany handlowej, jaki dała akcesja Polski do UE, może zacząć wygasać, a wywołane przystąpieniem do unii celnej efekty kreacji i przesunięcia handlu tracą na sile, ale także z uwagi na to, że Polska przystępując 1 maja 2004 r. do Unii Europejskiej, została zobowiązana do zaimplementowania umów międzynarodowych zawartych bądź negocjowanych przez Unię z każdym z krajów NAFTA osobno. Aktualnie jednak taka umowa jest podpisana tylko z Meksykiem¹ i na jej podstawie 80% importu rolno-spożywczego z Meksyku ma zagwarantowany bezcłowy dostęp do Jednolitego Rynku Europejskiego, podczas gdy Meksyk zniósł stawki celne na 73% towarów rolno-spożywczych sprowadzanych z UE (Eleventh anniversary..., 2011). W relacjach z Kanadą² i USA³ w zakresie obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi obowiązują postanowienia i zobowiązania wynikające z Porozumienia w sprawie rolnictwa na forum GATT/WTO.

¹ Umowa weszła w życie w 2000 roku, po jej ratyfikacji przez UE-15 i Meksyk (OJ L 157, 30.6.2000). Następnie wraz rozszerzeniem UE o nowe państwa członkowskie podpisano 2 protokoły, w wyniku których nowi członkowie także stali się stronami umowy. Por. OJ L 66, 12.03.2005; OJ L 141, 02.06.2007.

² Negocjacje w sprawie umowy między Unią Europejską a Kanadą zostały zakończone 26 września 2014 r. Zapewni ona stronom eliminację 99% linii taryfowych, a jednocześnie stanowić będzie szansę dla rozwoju usług i inwestycji (Overview of FTA..., 2015).

³ Silna ochrona unijnego i amerykańskiego rynku rolnego spowodowały, że ostatnio odżyła idea utworzenia transatlantycznej strefy wolnego handlu (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA, aktualnie TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership), mająca na celu nie tylko liberalizację handlu (pod auspicjami WTO) w postaci zniesienia taryf czy ich redukcji w krótkim czasie, ale także w celu wyeliminowania wielu barier pozataryfowych (procedury celne, normy techniczne). Podpisanie przez UE i Stany Zjednoczone Umowy o wolnym handlu przyczyniłoby się do eliminacji wszystkich ceł w handlu transatlantycznym produktami przemysłowymi i rolnymi, z uwzględnieniem towarów najbardziej wrażliwych. Jednocześnie strony planują w miarę możliwości wyrównać lub wzajemnie akceptować swoje standardy i procedury przez wynegocjowanie ambitnego porozumienia w sprawie wymogów fitosanitarnych i weterynaryjnych (European Union and United States..., 2013). Od lipca 2013 r. odbyło się dziewięć rund negocjacyjnych. Przewiduje się, że umowa między USA a UE, którą strony planują podpisać w 2015 roku, będzie największą dwustronną umową, jaką kiedykolwiek wynegocjowano.

Dla sytuacji konkurencyjnej polskich producentów i eksporterów żywności ważna jest nie tylko realizowana przez UE i państwa NAFTA polityka handlowa, ale także ta dyskutowana na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). Uzasadnione jest zatem określenie potencjalnego wpływu tych decyzji, należy jednak pamiętać, że z uwagi na to, że na poszczególnych rynkach rolnych obowiązują różne instrumenty interwencji rynkowej i różnorodne ograniczenia handlowe, wpływ zliberalizowania obrotów rolnych na pozycję konkurencyjną producentów w każdym sektorze może być różny (Kita, 2014; Kiryluk-Dryjska i Baer-Nawrocka, 2013).

Mając na uwadze, że NAFTA jest jednym z największych eksporterów i importerów żywności na świecie (UNCTADStat, 2013), celem opracowania jest określenie znaczenia krajów NAFTA w polskim handlu artykułami rolno-spożywczymi, ocena pozycji konkurencyjnej wybranych polskich produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce na tych rynkach w latach 2004–2012 oraz prognoza na rok 2020, przy założeniu dwóch wariantów: braku liberalizacji (wariant I) i liberalizacji światowych obrotów rolnych (wariant II).

MATERIAŁ I METODY

Badania przeprowadzono w dwóch ujęciach. Analiza *ex post* została przeprowadzona z wykorzystaniem danych statystycznych z bazy danych Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Badaniem objęto polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi⁴ z Północnoamerykańską Strefą Wolnego Handlu (NAFTA). Konkurencyjność polskich artykułów rolno-spożywczych na rynku NAFTA oceniono przy użyciu celowo dobranej zestawu ilościowych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Obliczono następujące wskaźniki: wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI, Specialization Indicator)⁵, wskaźnik

⁴ Produkty rolno-spożywcze są sklasyfikowane w działach 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification)

$$^5 SI = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w}$$

X – eksport, i – produkt/grupa produktów, k – kraj, w – świat/region

Wartości wskaźnika powyżej 1 wskazują na specjalizację kraju w danym sektorze lub w zakresie określonego produktu. Pozwala to uzyskać przewagę komparatywną nad partnerami (Kita, 2014).

pokrycia krajowego importu przez eksport (CR, Coverage Ratio)⁶, indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA, Relative Revealed Comparative Export Advantage Index), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA, Relative Import Penetration Index) oraz indeks relatywnej przewagi handlu (RTA, Relative Trade Advantage Index)⁷, a także wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT, Intra-Industry Trade Index)⁸.

$$^6 CR = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$$

X – eksport, M – import, k – kraj, w – świat/region

Wartości większe od 100% świadczą o proeksportowym nastawieniu produkcji i wskazują na względną przewagę analizowanego kraju nad konkurentami (Kita, 2014).

$$^7 XRCA_{ik} = \frac{X_{ik} \cdot \sum_{j, j \neq i} X_{jk}}{X_{im} \cdot \sum_{j, j \neq i} X_{jm}}$$

X – eksport, M – import, i, j – produkt/grupa produktów, k, m – kraj/region

Mówi się, że dany kraj osiąga przewagę komparatywną w zakresie analizowanego produktu, gdy wartości wskaźnika są większe od 1. W przeciwnym razie mówi się o braku przewagi danego kraju.

$$MRCA_{ik} = \frac{M_{ik} \cdot \sum_{j, j \neq i} M_{jk}}{M_{im} \cdot \sum_{j, j \neq i} M_{jm}}$$

O kraju można powiedzieć, że będzie wykazywał przewagę komparatywną w zakresie danego towaru, gdy wartości indeksu będą większe od 1. Gdy indeks będzie mniejszy od 1, uznaje się, że brak jest takowej przewagi.

$$RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik}$$

Dodatnia wartość tego wskaźnika wskazuje na przewagę danego kraju, ujemna z kolei na niekorzystną sytuację konkurencyjną.

Indeksy można ocenić sumarycznie.

I tak dodatnia wartość indeksu RTA i większe od jeden wartości wskaźnika XRCA wskazują na wysoką konkurencyjność danego kraju (+). Ujemne wartości indeksu RTA i większe od 1 wartości MRCA – na jej brak (-). W pozostałych przypadkach wyniki analizy są mniej jednoznaczne (+/-) (Kita, 2014).

$$^8 IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \cdot 100\%$$

X – eksport, M – import, i, j – produkt/grupa produktów, k, m – kraj/region

Wartości tego indeksu osiągające wartość bliską 100% sugerują wysoki stopień pokrywania się eksportu z importem towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Świadczy to o zdolności danej gospodarki do zaspokajania potrzeb zagranicznych odbiorców i wskazuje na konkurencyjność danej gospodarki (Kita, 2014).

Analiza *ex ante*, polegająca na projekcji pozycji konkurencyjnej polskich produktów rolno-spożywczych na rynku NAFTA w perspektywie do roku 2020, została przeprowadzona z wykorzystaniem matematycznego modelu równowagi cząstkowej CAPRI (Common Agricultural Policy Regionalised Impact). Model ten pozwala na analizę wpływu zmian w polityce rolnej w sektorze rolnym Unii Europejskiej na poziomie krajowym i regionalnym. Składa się on z dwóch głównych modułów: podażowego i rynkowego. Pierwszy obejmuje nieliniowe modele optymalizacyjne tworzone dla grupy reprezentatywnych gospodarstw rolnych. Maksymalizują one dochody gospodarstw rolnych przy cenach na danym poziomie oraz przy założeniu optymalnego wykorzystania czynników produkcji. Ceny są z kolei wynikiem drugiego modułu – modułu rynkowego, w którym zakłada się równowagę w sektorze rolnym z uwzględnieniem przepływów handlowych. Ceny w modelu CAPRI są zatem traktowane jako zmienne endogeniczne, a analiza polega na badaniu reakcji gospodarstw rolnych na zmiany cen równowagi rynkowej z modułu rynkowego (Britz i Witzke, 2012).

Model CAPRI określa stany równowagi dla 50 podstawowych i przetworzonych produktów rolnych, obejmujących około 70 krajów lub 40 bloków handlowych. W przedmiotowych badaniach wyodrębniono Polskę i Północnoamerykańską Strefę Wolnego Handlu (NAFTA) oraz następujące grupy produktów: zboża, owoce i warzywa i orzechy, nasiona roślin oleistych, oleje i tłuszcze, cukier, mięso i przetwory mięsne oraz mleka i produktów mleczarskie. Projekcja została przeprowadzona w dwóch wariantach symulacyjnych. Pierwszy zakłada, że do 2020 roku brak jest jakichkolwiek działań zmierzających do liberalizacji światowego handlu rolnego. Drugi wariant natomiast zakłada, że liberalizacja światowego handlu rolnego będzie zgodna z propozycjami zawartymi w modalities negocjowanymi na forum WTO w grudniu 2008 roku oraz że nastąpi całkowita eliminacja stosowanych dotychczas wszelkich dotacji do eksportu żywności (Revised draft modalities..., 2008). W tym scenariuszu zastosowano pasmową formułę redukcji stawek celnych, na podstawie której wszystkie taryfy, w zależności od wysokości, podzielone są na cztery pasma redukcyjne, a każdemu z nich przypisany jest inny współczynnik redukcji – tym większy, im wyższy poziom stawek celnych (tab. 1).

Tabela 1. Propozycje redukcji cel na artykuły rolne zawarte w Revised draft..., 2008 (w %)

Pasma redukcyjne ad valorem (%)	Proponowana redukcja cła (%)	Pasma redukcyjne ad valorem (%)	Proponowana redukcja cła (%)
kraje rozwinięte		kraje rozwijające się	
(0;20>	50	(0;30>	2/3 stawki redukcji proponowanej dla krajów rozwiniętych
(20;50>	57	(30;80>	
(50;75>	64	(80;130>	
powyżej 130	70	powyżej 130	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Revised draft..., 2008.

HANDEL ZAGRANICZNY PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI POLSKI Z NAFTA

Z zaobserwowanych tendencji wynika, że w całym analizowanym okresie saldo obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi Polski z krajami trzecimi pozostawało ujemne, podczas gdy w obrotach z krajami NAFTA Polska utrzymywała pozycję eksportera netto. Pozostając jednym z ważniejszych odbiorców polskiej żywności spoza Unii Europejskiej, członkowie NAFTA zapewniali Polsce 7–12% przychodów w tym zakresie i mimo umiarkowanego wzrostu wartości sprzedawanych w tym regionie polskich towarów rolno-spożywczych w ujęciu bezwzględny znaczenie tego ugrupowania w strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego do krajów trzecich wykazywało tendencję spadkową (tab. 2). W skali globalnej znaczenie tego ugrupowania w całkowitym eksporcie artykułów rolnych i żywnościowych z Polski pozostaje niewielkie i nie przekracza 2%. W 2012 roku przychody uzyskane z tytułu eksportu żywności w tym kierunku osiągnęły poziom 370 mln USD i były wyższe o 70% w porównaniu z rokiem akcesji. Jeśli chodzi o import artykułów rolno-żywnościowych z państw NAFTA, to w latach 2004–2012 wydatki importowe zwiększyły się 2,5-krotnie, do 323 mln USD, a udział członków tego ugrupowania w strukturze polskiego importu w skali krajów trzecich kształtował się na poziomie 6% (tab. 2).

W latach 2004–2012 najistotniejszymi z punktu widzenia wartości obrotów grupami asortymentowymi w strukturze polskiego handlu z NAFTA były owoce i warzywa, zapewniające 14,6–20% przychodów rolno-spożywczych Polski uzyskiwanych w tym regionie oraz pochłaniające prawie 1/5 wydatków na

sprowadzaną stamtąd żywność (tab. 3). Wzrost importu owoców i warzyw z NAFTA z jednej strony determinowany jest występowaniem na obszarze Polski ograniczeń środowiskowo-klimatyczno-produkcyjnych, a z drugiej – rosnącymi potrzebami polskich konsumentów. Taki stan rzeczy może stanowić o komplementarnym charakterze importu, co z punktu widzenia konsumentów jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ przejawia się wzbogaceniem oferty rynkowej i lepszym zaspokajaniem popytu. W tym miejscu warto także zaznaczyć, że choć po akcesji polskie produkty ogrodnictwa zostały objęte wyższymi stawkami celnymi, zwłaszcza w eksporcie do Kanady i USA (Kita, 2014), to wartość eksportu do NAFTA zwiększyła się od 2004 roku prawie 2,5-krotnie, do poziomu 76 mln USD (tab. 3). Wydaje się to o tyle istotne, że Polska jest w światowym i unijnym eksporcie liczącym się dostawcą owoców mrożonych i zagęszczonych soków owocowych, a te z kolei – z uwagi na ograniczenia o charakterze logistycznym – są głównym przedmiotem eksportu w kierunku rynków Ameryki w ramach omawianej grupy asortymentowej⁹.

Istotny udział w strukturze miały także eksportowane napoje oraz kawa, herbata i przyprawy, które od paru lat cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem na rynkach zagranicznych, w tym w państwach NAFTA¹⁰. Stany Zjednoczone są największym na świecie odbiorcą

⁹ Na globalnym rynku świeżych produktów ogrodnictwa pozycja Polski jest istotna w eksporcie jabłek i cebuli. Polska jest największym eksporterem jabłek na świecie i trzecim po Chinach i USA producentem tego towaru (Polska trzecim największym..., 2013).

¹⁰ Polska zyskuje głównie na reeksportcie tych towarów. Por. Kowalczyk, 2012; Papierosy, wódka, kawa..., 2012.

Tabela 2. Handel artykułami rolno-spożywczymi Polski z NAFTA, UE i krajami trzecimi w latach 2004–2012 (mln USD, %)

Partner	2004		2012		2004 = 100%
	mln USD	udział w handlu rolno-spożywczym	mln USD	udział w handlu rolno-spożywczym	
eksport					
NAFTA	216,1	3,5	369,1	1,7	170,8
Kraje spoza UE	1 720,5	27,8	5 134,2	23,8	298,4
UE	4 472,1	72,2	16 396,8	76,2	366,6
Świat	6 192,6	100,0	21 531,0	100,0	347,7
import					
NAFTA	122,1	2,4	323,0	2,0	264,5
Kraje spoza UE	1 868,0	37,2	5 269,8	33,1	282,1
UE	3 150,6	62,8	10 634,9	66,9	337,5
Świat	5 018,6	100,0	15 904,7	100,0	316,9
saldo					
NAFTA	45,3		78,2		
Kraje spoza UE	-147,5		-135,7		
UE	1 321,5		5 761,9		
Świat	1 174		5 626,2		

Źródło: Kita, 2014; opracowanie własne na podstawie: UNCTADStat, 2013.

polskich napojów spirytusowych – stanowią one blisko połowę dostaw tych towarów na rynki zagraniczne oraz 23% polskiego eksportu rolno-spożywczego do USA (UNCTADStat, 2013). Jednocześnie w ramach podpisanej przez UE umowy z Meksykiem ta grupa towarowa ma zapewniony bezcłowy dostęp do rynku. Z kolei relatywnie duże znaczenie tej grupy asortymentowej w imporcie rolno-spożywczym z NAFTA wynika z tego, że Polska w naturalny sposób, ze względów geograficznych, stoi przed koniecznością sprowadzania niektórych z tych towarów¹¹.

W odniesieniu do produktów pochodzenia zwierzęcego Polska kierowała na rynki członków Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu relatywnie dużo mięsa i przetworów mięsnych. Wartość wywozu tej grupy towarowej do tych państw utrzymywała się w latach 2004–2012 na poziomie 37–46 mln USD,

¹¹ Dlatego saldo wymiany w ujęciu globalnym jest zdecydowanie ujemne. Zob. Analiza wybranych..., 2013.

stanowiąc od 12% do 17% wpływów z tytułu sprzedaży artykułów rolnych i żywnościowych (tab. 3). Warto podkreślić, że USA są jednym z głównych rynków zbytu dla polskiego mięsa wieprzowego (Polski handel zagraniczny..., 2004–2008; Analiza wybranych zagadnień..., 2009–2013), a dodatkowo w tym zakresie nie bez znaczenia jest zniesienie przez ten kraj w 2007 r. zakazu importu polskiego mięsa wieprzowego oraz uznanie Polski za kraj wolny od klasycznego pomoru świń i choroby pęcherzykowej. Podobną decyzję rząd amerykański podjął w 2009 r. w sprawie polskiego mięsa drobiowego¹². Szansą dla polskiego sektora rolno-spożywczego będzie bez wątpienia zakończenie 20-letniej „wojny handlowej” dotyczącej eksportu mięsa wołowego z hormonami między UE a Stanami Zjednoczonymi

¹² Obecnie (styczeń 2014 r.) uprawnionych do eksportu, po spełnieniu wymogów weterynaryjnych i uzyskaniu ewentualnych świadectw, jest 13 zakładów przetwórstwa wieprzowego eksportujących do USA i 15 – do Kanady (Kita, 2014).

Tabela 3. Obroty i struktura towarowa polskiego eksportu i importu wybranych artykułów rolno-spożywczych do/z krajów NAFTA w latach 2004–2012 (mln USD, %)

Group of products Grupa produktów	2004		2012		2004		2012	
	eksport				import			
	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
Żywność i zwierzęta żywe, w tym:	161,2	74,6	293,0	79,4	91,9	75,3	229,9	71,2
Zwierzęta żywe	0,8	0,4	2,5	0,7	0,6	0,5	0,8	0,2
Mięso i jego przetwory	37,4	17,3	46,9	12,7	3,5	2,9	0,3	0,1
Produkty mleczarskie i jaja	24,2	11,2	15,5	4,2	1,5	1,2	6	1,9
Ryby i przetwory rybne	19,9	9,2	46,6	12,6	19,2	15,7	39,3	12,2
Zboża i przetwory zbożowe	11,4	5,3	17,1	4,6	7,5	6,1	2,5	0,8
Owoce i warzywa	31,6	14,6	76,3	20,7	23,9	19,6	59,7	18,5
Cukier, wyroby cukiernicze i miód	8,7	4,0	18,2	4,9	0,8	0,7	1,5	0,5
Kawa, herbata, przyprawy	15,6	7,2	48,9	13,2	4,4	3,6	7,8	2,4
Pasza dla zwierząt	0	0,0	0,1	0,0	4,7	3,8	84,1	26,0
Inne produkty spożywcze	11,5	5,3	20,8	5,6	25,7	21,0	27,9	8,6
Napoje i tytoń, w tym:	54,7	25,3	75,8	20,5	25,7	21,0	88,2	27,3
Napoje	54,7	25,3	73,2	19,8	11,3	9,3	49,1	15,2
Tytoń i wyroby z tytoniu	0	0,0	2,6	0,7	14,4	11,8	39,1	12,1
Nasiona roślin oleistych	0	0,0	0,1	0,0	2,4	2,0	2,3	0,7
Oleje pochodzenia roślinnego i zwierzęcego	0,2	0,1	0,3	0,1	2	1,6	2,6	0,8
Ogółem	216,1	100,0	369,1	100,0	122,1	100,0	323	100,0
Udział handlu rolno-spożywczego w całkowitym handlu towarowym	10,1	x	7,2	x	4,9	x	5,5	x

Źródło: Kita, 2014; opracowanie własne na podstawie: UNCTADStat, 2013.

i Kanadą¹³, w wyniku której jeszcze do niedawna w dostępie do rynku amerykańskiego obowiązywały, jako forma sankcji, 100% stawki celne na pochodzące z UE (w tym z Polski¹⁴), soki, sery, wyroby czekoladowe, dżemy czy gumę do żucia. W 2009 roku strony podpisały wstępną umowę, w której Stany Zjednoczone zgodziły

¹³ Spór o wołowinę rozpoczął się w 1988 r. UE wprowadziła zakaz importu wołowiny produkowanej z użyciem hormonów stymulujących wzrost bydła. W 1996 r. kraje najbardziej dotknięte zakazem importu, czyli Stany Zjednoczone i Kanada, zakwestionowały decyzję UE na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). W efekcie w 1999 r. wprowadzone zostały sankcje karne zatwierdzone przez WTO na szereg produktów eksportowanych z Unii (o wartości odpowiednio 116,8 mln dolarów amerykańskich i 11,3 mln dolarów kanadyjskich rocznie).

¹⁴ Z wyjątkiem Wielkiej Brytanii.

się nie nakładać dodatkowych sankcji na produkty rolne i żywnościowe pochodzące z krajów europejskich oraz nie zwiększać poziomu sankcji już istniejących (docełowo te ostatnie miały zostać wyeliminowane w ciągu 4 lat). Z kolei Komisja Europejska miała prawo do utrzymania zakazu importu mięsa w zamian za zwiększenie kwot importowych z obecnych 20 tys. ton do ponad 48 tys. ton¹⁵ oraz gwarantowała bezcłowy dostęp do rynku unijnego dla wołowiny wysokiej jakości (Kita, 2014).

Warto też zwrócić uwagę na malejące przychody z tytułu sprzedaży w tym regionie mleka i produktów mleczarskich, które od momentu akcesji zmniejszyły się o 35% i na koniec 2012 roku wynosiły 15,5 mln USD (tab. 3). Skutkiem tego zmniejszyło się znaczenie

¹⁵ Formalnie kwoty zwiększono od 1 sierpnia 2012 r.

tej grupy asortymentowej w strukturze eksportu – na przestrzeni lat bowiem straciła ona 7 punktów procentowych. Taki stan rzeczy może być wynikiem stosowanych przez kraje członkowskie NAFTA wysokich stawek celnych obowiązujących wobec sprowadzanych z zagranicy towarów rolno-spożywczych¹⁶. Dodatkowo dostęp do rynków tego regionu utrudniają kontyngenty taryfowe czy licencje i pozwolenia importowe – zwłaszcza w przypadku serów twardych, masła czy mleka w proszku i lodów¹⁷.

POZYCJA KONKURENCYJNA WYBRANYCH POLSKICH ARTYKUŁÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH W HANDLU Z NAFTA I SCENARIUSZE ZMIAN W POZIOMIE ICH KONKURENCYJNOŚCI

Z przeprowadzonych badań wynika, że w roku 2012 wysokie przewagi komparatywne w obrotach z krajami NAFTA Polska generowała na rynku mięsa i przetworów mięsnych oraz mleka i produktów mleczarskich. Obroty tymi grupami asortymentowymi charakteryzowały się zarówno przewagami komparatywnymi ($XRCA > 1$, $RTA > 1$), relatywnie wysokim stopniem specjalizacji eksportowej ($SI > 1$), jak i znaczącą nadwyżką bilansu handlowego ($CR > 100\%$). Jest to o tyle istotne, że udział obu grup towarowych w całkowitym wywozie rolno-spożywczym Polski do tego ugrupowania w badanym okresie kształtował się w granicach 17–28,5% (tab. 3). Jednocześnie należy pamiętać, że w zakresie artykułów mięsnych kraje NAFTA w skali świata dostarczają około 15% ich podaży¹⁸, a przychody z tytułu sprzedaży

¹⁶ Według szacunków WTO średnia stawka w ramach KNU na produkty mleczarskie wynosiła w 2011 r. w USA – 19,1%, a w Kanadzie i Meksyku odpowiednio 246,8 % i 63% (Tariff Profiles, 2012).

¹⁷ Np. import mleka i śmietany do USA reguluje specjalna ustawa Import Milk Act. Żeby je sprowadzić do USA, trzeba mieć zezwolenie FDA na import artykułów mleczarskich. Składając wniosek o jego wydanie, trzeba wypełnić ponad 20 formularzy, a i tak zezwolenie obejmuje tylko jedną dostawę mleka czy śmietany.

¹⁸ Duże kontrowersje budzi także negocjowana przez UE ze Stanami Zjednoczonymi umowa o wolnym handlu, zwłaszcza w kontekście otwarcia unijnego rynku drobiu. Obawy dotyczą europejskich producentów, którzy są zdania, że liberalizacja handlu ze Stanami Zjednoczonymi wpłynęłaby na wzrost podaży drobiu w UE i spadek jego cen, zwłaszcza, że USA są jednym z największych producentów tej grupy towarowej na świecie, a eksport

tej grupy produktów na rynku światowym są od niemal 85% do ponad 2 razy wyższe aniżeli ponoszone na nie wydatki importowe, co jest równoznaczne z generowaniem relatywnie wysokiego salda bilansu handlowego (Nosecka i in., 2012). Z kolei, w zakresie obrotów mlekiem i produktami mleczarskimi warto zwrócić uwagę na relatywnie niską – w porównaniu do pozostałych grup produktów rolno-spożywczych – intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej mierzonej wskaźnikiem IIT. W 2012 roku wskaźnik ten nie przekraczał 50%, co wskazuje na względnie niewielki stopień nakładania się strumieni importu i eksportu towarów analizowanego sektora. Taki stan rzeczy może wynikać z tego, że część obrotów handlowych produktami mleczarskimi odbywa się w ramach kontyngentów (np. USA – poszczególne rodzaje serów) czy dopiero po uzyskaniu odpowiednich pozwoleń (np. w ramach umów zawartych między UE a Kanadą – poszczególne rodzaje sera) (Kita, 2014). W odniesieniu do potencjalnej konkurencyjności polskich produktów sektora mięsnego i mleczarskiego przeprowadzone symulacje dowiodły, że zarówno w wyniku sukcesywnego obniżania poziomu ochrony celnej rynków i eliminacji wsparcia finansowego w eksporcie produktów rolno-spożywczych (wariant II), jak i w sytuacji, w której nie będą prowadzone żadne działania liberalizacyjne (wariant I), w 2020 roku Polska utrzyma generowane przewagi komparatywne w eksporcie obu grup produktów pochodzenia zwierzęcego na rynkach krajów NAFTA. Potwierdzają to wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych ($RTA > 0$, $XRCA > 1$) ocenione sumarycznie oraz korzystny stopień specjalizacji eksportowej w tym zakresie ($SI > 1$), który jednak w 2020 roku może ulec zmniejszeniu (w porównaniu do 2012 roku). Możliwości eksportowe produktów tych branż mogą zostać osłabione przez rosnącą konkurencję krajów będących największymi producentami oraz eksporterami mięsa i przetworów mięsnych, a także mleka i produktów mleczarskich, w których koszty wytwarzania są niższe¹⁹. Wyznacznikiem korzyści osiągniętych

mięsa drobiowego ze Stanów Zjednoczonych do UE został wstrzymany prawie 17 lat temu (związane było to z wysokimi normami sanitarnymi, które obowiązują na terenie UE i odnoszą się również do produktów importowanych). Takie otwarcie rynku mogłoby również utrudnić sytuację polskich eksporterów, którzy dynamicznie rozwijają sprzedaż na rynkach zagranicznych (Umowa o wolnym handlu UE-USA..., 2013).

¹⁹ Obecnie bardzo dynamicznie rośnie produkcja wieprzowiny w Chinach, w mniejszym stopniu w innych krajach azjatyckich

przez Polskę w handlu tą grupą towarową są także spodziewane wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem, wyższe od tych odnotowanych w 2012 roku, informujące o generowanej nadwyżce bilansu handlowego (CR). W perspektywie do roku 2020 efektem wdrożenia pierwszego, jak i drugiego scenariusza symulacyjnego powinno być zmniejszenie – w porównaniu do 2012 roku – udziału handlu wewnątrzgałęziowego w sektorze mięsny i mleczarski (IIT).

W odniesieniu do owoców i warzyw pozycji konkurencyjnej tego sektora nie udało się jednoznacznie określić. W 2012 roku bowiem Polska nie realizowała w tym regionie ani specjalizacji eksportowej ($SI < 1$), ani nie odnotowywała relatywnej komparatywnej przewagi z tytułu eksportu ($XRCA < 1$). Z kolei pozytywnie o konkurencyjności tego sektora gospodarki żywnościowej świadczy dodatnie saldo bilansu handlowego – wartość eksportu przekraczała wówczas wartość importu prawie o połowę ($CR = 144\%$) (tab. 4). Wydaje się to o tyle istotne, że w polskim eksporcie rolno-spożywczym w tym kierunku owoce i warzywa miały 20% udział (tab. 3), a kraje te były drugim najważniejszym odbiorcą tych produktów w skali krajów trzecich (UNCTADStat, 2013), tym bardziej że dostęp europejskich, w tym i polskich owoców oraz warzyw do rynków Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu nie jest objęty żadnymi preferencjami celnymi. Johnsonn (2014) zaznacza, że na rynku amerykańskim te towary wciąż pozostają tańsze od rodzimych ze względu na niższe koszty produkcji czy przetwórstwa²⁰. Zaobserwowano także wysoki stopień

oraz w Brazylii i Indiach. Zauważalny wzrost odnotowano też w Oceanii i Ameryce Południowej. Liderem światowej produkcji mięsa drobiowego są Stany Zjednoczone, ale znaczącą rolę na rynku światowym odgrywają również Chiny, a także Brazylia (Produkcja i handel mięsem na świecie..., 2012). W zakresie produkcji i eksportu mleka i produktów mleczarskich są to Australia, Nowa Zelandia czy kraje Ameryki Południowej, w których bogate zasoby czynników produkcji wraz ze sprzyjającymi warunkami przyrodniczymi decydują o niskich kosztach wytwarzania.

²⁰ Taki stan rzeczy jest pochodną prowadzonej przez UE polityki rolnej, a zwłaszcza stosowanych instrumentów w postaci subsydiów eksportowych czy dopłat bezpośrednich. Zgodnie z reformą wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw obowiązujące od stycznia 2008 dopłaty do eksportu produktów ogrodniczych zostały zlikwidowane. Wcześniej subsydiami w eksporcie objęte były – zgodnie z listą koncesyjną WTO – pomidory, migdały, orzechy laskowe, orzechy włoskie, pomarańcze, cytryny, winogrona świeże, jabłka, morele, brzoskwinie, nektarynki, winogrona suszone, wiśnie tymczasowo zakonserwowane

nakładania się strumieni eksportu i importu towarów sektora owocowo-warzywnego. W roku 2012 indeks wymiany wewnątrzgałęziowej (IIT) owocami i warzywami kształtował się na poziomie 90%, wskazując na znaczną intensywność konkurencji w tym sektorze. Należy pamiętać, że wewnątrzgałęziowy charakter wymiany ma wpływ na różnorodność towarów oferowanych na rynkach i przyczynia się do lepszego zaspokajania potrzeb konsumentów (Kita, 2014). Z kolei prognozy na rok 2020 wskazują, że Polska może odnotowywać ujemne saldo w handlu owocami i warzywami²¹, przekształcając się z eksportera netto w importera netto owoców i warzyw. Oba scenariusze symulacyjne przyczyniłyby się bowiem do pogorszenia wartości wskaźnika CR informującego o stopniu pokrycia importu eksportem (tab. 4). Trzeba jednak pamiętać, że taki stan rzeczy niekoniecznie musi przesądzać o słabej pozycji konkurencyjnej polskich produktów w tym regionie. Deficyt może być bowiem konsekwencją dużej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, która w tym przypadku byłaby tym większa, im mniej liberalny zaimplementowano by scenariusz. Jednocześnie prognozowane na rok 2020 pogorszenie pozycji konkurencyjnej polskiego sektora owocowo-warzywnego w świetle malejących ujawnionych przewag komparatywnych ($XRCA$, RTA) oraz obniżenie stopnia specjalizacji eksportowej ($SI < 1$) może być spowodowane silnym powiązaniem Stanów Zjednoczonych z Chinami w dziedzinie obrotu artykułami rolno-spożywczymi, w tym owocami i warzywami²² oraz preferencjami przyznanymi innym krajom w ramach podpisanych umów handlowych²³.

Grupami produktów o niekorzystnym poziomie przewag komparatywnych w handlu z krajami NAFTA są nasiona oleiste oraz towary sektora olejarskiego. Świadczą o tym zarówno odnotowane w 2012 roku wyniki

i zakonserwowane cukrem, przetwory z orzechów i zagęszczony sok pomarańczowy. Subsydiami wspierany był też eksport środków słodzących zawartych w przetworach owocowych i warzywnych. Dotyczy to cukru surowego i białego, izoglukozy, glukozy (Kita, 2014).

²¹ Na trwałe deficyt w handlu tą grupą artykułów w przyszłości wskazują też w swoich badaniach Pawlak i Poczta (2011).

²² Por. Kita, 2014.

²³ Dotyczy to zarówno Strefy Wolnego Handlu utworzonej z Kanadą i Meksykiem, ale także z Chile, Australią, Peru czy krajami Ameryki Centralnej oraz innych typów umów handlowych, w których strony przyznają sobie preferencje: z Argentyną, Brazylią, Ekwadorem czy Tajlandią.

sumarycznej oceny wskaźników udziału w rynku i handlu (XRCA, MRCA, RTA), jak i mniejsze od 100% wartości wskaźnika CR, informujące o skali deficytu handlowego (tab. 4). Jednocześnie obie grupy towarowe charakteryzowały się także brakiem specjalizacji eksportowej ($SI < 1$). Taki stan rzeczy może być spowodowany tym, że wywóz nasion oleistych oraz olejów i tłuszczów do NAFTA praktycznie nie istnieje (tab. 3), a ponad 95% wartości eksportu tych grup towarowych kierowane jest na rynki rozszerzonej UE (UNCTADStat, 2013). W odniesieniu do towarów sektora olejarskiego należy pamiętać, że Polska jest importerem netto omawianej grupy asortymentowej bardziej zainteresowanym jej importem, zwłaszcza olejów z roślin uprawianych w innych strefach klimatycznych. Projekcje na rok 2020 pozwalają przewidywać, że zarówno brak działań liberalizacyjnych, jak i stopniowe uwalnianie handlu zgodnie z postanowieniami WTO mogą przyczynić się do wzrostu wartości wybranych wskaźników konkurencyjności w handlu z krajami NAFTA (tab. 4). Zdecydowanej poprawy można spodziewać się zwłaszcza w odniesieniu do salda bilansu handlowego Polski w zakresie obrotów nasionami roślin oleistych ($CR > 100\%$) i osiągnięcia przez Polskę pozycji eksportera netto tych towarów. Potwierdza to przewidywania Kapusty (2011), który twierdzi, że dzięki rosnącemu światowemu zużyciu tłuszczów roślinnych i towarzyszącemu mu rosnącemu globalnemu zapotrzebowaniu na nasiona roślin oleistych Polska może stać się znaczącym eksporterem tych nasion, zwłaszcza że od lat jest uczestnikiem światowego handlu nasionami rzepaku²⁴, a ich nadmiar przeznaczony jest m.in. na oleje techniczne i biopaliwa.

Względnie słabą pozycją konkurencyjną na rynkach NAFTA charakteryzowały się wytwarzane w Polsce zboża (tab. 4). Brak specjalizacji eksportowej w tym zakresie ($SI < 1$), podobnie jak trudne do rozstrzygnięcia wyniki oceny sumarycznej ($XRCA < 1$, $RTA < 0$) mogą być wynikiem tego, że w strukturze eksportu artykułów rolno-spożywczych z Polski w kierunku państw NAFTA ta grupa asortymentowa ma niewielkie znaczenie.

²⁴ Do momentu rozpoczęcia transformacji gospodarczej Polska była znaczącym eksporterem rzepaku. W drugiej połowie lat 80. XX w. na eksport przeznaczano prawie 40% produkcji, a w latach 90. było to ponad 50%. Sytuacja ta uległa zmianie nie tylko w wyniku zmniejszenia zbiorów rzepaku, ale także wzrostu jego przerobu w przetwórcach olejarskich, co z kolei było następstwem dynamicznego wzrostu popytu i produkcji tłuszczów roślinnych (Rosiak, 2005).

Jednocześnie może na to wpływać silna pozycja konkurencyjna tego ugrupowania na rynku międzynarodowym, np.: w 2011 roku kraje NAFTA realizowały około 25% światowego handlu tą grupą asortymentową (Kita, 2014). W perspektywie do 2020 roku w handlu zbożami można spodziewać się osłabienia pozycji konkurencyjnej Polski na rynkach NAFTA. Obniżeniu ulegnie poziom przewag komparatywnych ($RTA < 0$, $XRCA < 1$), a także wartości wskaźnika SI (tab. 4).

W odniesieniu do pozycji konkurencyjnej cukru na rynkach państw NAFTA wyniki przeprowadzonych analiz symulacyjnych są korzystne, jednak ze względu na to, że w projekcjach dla tego sektora pominięto wyroby cukiernicze²⁵, należy je traktować z pewnym dystansem. Warto za to wskazać, że wdrożenie zarówno I, jak i II scenariusza symulacyjnego liberalizacji obrotów rolnych może spowodować w 2020 roku wzrost dodatniego salda bilansu handlowego (tab. 4) przy jednoczesnym spadku intensywności handlu wewnątrzgałęziowego z krajami NAFTA w sektorze cukru. Taki stan rzeczy z kolei będzie najprawdopodobniej uwarunkowany krajową i unijną sytuacją podażową²⁶, determinowaną przewidywanym na 2017 rok zniesieniem systemu kwot produkcyjnych.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że w latach 2004–2012 rola krajów NAFTA w całkowitym handlu rolno-spożywczym Polski pozostaje niewielka, z tendencją spadkową. Taka sytuacja może świadczyć o występującym nadal efekcie przesunięcia i kreacji handlu, wywołanym przyjęciem unijnego *acquis communautaire* w dziedzinie polityki handlowej – w rezultacie bowiem aż 66–75% obrotów rolnych Polska wciąż realizuje w ramach Unii Europejskiej. W skali krajów trzecich kraje NAFTA należą do ważniejszych partnerów handlowych Polski. Dodatnie saldo wymiany z tą

²⁵ A te są przeważnie przedmiotem eksportu z Polski w kierunku krajów NAFTA. Polska sprzedaje w tym regionie (zwłaszcza w Kanadzie i USA) głównie wyroby cukiernicze, które nabyte są przez ludność polonijną (Kita, 2014).

²⁶ UE jest importerem netto cukru, a polski eksport utrudnia konkurencja ze strony innych krajów członkowskich. Jednocześnie istnieją odgórnie ustalone przez WTO limity wywozu. W 2012 roku dla całej UE limit ten wynosił 1,37 mln ton, a nadprodukcja w UE wyniosła wówczas 5,3 mln ton (Analiza wybranych zagadnień..., 2013).

Tabela 4. Konkurencyjność produktów rolno-spożywczych produkowanych w Polsce na rynkach krajów NAFTA w roku 2012 i projekcja na 2020 rok

SI		CR (%)			XCRA			MRCA			RTA			Ocena sumaryczna			ITT (%)			
2012	I	II	2012	I	II	2012	I	II	2012	I	II	2012	I	II	2012	I	II	2012	I	II
meat, offal and meat products																				
1,74	↓	↓	244,43	↑	↑	1,92	↓	↓	1,45	↓	↓	0,47	↑	↑	+	+	+	58,07	↓	↓
cereals																				
0,50	↓	↓	169,21	↓	↓	0,46	↓	↓	0,70	↑	↑	-0,24	↓	↓	+/-	+/-	+/-	61,70	↑	↑
oilseeds																				
0,04	↑	↑	34,28	↑	↑	0,29	↑	↑	2,63	↓	↓	-2,35	↑	↑	-	-	-	51,06	↓	↓
sugar																				
1,51	↑	↑	137,56	↑	↑	1,54	↑	↑	0,84	↑	↑	0,70	↓	↓	+	+	+	84,37	↓	↓
fruits and vegetables																				
0,95	↓	↓	144,05	↓	↓	0,94	↓	↓	0,67	↑	↑	0,19	↓	↓	+/-	+/-	+/-	89,18	↑	↓
milk and dairy products																				
3,37	↓	↑	320,05	↑	↑	3,86	↑	↑	0,88	↑	↑	2,98	↑	↑	+	+	+	47,02	↓	↓
oils and fats																				
0,10	↑	↑	43,03	↑	↑		↑	↑	1,21	↑	↑	-0,76	↓	↓	-	-	-	59,39	↓	↓

Pole ciemnoszare – niekorzystna pozycja konkurencyjna z punktu widzenia wartości wskaźnika

Pole jasnoszare – korzystna pozycja konkurencyjna z punktu widzenia wartości wskaźnika

Źródło: Kita, 2014, UNCTADStat, 2013; symulacje własne z wykorzystaniem modelu CAPRI.

grupą Polska zawdzięcza przede wszystkim „ludności polonijnej”, zainteresowanej polską żywnością. Nie bez znaczenia z pewnością jest też fakt, że polskie produkty rolno-spożywcze zaspokajają rosnące potrzeby tamtejszych konsumentów ze względu na jakość i niższe ceny wobec cen oferowanych przez konkurentów.

Największe przewagi komparatywne, a zarazem największy stopień specjalizacji eksportowej Polska generowała przede wszystkim w handlu produktami pochodzenia zwierzęcego oraz owocami i warzywami. Jest to o tyle istotne, że te grupy asortymentowe odgrywają dość istotną rolę w strukturze polskiego eksportu, a wobec artykułów pochodzenia zwierzęcego kraje NAFTA (zwłaszcza Kanada i USA) stosują w wymianie liczne utrudnienia o charakterze poza- i parataryfowym. Grupami o najmniejszych przewagach komparatywnych na trzech omawianych rynkach pozostawały przede wszystkim oleje i tłuszcze oraz nasiona oleistych, a więc te, których sprzedaż na rynkach NAFTA w przychodach rolno-spożywczych Polski miała niewielkie znaczenie.

Analizując wyniki symulacji modelowych przeprowadzonych dla poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych, można stwierdzić, że w roku 2020 korzystnie kształtować się będzie pozycja konkurencyjna polskiego mięsa i przetworów mięsnych oraz mleka i artykułów mleczarskich na rynkach krajów NAFTA. Dotyczy to zarówno wariantu zakładającego brak działań liberalizacyjnych, jak i wariantu zgodnego z draft modalities. Negatywnych zmian można się spodziewać w odniesieniu do wskaźników konkurencyjności owoców i warzyw. W 2020 roku przewiduje się bowiem dalsze pogłębienie braku specjalizacji eksportowej i ujemne saldo bilansu handlowego.

Pojawienie się na arenie międzynarodowej tańszych wytwórców artykułów rolno-spożywczych z innych regionów świata (m.in. o korzystnych warunkach agroklimatycznych) spowoduje, że obecność polskiej żywności na rynku krajów NAFTA będzie pochodną nie tyle przewag cenowo-kosztowych, co czynników o charakterze pozaekonomicznym, związanych właśnie z jakością

i dostosowywaniem oferty do potrzeb zagranicznych odbiorców, z odpowiednimi kampaniami promocyjnymi.

LITERATURA

- Additional Protocol to the Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part, to take account of the accession of the Czech Republic, the Republic of Estonia, the Republic of Cyprus, the Republic of Latvia, the Republic of Lithuania, the Republic of Hungary, the Republic of Malta, the Republic of Poland, the Republic of Slovenia, and the Slovak Republic to the European Union. OJ L 66 12.03.2005.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 r. (2009). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2009 r. (2010). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2010 r. (2011). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2011 r. (2012). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 r. (2013). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Britz, W., Witzke, P. (2012). CAPRI model documentation 2012. Institute for Food and Resource Economics. Bonn: University of Bonn.
- Decision 2/2000 of the EC-Mexico Joint Council of 23 March 2000. OJ L 157, 30.6.2000.
- Eleventh anniversary of the Mexico-European Union FTA (2011). Mexico-EU Trade Links, no. 6, the Mexican Mission to the EU, Representative office of the Ministry of the Economy. Pobrano 10 kwietnia 2013 z: <http://www.economia-bruselas.gob.mx>.
- European Union and United States to launch negotiations for a Transatlantic Trade and Investment Partnership (2013). Memorandum. Pobrano 16 lutego 2013 z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=869>.
- Johnson, R. (2014). The U.S. Trade Situation for Fruit and Vegetable Products, CRS Report. Pobrano 19 września 2013 z: <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34468.pdf>.
- Kapusta, F. (2011). Rośliny oleiste wspomagają bilans zbożowy w Polsce. Przegl. Zboż.-Młyn., 10, 27–30.
- Kita, K. (2014). Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego na rynkach krajów spoza Unii Europejskiej. Wyd. UP w Poznaniu, Poznań.
- Kiryłuk-Dryjska, E., Baer-Nawrocka, A. (2013). Międzynarodowa konkurencyjność polskich produktów mleczarskich w warunkach liberalizacji rynku mleka. Gosp. Nar., 3 (259), 101–118
- Kowalczyk, J. (2012). Papierosy, zboże i kawa – tym podbijamy zagranicę. Puls. Bizn., 228.
- Overview of FTA and other trade negotiations (2015). Pobrano 10 czerwca 2015 z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.05.05.pdf.
- Papierosy, wódka, kawa... Polska zarabia miliardy na sprzedaży używek. Wprost, 1689. Pobrano 16 września 2013 z: <http://www.wprost.pl/ar/319546/Papierosy-wodka-kawa-Polska-zarabia-miliardy-na-sprzedazy-uzywek/>.
- Pawlak, K., Poczta, W. (2011). Międzynarodowy Handel Rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju. Warszawa: PWE.
- Polska trzecim największym eksporterem jabłek na świecie (2013). Pobrano 21 lipca 2013 z: <http://forsal.pl/artykuly/720244,polska-trzecim-najwiekszym-producentem-jablek-na-swiecie.html>.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2003 roku (2004). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 roku (2005). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 roku (2006). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2006 roku (2007). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2007 roku (2008). Warszawa: FAMMU/FAPA.
- Produkcja i handel mięsem na świecie (2012). Pobrano 12 grudnia 2012 z: <http://ksow.pl/rynki-rolne/news/entry/3777-produkcja-i-handel-miesem-na-swiecie.html>.
- Revised draft modalities for agriculture (2008). TN/AG/W/4/Rev.4, WTO: Geneva.
- Rosiak, E. (2005). Handel roślinami oleistymi. Seria: Polska wieś w Europie. Warszawa: IERiGŻ.
- Second Additional Protocol to the Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part, to take account of the accession of the Republic of Bulgaria and Romania to the European Union. OJ L 141, 02.06.2007.
- Tariff Profiles (2012). WTO: Geneva.
- Umowa o wolnym handlu UE-USA może mieć duży wpływ na rynek drobiu (2013). Pobrano 18 grudnia 2013 z: <http://www.portalspozywczy.pl/mieso/wiadomosci/umowa-o-wolnym-handlu-ue-usa-moze-miec-duzy-wplyw-na-rynek-drobiu,93151.html>.
- UNCTADStat (2013). Pobrano 7 września 2013 z: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.