

*Jerzy Plewa, Władysław Piskorz  
FAPA, Warszawa*

## **Perspektywy polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle porozumień WTO, CEFTA i układu europejskiego**

### **Wprowadzenie**

Ekspert jest w ostatnich latach bardzo ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego Polski, znacznie ważniejszym niż wzrost popytu wewnętrznego. W dużym stopniu stwierdzenie to można odnieść do eksportu rolno-spożywczego. Rok 1995 był kolejnym rokiem wysokiego wzrostu gospodarczego i postępu w restrukturyzacji gospodarki Polski. Produkt krajowy brutto zwiększył się o 7%, odnotowano spadek inflacji do poziomu poniżej 22% (w relacji grudzień do grudnia) i wysoki wzrost nakładów inwestycyjnych — o prawie 20%. Wzrost realnej wartości złotego, który miał miejsce w 1995 roku, spowodował jednak pogorszenie konkurencyjności eksportu i relatywne potanie importu.

Zarówno wpływy finansowe z eksportu, jak i rosnący nacisk konkurencyjny produktów konsumpcyjnych z importu przyczyniają się do stałej poprawy oferty towarowej polskiego sektora rolno-spożywczego. Wymiana handlowa z zagranicą jest czynnikiem dynamizującym procesy wzrostu efektywności i restrukturyzacji w sektorze rolno-spożywczym. Stanowi to ważny element budowy konkurencyjności i szans eksportowych na najbliższe lata, szczególnie w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

Począwszy od lipca 1995 r. Polska stała się pełnoprawnym członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO), przejmując wynikające z tego prawa oraz zobowiązania dotyczące liberalizacji warunków dostępu towarów z importu do polskiego rynku. Stopniowa liberalizacja warunków handlu światowego stanowi szansę zwiększenia powiązania polskiego sektora rolno-żywnościowego z rynkiem światowym.

Liberalizacja handlu i wzrost obrotów stają się elementem stabilizującym sytuację na rynku wewnętrznym. Efekt ten jest szczególnie istotny dla Polski z uwagi na ciągle jeszcze wysokie wahania produkcji roślinnej i cykliczność produkcji zwierzęcej.

Pomimo szybkiego wzrostu międzynarodowych obrotów handlowych, powiązanie Polski z rynkiem światowym jest ciągle relatywnie niskie. Udział Polski w eksporcie światowym wynosi około 0,5%, podczas gdy ludność Polski stanowi 0,7% ludności świata. Również wartość eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest

niska w porównaniu z innymi krajami Europy. Jednym z ważnych instrumentów polityki proeksportowej, który nabiera szczególnego znaczenia w ostatnich latach, powinna być aktywna działalność informacyjna i promocyjna. W warunkach polskich potrzeba taka dodatkowo wynika z liberalizacji przepisów w zakresie handlu zagranicznego, dokonanej na początku lat dziewięćdziesiątych i gwałtownego wzrostu ilości polskich przedsiębiorstw wchodzących na międzynarodowe rynki. Należy podkreślić, że rozwój eksportu nigdzie na świecie nie odbywa się bez zaangażowania ze strony państwa zarówno w zakresie kształtowania obrazu kraju za granicą jak również organizacyjnego i finansowego wspomaganie własnych eksporterów.

## Ogólna charakterystyka obrotów handlowych

Począwszy od roku 1993 obserwowany jest wzrost obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi. Systematycznie wzrasta zarówno wartość eksportu, jak i importu.

Rok 1995 był kolejnym okresem wysokiej dynamiki wzrostu obrotów w polskim handlu zagranicznym. Zarówno eksport jak i import ogółem w 1995 r. wzrosły prawie o 35%. Na tle tak wysokiej dynamiki wzrostu eksportu ogółem mniej spektakularnie przedstawia się eksport rolno-spożywczy.

W 1995 roku wartość importu rolno-spożywczego osiągnęła prawie 3 miliardy USD i wzrosła o 22,2% w stosunku do roku poprzedniego. W tym czasie eksport osiągnął wartość 2,5 miliarda USD (wzrost ok. 20%).

W 1995 ujemne saldo obrotów w grupie towarów rolno-spożywczych wzrosło z 348 mln do 474 mln USD. Niemniej jednak ujemne saldo mierzone udziałem w obrotach ogółem (eksport plus import) wzrosło jedynie nieznacznie: z 7,2% w 1994

**Tabela 1.** Wyniki i dynamika obrotów ogółem oraz artykułami rolno-żywnościowymi w latach 1993–1995

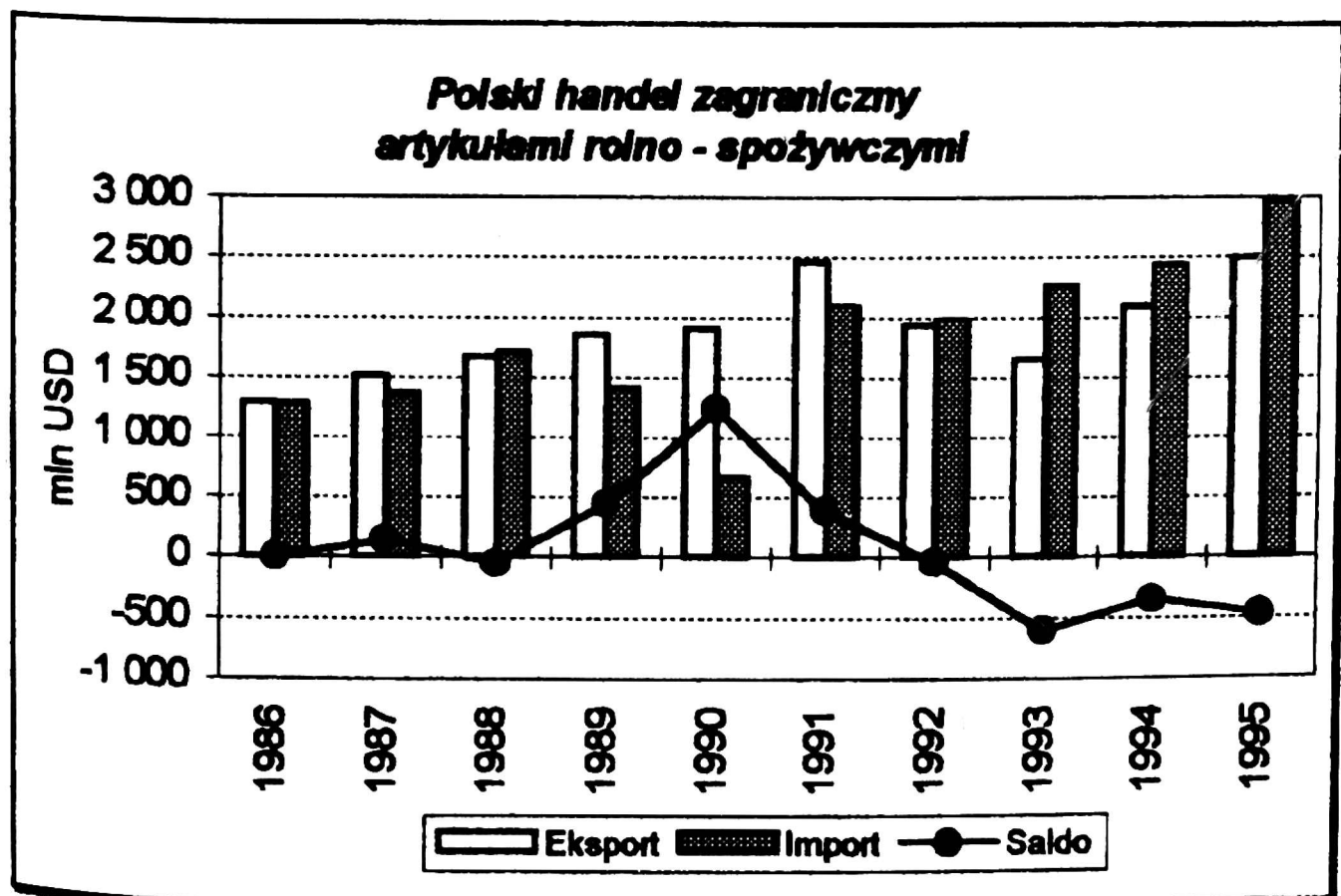
Wyszczególnienie	mln USD			Dynamika [%]	
	1993	1994	1995	1994 (1993 = 100)	1995 (1994 = 100)
Eksport ogółem	14143,1	17240,1	23210,9	121,9	134,6
Import ogółem	18834,0	21569,1	29076,3	114,5	134,8
Saldo	-4690,9	-4329,0	-5865,4	92,3	135,5
Eksport rolno-żywnościowy	1676,0	2085,0	2499,0	124,4	119,9
Import rolno-żywnościowy	2240,0	2433,0	2973,0	108,6	122,2
Saldo	-564,0	-348,0	-474,0	61,7	136,2
Udział eksportu rolno-żywn. w eksporcie ogółem	11,9	12,1	10,8	102,1	89,0
Udział importu rolno-żywn. w imporcie ogółem	11,9	11,3	10,2	94,8	90,6

do 8,7% w 1995. Powiększeniu ujemnego salda towarzyszyła wysoka dynamika wzrostu obrotów. W 1995 r. wzrost wartości eksportu wyniósł 414 mln USD i był wyższy niż ujemne saldo w 1994 roku. Świadczyć to może o długookresowej równowadze w dynamice obrotów handlowych. Podkreślenia wymaga fakt, że wzrost eksportu miał miejsce w sytuacji sukcesywnego pogarszania się konkurencyjności kursu wymiany walut. Postępująca penetracja rynków zagranicznych i wzrost efektywności produkcji krajowej okazały się silniejsze niż wpływ drożejącej złotówki, chociaż negatywne skutki mogą być odroczone i ujawnią się później.

Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem obniżył się o około 1,3 punktu procentowego (z 12,1% do 10,8% w 1995 r.). W przypadku importu spadek ten wyniósł 1,1 punktu procentowego (11,3% do 10,2% w 1995 r.).

Polska eksportuje artykuły rolno-spożywcze głównie na bliskie rynki państw europejskich oraz byłego ZSRR. Jedynie dziesiąta część naszego eksportu trafia poza ten rejon. Można mówić o dużej koncentracji geograficznej polskiego eksportu rolno-spożywczego. Uzależnia to w znaczącym stopniu polskich eksporterów od zmiennych warunków handlu w niewielkiej liczbie krajów. Na trzy państwa (Niemcy, Rosję i Holandię) przypadało w 1995 r. 53% wartości polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Odbiorcami polskich artykułów rolno-spożywczych są głównie państwa zrzeszone w ugrupowaniach gospodarczych, takich jak Unia Europejska, CEFTA, EFTA. Zmienia się skład tych ugrupowań — Unia Europejska powiększyła się w ciągu minionych 10 lat o 6 państw, zwiększa się liczba członków CEFTA, uszczupla się natomiast liczba państw EFTA.



W ciągu ostatnich 10 lat zachodziły istotne przesunięcia w kierunkach geograficznych polskiego eksportu rolno-spożywczego. Generalnie w latach 1986–1990 obserwowano wzrost udziału państw Unii Europejskiej kosztem obniżenia udziału pozostałych państw. Od roku 1990 stopniowo obniżał się udział eksportu do UE, EFTA, USA, CEFTA na rzecz gwałtownego wzrostu udziału eksportu do państw byłego ZSRR.

Mimo tendencji spadkowych w 1995 r. UE była głównym odbiorcą naszego eksportu (55%). Szybko wzrasta znaczenie eksportu do państw byłego ZSRR (wzrost udziału do 31% w latach 1994–1995).

Państwa zrzeszone w ugrupowaniu CEFTA — mimo bliskości geograficznej i podejmowanych kroków liberalizujących wzajemny handel — nie są znaczącymi odbiorcami polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Polska importuje artykuły rolno-spożywcze ze wszystkich regionów świata — choć większość kupowana jest w Europie. Stopień koncentracji geograficznej w imporcie jest mniejszy niż w przypadku eksportu. Trzej najwięksi dostawcy żywności do Polski (Niemcy, Holandia oraz USA) dostarczają około 31% wartości polskiego importu żywności. Udział 10 największych dostawców żywności do Polski w ogólnym imporcie żywności wynosi 54%. Prawie połowa naszego importu w 1995 r. pochodziła z państw Unii Europejskiej, około 1/3 z państw rozwijających się, 8% z państw CEFTA oraz niewielkie ilości z pozostałych państw.

## **Tendencje w handlu rolno-spożywczym w pierwszych miesiącach 1996 roku**

---

W ciągu pierwszych 3 kwartałów 1996 r. wartość eksportu rolno-spożywczego wzrosła o 224 miliony USD i przekroczyła 1,9 miliarda USD. Wartość importu rolno-spożywczego wzrosła o prawie 0,5 miliarda USD i zbliżyła się do 2,7 miliarda USD. Nadal utrzymuje się wysoka dynamika wzrostu importu — 27% importu ogółem oraz 22% importu rolno-spożywczego. Ujemne saldo osiągnęło nie notowany dotąd poziom — 772 miliony USD. Jedynie w przypadku państw byłego ZSRR saldo obrotów było dodatnie i przekroczyło 700 milionów USD.

W wartości polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych udział UE wyniósł 46,1%, a import z Unii stanowił 45,2 wartości importowanej do Polski żywności. Niepokojąco szybko obniża się udział Unii Europejskiej w eksporcie polskiej żywności. Potwierdza to od dawna znane fakty, wskazujące na małą skuteczność części handlowej Układu Europejskiego w zakresie poprawy warunków dostępu polskich towarów rolno-żywnościowych do rynków UE. Udział eksportu żywności do państw byłego ZSRR w ogólnym eksporcie polskiej żywności wzrósł z 31,2% do 41,9%. W handlu żywnością z CEFTA, pomimo liberalizacji warunków dostępu do rynków,



odnotowujemy stagnację polskiego eksportu (55 mln USD w okresie I–IX 96 wobec 56 mln USD w okresie I–IX 95).

Dynamicznie wzrasta eksport żywności na rynki wschodnie przy jednoczesnej stagnacji eksportu w pozostałych kierunkach geograficznych. Eksport do państw byłego ZSRR zwiększył się o 270 mln USD do poziomu 800 mln USD. Utrzymująca się od wielu lat tendencja wzrostowa sprawiła, że rynki wschodnie z marginalnych, jeszcze w 1989 roku, stały się głównymi rynkami zbytu eksportowanej z Polski żywności. Udział państw byłego ZSRR w eksporcie rolno-spożywczym zwiększył się w latach 1989–1996 z 7% do 42%. W eksporcie do b. ZSRR dominują produkty przetworzone i wysoko przetworzone. Analiza eksportu do państw b. ZSRR w poszczególnych miesiącach 1996 roku wskazuje jednak na słabnące tempo wzrostu do tej grupy państw. Wynika to głównie ze wzrostu cen na rynku krajowym i z konieczności konkurowania na rynkach b. ZSRR z subsydiowanym eksportem z UE.

W okresie I–IX 1996 roku obroty w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi z państwami CEFTA obniżyły się. Wartość polskiego eksportu, która zaledwie przekroczyła 55 mln USD, prawie nie zmieniła się (spadek o 1%), a import do Polski zmalął o 12%. W efekcie zmniejszyło się ujemne saldo obrotów towarami rolno-spożywczymi z tą grupą państw z –136,2 mln USD do –114 mln USD.

W strukturze towarowej eksportu rolno-spożywczego nastąpiły spore przesunięcia. Znacznie zwiększył się eksport wyrobów cukierniczych — w tym czekoladowych i ciastkarskich, mięsa wieprzowego i przetworów, lodów, kawy, cygar, masła i serów. Zmniejszył się natomiast eksport nasion rzepaku, mleka w proszku, soków owocowych, jabłek, wód mineralnych oraz margaryn. Wpływy z eksportu wyrobów cukierniczych zwiększyły się o 96 mln USD, a w stosunku do tego samego okresu roku 1994 aż o 130 mln USD. Dość stabilna jest sytuacja w eksporcie żywego bydła oraz przetworów owocowych. Kontynuowano na dużą skalę eksport mięsa wieprzowego i przetworów mięsnych (kiełbas) głównie na rynek państw byłego ZSRR. Znaczny wzrost cen wieprzowiny w Polsce w drugim półroczu 1996 r. przyczynił się do gwałtownego ograniczenia tego eksportu.

## **Handel rolno-spożywczy z Unią Europejską**

Unia Europejska już od lat jest najważniejszym partnerem handlowym Polski. W związku z postępującym procesem integracji oraz przyłączaniem do UE nowych państw członkowskich jej znaczenie stale rośnie. Należy zaznaczyć, że udział UE w obrotach artykułami przemysłowymi jest znacznie większy niż w przypadku towarów rolno-spożywczych. Jest to rezultat dużej dysproporcji w skali otwarcia rynków UE na import z Polski towarów przemysłowych i rolnych. Eksport artykułów przemysłowych do UE wzrasta znacznie szybciej niż eksport towarów rolnych. W rezultacie zmniejsza się udział towarów rolno-spożywczych w polskim eksporcie do UE.

Po wejściu w życie części handlowej Układu Europejskiego w 1992 r., pomimo intencji o zapewnieniu asymetrii w warunkach handlu na rzecz Polski, polski eksport rolno-spożywczy w latach 1992–1993 zmniejszył się. Od roku 1994 odnotowuje się wzrost eksportu rolno-spożywczego. Nadal jednak eksport jest niższy niż w roku 1991, tj. przed wejściem w życie części handlowej Układu Europejskiego. W latach 1991–1993 doszło do radykalnego pogorszenia się salda w obrotach handlowych artykułami rolno-spożywczymi z około plus 800 mln USD w 1990 r. do około minus 170 mln USD w 1993 r. Niezależnie od przyczyn takiego rozwoju obrotów można stwierdzić, że *per saldo* największe korzyści z Układu Europejskiego odnieśli producenci i eksporterzy z Unii Europejskiej — uzyskując dodatkowy rynek zbytu. Unia Europejska była w stanie skutecznie uchronić swój rynek rolny przed napływem znacznej ilości towarów rolnych z Polski.

Szczegółowa analiza wykorzystania preferencyjnych kontyngentów zagwarantowanych w Układzie Europejskim jest utrudniona ze względu na niepełne i opóźnione informacje przekazywane stronie polskiej. Na podstawie pobieżnej analizy stopnia wykorzystania kontyngentów towarów wynika, że są one szybko wykorzystywane w przypadku towarów, które stanowią polskie specjalności eksportowe (owoce miękkie, warzywa mrożone). Wielkości tych kontyngentów są stosunkowo niewielkie w porównaniu z wielkością eksportu poza kontyngentami.

Liczne postanowienia, zawarte w Układzie Europejskim, zostały zmienione bądź też rozszerzone w wyniku decyzji podjętych na szczycie Unii Europejskiej w Kopenhadze (czerwiec 1993) i Essen (grudzień 1994).

Postanowienia Układu Europejskiego dotyczące eksportu rolnego z Polski do Unii Europejskiej zostały zmodyfikowane w 1995 r. w związku z przystąpieniem do tego ugrupowania trzech krajów EFTA oraz z wejściem w życie z dniem 1 lipca 1995 r. postanowień Porozumienia Rolnego Rundy Urugwajskiej GATT.

Modyfikacja postanowień Układu Europejskiego w związku z przystąpieniem krajów EFTA polegała na przeniesieniu do Układu preferencji przyznanych Polsce przez te kraje w bilateralnych umowach rolnych. Zgodnie z Porozumieniem Rolnym Rundy Urugwajskiej, wszystkie pozataryfowe środki ochrony rynku stosowane przez Wspólnotę (opłaty wyrównawcze, ceny minimalne, zakazy importu, element zmienny stawek celnych na przetworzone produkty spożywcze tzw. MOB) zostały staryfikowane, czyli zamienione na ekwiwalent celny. W związku z tym w załącznikach do Układu Europejskiego, w których przewidziano obniżki opłat wyrównawczych dla określonych ilości eksportowanych produktów rolnych (Załącznik VIIIa, Xa, Xb), redukcje te dotyczą obecnie ceł, których wysokość określona jest we Wspólnotowej Taryfie Celnej (stworzono w ten sposób stabilniejsze zasady importu do UE).

Taryfikację ustalono na podstawie lat 1986–1988, kiedy to poziom wspólnotowych opłat wyrównawczych był wyższy niż w okresie obowiązywania Układu Europejskiego. W efekcie więc nastąpiło pogorszenie warunków eksportu polskich produktów rolnych do UE (wzrosły bowiem obciążenia w stosunku do okresu przed

wejściem Porozumienia Rolnego, tj. przed 1 lipca 1995 r.). Wskutek wprowadzonej przez UE redukcji stawek Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania — KNU dla innych dostawców zmniejszyła się również wartość koncesji wymienionych w Załączniku VIIIa Układu Europejskiego.

Zabiegi strony polskiej w sprawie kompensaty powyższych strat przyniosły pozytywne efekty. Odzyskanie marginesu preferencji stało się możliwe dzięki koncesjom WE przyznanym na mocy Rozporządzenia nr 2416/95 z 14 października 1995 r. Polegały one m.in. na zwiększeniu zakresu obniżek stawek celnych w ramach obowiązujących kwot do 80% (Załącznik VIIIa), powiększeniu stopnia redukcji ceł w stosunku do stawki KNU (Załącznik VIIIb), redukcji cła specyficznego w imporcie polskiego bydła w ramach kwoty bieżącego dostępu do rynku, zwiększeniu do 80% stopnia redukcji elementu rolnego w imporcie artykułów rolnych przetworzonych.

Dotychczasowe modyfikacje Układu Europejskiego, jak również wyniki przyszłych negocjacji dotyczących warunków eksportu z Polski do UE po 1996 r. zostaną ujęte w formie dodatkowego protokołu do Układu Europejskiego. Rada Ministrów UE podjęła decyzję o zwiększaniu obowiązujących kontyngentów preferencyjnych o 5% rocznie przez pięć kolejnych lat, poczynając od 1 lipca 1996 r.

Z początkiem 1996 r. weszła w życie kolejna 20% transza obniżki elementu nierolnego obciążenia w imporcie produktów spożywczych do Polski. Ochrona elementu nierolnego zostanie ostatecznie zniesiona w 1999 roku.

---

## Handel z CEFTA

Rok 1995 przyniósł znaczne pogorszenie wyników w polskim handlu rolno-żywnościowym z krajami CEFTA. W niewielkim stopniu powiększył się eksport, a import wzrósł prawie trzykrotnie. Ujemne saldo z państwami CEFTA osiągnęło rekordową wartość — 165 mln USD i było prawie dwukrotnie wyższe niż z UE. Samych tylko zbóż zakupiliśmy w krajach CEFTA w 1995 r. za kwotę 123 mln USD.

Zmiany poziomu i struktury obrotów handlowych w wyniku liberalizacji taryfy celnej pomiędzy krajami CEFTA (po 1 stycznia 1996) zależą od tego, w jaki sposób nowe, bardziej dogodne warunki są i będą wykorzystane przez eksporterów i importerów żywności. O zmianach wielkości i struktury towarowej i geograficznej towarów wymienianych przez Polskę z tymi państwami decyduje również sytuacja podaży-popytu na krajowym rynku płodów rolnych, która w dużym stopniu kształtowana jest przez warunki pogodowe.

Porównanie zestawienia produktów, dla których wartość obrotów pomiędzy Polską i CEFTA w I kwartale 1996 uległa największym zmianom z listami towarów [1] podlegających zróżnicowanej redukcji stawek celnych (lista A redukcja do 0 i znaczna redukcja w ramach list B i C), pozwala stwierdzić, że:



- największy wzrost importu do Polski nastąpił w przypadku produktów, dla których od 1 stycznia 1996 w największym stopniu uległy obniżeniu obciążenia celne; dotyczy to takich produktów, jak: pszenica, sód, jaja, wyroby cukiernicze, ryby żywe, otręby, śruta, karma dla zwierząt, makuchy, nasiona słonecznika, olej słonecznikowy i rzepakowy, pomidory przetworzone.
- największy wzrost polskiego eksportu nastąpił w przypadku produktów, dla których od 1 stycznia 1996 w największym stopniu uległy obniżeniu obciążenia celne (lista A i B) — dotyczy to takich produktów, jak: warzywa i przetwory z warzyw, wyroby cukiernicze, produkty używane do karmienia zwierząt, przetworzone i konserwowane ryby oraz owoce i ich przetwory; z listy C w największym stopniu wzrósł eksport alkoholu etylowego (przy niezredukowanej taryfie celnej);
- największy spadek eksportu z Polski miał miejsce przede wszystkim w przypadku towarów z listy C, np.: ziemniaków, kapusty, kalafiorów i zwierząt żywych.

Wyniki obrotów handlowych za I kwartał 1996 wskazują, że jedną z głównych przesłanek wzrostu importu rolno-spożywczego z CEFTA była głęboka liberalizacja taryfy celnej po 1 stycznia 1996. Poprawa warunków wymiany towarowej najskuteczniej została wykorzystana przez polskich importerów oraz eksporterów czeskich i słowackich i w znacznie mniejszym stopniu przez eksporterów węgierskich.

## Porozumienie końcowe Rundy Urugwajskiej GATT

W ramach rokowań Rundy Urugwajskiej GATT podjęta została po raz pierwszy próba globalnej regulacji handlu artykułami rolnymi. W Akcie Końcowym RU GATT handel rolny, ze względu na szczególną jego wrażliwość, został potraktowany w sposób odrębny w stosunku do handlu innymi grupami towarowymi. Zobowiązania dotyczące sektora rolnego, wynikające z postanowień Rundy, zawarte w Porozumieniu o Rolnictwie, można podzielić na cztery grupy:

1. Koncesje z zakresu dostępu do rynku.
2. Zobowiązania dotyczące ograniczenia subwencji do produkcji rolnej (20-procentowa redukcja w ciągu 6 lat).
3. Zobowiązania dotyczące subsydiów eksportowych (36-procentowa redukcja wartości finansowej subsydiów eksportowych w ciągu 6 lat, przy czym w okresie tym wielkość subsydiowanego eksportu powinna zmniejszyć się o 21%).
4. Ustalenia w zakresie kontroli fitosanitarnej i weterynaryjnej.

Zobowiązania dostępu do rynku, ograniczenia wsparcia dla sektora rolnego oraz subsydiów eksportowych zapisane są w listach koncesyjnych każdego z partnerów. Zapisy tych list są obowiązujące od momentu wejścia w życie zasad WTO (Światowej Organizacji Handlu) w sektorze rolnym (w przypadku Polski i UE datą wejścia w życie jest 1.07.1995 r.).



## Zobowiązania dostępu do rynku

### a. Taryfikacja

Jest to zastąpienie stosowanych do momentu wejścia w życie WTO wszelkich barier pozataryfowych przez cła (np.: opłaty wyrównawcze, zakazy importu, ograniczenia ilościowe w imporcie).

W związku z tym od 1.07.1995 r. Polska zniósła stosowanie:

- opłat wyrównawczych (Ustawa o zasadach, warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy z 28.06.1995 r.),
- zakazu i ograniczeń ilościowych w imporcie alkoholi i wyrobów tytoniowych (rozporządzenie RM zmieniające rozporządzenie w sprawie czasowych ograniczeń przywozu i wywozu niektórych towarów z 13.06.1995 r., rozporządzenie Ministra Współpracy Gospodarczej z Zagranicą zmieniające rozporządzenie w sprawie ustanowienia kontyngentów na przywóz alkoholi skażonych, niektórych napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych, benzyn oraz olejów napędowych i opałowych (z dn. 9.06.1995 r.)

### b. Związanie stawek celnych

Polska związała cła na wszystkie towary objęte Porozumieniem o Rolnictwie, co oznacza, że poziom ceł zapisany w polskiej liście koncesyjnej nie może zostać przekroczony bez przyznania partnerom stosownych rekompensat.

### c. Redukcja stawek celnych

Polska zobowiązała się do stopniowej redukcji ceł zapisanych w liście koncesyjnej średnio o 37% i nie mniej niż 15% w okresie 6 lat.

### d. Poziom ceł związanych w polskiej liście koncesyjnej

Z powodu istnienia monopolu państwowego w handlu zagranicznym w okresie bazowym (1986–1988) Polska mogła związać stawki celne dla wielu produktów na poziomie znacznie wyższym niż obowiązujący przed wejściem w życie porozumienia GATT WTO.

### e. Gwarancja dostępu do rynku

Polska otwiera kwoty dostępu do rynku na wszystkie towary objęte taryfikacją o obniżonej stawce celnej, umożliwiającej partnerom eksport w wielkości odpowiadającej 3% konsumpcji z okresu bazowego. Jeżeli polski import w okresie bazowym przekraczał 3% konsumpcji, Polska w swojej liście koncesyjnej gwarantuje kwoty dostępu do rynku na towary objęte taryfikacją o stawce celnej równej poziomowi ceł z 15.12.1993 r.

**Polska określiła listę towarów, dla których redukcji ulegną subsydia eksportowe**

Do grupy tej należą: produkty pochodzenia zwierzęcego (zwierzęta żywe, pióra ptaków, żelatyna), mięso, przetwory mięsne, kazeina, cukier, melasa, wyroby alko-

holowe, świeże i mrożone warzywa i owoce, przetwory owocowo-warzywne, mączka i przetwory ziemniaczane, olej rzepakowy, rzepak, ziemniaki.

### **Zobowiązania Polski dotyczące wsparcia dla sektora rolnego**

Wsparcie to nie może przekroczyć 4022 mln USD w 1995 r., 3883 mln USD w 1996 r., 3745 mln USD w 1997 r., 3606 mln USD w 1998 r., 3457 mln USD w 1999 r. oraz 3329 mln USD w 2000 r.

Do sum tych nie wlicza się finansowania:

- badań naukowych i doradztwa, dostosowań strukturalnych;
- pomocy w klęskach żywiołowych;
- programów pomocy regionalnej i środowiskowej etc.

### **Prawo do stosowania specjalnych klauzul ochronnych (SSG):**

Porozumienie o rolnictwie WTO umożliwia nakładanie dodatkowych opłat celnych SSG w imporcie towarów objętych taryfikacją, odośnie których dany kraj zagwarantował sobie takie prawo odpowiednimi zapisami listy koncesyjnej. Dodatkowe opłaty celne mogą być nakładane, jeżeli:

- wolumen importu danego produktu przekroczy określoną wielkość progową;
- cena w imporcie spadnie poniżej określonej ceny progowej.

W swojej liście koncesyjnej Polska zagwarantowała sobie prawo do stosowania SSG w imporcie towarów objętych taryfikacją. Ustawa o zasadach, warunkach i trybie nakładania opłat celnych dodatkowych na niektóre towary rolne przywożone z zagranicy z 28.06.1995 r. określa zasady stosowania SSG.

### Nowa taryfa celna

Od 1 lipca 1995 roku Polska wprowadziła nową taryfę celną, która jest rezultatem wypełniania zobowiązań wynikających z przystąpienia do WTO. Dla grupy produktów chronionych do 1 lipca 1995 roku opłatami wyrównawczymi i licencjami importowymi cła zostały podwyższone. Powiększenie stawek celnych wymaga wprowadzenia kontyngentów dostępu do rynków na warunkach nie gorszych od istniejących 15 grudnia 1993 roku.

Nowe stawki celne, uwzględniające postanowienia RU GATT, prowadziły generalnie do liberalizacji polskiego importu w zakresie produktów rolno-spożywczych. Głównymi elementami nowej taryfy są:

- I. Zniesienie opłat wyrównawczych<sup>1</sup> i podniesienie stawek celnych dla grupy produktów nimi wcześniej objętych. Dodatkowo wprowadzono kontyngenty celne, w których obowiązują stawki nie zawierające w sobie ekwiwalentu opłaty wyrównawczej. Import dokonywany po wyczerpaniu się kontyngentu będzie przedmio-

<sup>1</sup> Opłaty wyrównawcze przestały obowiązywać począwszy od 1 lipca 1995 roku. Wprowadzone w czerwcu 1994 roku spowodowały istotny spadek importu, przede wszystkim mięsa drobiowego i wieprzowiny.

tem zastosowania wyższej stawki celnej, zawierającej ekwiwalent opłaty wyrównawczej, jakkolwiek w sumie jej poziom będzie niższy od "związanego" w porozumieniu RU GATT. W pierwszej grupie towarów dodatkowe elementy ochronne wprowadzono także dla produktów uznanych za szczególnie "wrażliwe" dla polskiego sektora rolnego (m.in.: wołowiny, niektórych przetworów spożywczych, drożdży, sosów, napojów alkoholowych, tytoniu i wyrobów tytoniowych).

II. Dla drugiej grupy produktów utrzymano stawki celne na dotychczasowym poziomie. Import tych artykułów stanowi jedną trzecią ogólnego importu do Polski towarów rolno-spożywczych. W grupie tej znajdują się m.in. owoce, także cytrusowe, świeże i przetworzone warzywa, zboża, niektóre tłuszcze roślinne, czekolada i wyroby czekoladowe, masło.

III. Dla trzeciej grupy produktów cła obniżono. Grupa ta stanowi blisko połowę ogólnego importu artykułów rolno-spożywczych. Do grupy tej należą towary istotnie wazące na polskim imporcie rolno-spożywczym, m.in. kawa, herbata, makuchy, bawełna.

Według MWGZ, średnia ważona stawka celna dla artykułów rolno-spożywczych zmienia się następująco:

1.01.1994	20%
1.01.1995	21,2%
1.01.1996	20,9%

Wysokość podatku importowego, wprowadzonego z powodu zaistnienia zakłóceń w bilansie płatniczym, ustalono w 1995 roku na 5%, a w roku 1996 na 3%. Podatek ten zniesiono od 1 stycznia 1997 r.

## Licencje i kontyngenty

W 1995 roku obowiązywały kontyngenty oraz konieczność posiadania licencji w przypadku importu: win, wermutów, alkoholu etylowego i innych napojów alkoholowych, nieskażonego alkoholu etylowego o mocy poniżej 80% — whisky, rumu, ginu, a także papierosów i cygar.

Obowiązywały również kwoty importowe obejmujące m.in. świeże, chłodzone i mrożone ryby (40 tys. ton), pszenicę durum (250 tys. ton), nasiona buraków cukrowych (500 kg), niektóre rośliny i surowe artykuły pochodzenia zwierzęcego dla przemysłu farmaceutycznego, cukier biały (100 tys. ton), kukurydzę (600 tys. ton), jęczmień (400 tys. ton) i pszenicę zwyczajną (500 tys. ton). Okresowo import i eksport niektórych artykułów były ograniczane poprzez konieczność otrzymywania odpowiednich pozwoleń. Miało to miejsce w przypadku importu i eksportu mleka i produktów mlecznych, importu piwa, wina i innych napojów fermentowanych, mięsa drobiowego i jadalnych podrobów, a także eksportu nieskażonego alkoholu etylowego, cygar i papierosów.

## Zakazy lub czasowe ograniczanie importu (eksportu) niektórych towarów

W 1995 roku obowiązywał zakaz importu nieskażonego alkoholu etylowego o mocy 80% vol. lub wyższej, lub niższej niż 80% vol. — w postaci araku, czystej wódki, wódki z gruszek, śliwowicy, wiśniówki (z wyjątkiem likierów), eksportu żywych gęsi i ich jaj oraz eksportu ścinków surowych skór zwierzęcych.

### Zawieszanie ceł

W 1995 roku miało miejsce zawieszenie ceł na następujące towary rolno-spożywcze: ziarna kakao, makuchy i inne trwałe pozostałości po ekstrakcji oleju z ziaren sojowych, orzechów ziemnych i innych tłuszczów i olejów warzywnych, a także ziarna soi i słonecznika.

## Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju handlu artykułami rolno-spożywczymi

---

### Kurs wymiany walut

Kurs wymiany złotego, w tym zwłaszcza w stosunku do USD (około 45% rozliczeń w polskim handlu zagranicznym odbywa się w USD), jest ważnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność produktów krajowych w eksporcie. Szczególne znaczenie ma zaobserwowana w 1995 r. sytuacja, w której następował szybki wzrost cen krajowych w złotych (inflacja w relacji grudzień/grudzień w 1995 wyniosła 21,6%) przy równoczesnym niewielkim wzroście ceny dolara amerykańskiego (w końcu grudnia 1995 kurs USD był nominalnie o 3,2% wyższy niż przed rokiem, natomiast marki niemieckiej o 12,7%). Wynikiem była realna aprecjacja złotówki. Prowadzi to do zmniejszenia opłacalności eksportu (zmniejszenie marż handlowych) i zwiększenia opłacalności importu. Niemniej jednak w 1995 roku zarówno eksport ogółem, jak i rolno-żywnościowy wykazywały duży wzrost, co można tłumaczyć:

- poprawą efektywności produkcji polskiego rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego;
- zwiększeniem dostępu do nowych rynków,
- wzrostem cen światowych.

Utrzymanie się tak silnej jak w 1995 i pierwszych miesiącach 1996 roku aprecjacji złotego mogłoby jednak trwale zagrozić konkurencyjności eksportu, bowiem wg wielu specjalistów możliwości "łatwej" poprawy efektywności szybko się wyczerpują. Warunkiem utrzymania dotychczasowej wysokiej dynamiki eksportu mogą być nowe inwestycje. Optymizm budzi fakt, że 1995 był rokiem wyraźnego wzrostu stopy inwestycji, skali udzielanych kredytów i poprawy sytuacji ekonomiczno-finansowej



przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego. Ważnym czynnikiem poprawy w tym zakresie jest spadek inflacji, decydujący o zmniejszeniu ryzyka inwestycyjnego oraz o cenie kredytu. Należy pamiętać, że realna aprecjacja złotego doraźnie ograniczająca konkurencyjność wynikała m.in. z silnej determinacji rządu do ograniczania stopy inflacji.

### Konkurencyjność polskiego sektora rolno-żywnościowego

Postępująca liberalizacja wewnętrznych relacji ekonomicznych, jak i obniżanie barier w wymianie handlowej (również w skali światowej: RU GATT, reformy Wspólnej Polityki Rolnej oraz reformy rynkowe w krajach byłego ZSRR) przyczyniają się do alokacji zasobów wytwórczych i stałej restrukturyzacji prowadzącej do ujawnienia posiadanych przewag konkurencyjnych. Konkurencyjność jest zjawiskiem złożonym i dynamicznym. Szybkie tempo transformacji ekonomicznej w kraju oraz zmiany w otoczeniu międzynarodowym powodują, że poziom i relacje cen pomiędzy czynnikami produkcji ulegają ciągłej ewolucji. Najczęściej wymieniane elementy konkurencyjności polskiej produkcji to: tania siła robocza, tania ziemia, niskie ceny surowców rolniczych dla przetwórstwa, korzystne warunki klimatyczne (niektóre uprawy). Na dynamiczny charakter konkurencyjności całego sektora i poszczególnych jego działów w Polsce składają się następujące elementy:

- szybki wzrost gospodarczy prowadzący do wzrostu kosztów pracy, relatywnego potania kapitałowych czynników produkcji, zmiany struktury popytu krajowego i realnej aprecjacji waluty krajowej (tendencja do wzrostu rezerw dewizowych);
- realna aprecjacja waluty krajowej powodująca drożenie polskich produktów, jak i krajowych środków produkcji w walutach zachodnich. Jest to częściowo kompensowane potaniem importowanych środków produkcji i technologii;
- wzrost efektywności produkcji w wyniku restrukturyzacji i wprowadzania nowych technologii oraz dostosowań do nowych relacji cenowych po urynkowaniu;
- wzrost efektywności systemu dystrybucji prowadzący do zmniejszenia kosztów transakcyjnych, marż i poprawy ostatecznej oferty cenowej na rynku krajowym i zagranicznym;
- rozwój umiejętności krajowych producentów i handlowców w zakresie prorynkowej i prokonsumenckiej strategii w odróżnieniu od dominującej do niedawna orientacji produkcyjnej;
- bezpośredni i pośredni wpływ polityki państwa przez:
  - a) wsparcie cen skupu artykułów rolnych co zwiększa koszty przetwórstwa,
  - b) inwestycje publiczne w instytucje rynkowe zmniejszające koszty transakcyjne czy promujące eksport, w tym fundusze gwarancji eksportowych; ujawnienie możliwości eksportowych może być blokowane przez wysokie ryzyko i związane z tym koszty operacji, np. na rynkach byłego ZSRR.

Poprawa konkurencyjności jest procesem długotrwałym i wymaga sprzyjających warunków na rynku wewnętrznym. W dużej mierze aktualne możliwości eksportowe produktów warzywnictwa i sadownictwa oraz przetwórstwa owoców i warzyw wynikają z faktu, że już w okresie gospodarki planowej ogrodnictwo było jednym z nielicznych sektorów rządzących się prawami rynku.

## Ocena perspektyw handlu rolno-spożywczego

---

### Polityka celna

W latach 1995–1996 charakterystyczną cechą polskiej polityki handlowej była systematyczna liberalizacja wymiany w zakresie towarów, obrotu dewizowego oraz przepływu kapitału. Wynikało to przede wszystkim z udziału Polski w Światowej Organizacji Handlu (WTO), z umacniania związków integracyjnych z krajami CEFTA, z uwieńczonego sukcesem dążenia do członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz z realizacji postanowień zawartych w Układzie Europejskim i porozumieniach EFTA.

Liberalizacja wymiany towarów, a właściwie importu, była spowodowana równoczesną realizacją postanowień Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej GATT, umów w ramach CEFTA, obniżeniem stopy podatku importowego (z 6% do 5%, a następnie do 3% w 1996 r.) oraz aprecjacją kursu polskiego złotego (realny kurs efektywny złotego w grudniu 1995 r. był wyższy o ponad 23% w stosunku do poziomu z grudnia 1991 r.).

Konkurencyjność polskiej produkcji i eksportu jest jednak nadal niewystarczająca. Istnieje strukturalny deficyt wymiany handlowej nawet w obrotach wyrobami przemysłu spożywczego i rolnictwa. Utrzymują się diametralne różnice w ocenie skutków deficytu handlowego w długim okresie.

Głównym źródłem zagrożenia trwałości i wysokiego tempa rozwoju eksportu jest zbyt wolne tempo osiągania niezbędnego poziomu konkurencyjności przez producentów rolnych, jak i przetwórstwo rolno-spożywcze.

Z analizy elementów polityki handlowej Polski w latach 1995–1996 wynika generalny wniosek, że stosowane dotychczas instrumenty sterowania wymianą, jakkolwiek wywołały wiele korzystnych zmian w naszych obrotach zagranicznych, były jednak za mało skuteczne, by spowodować istotną poprawę konkurencyjności gospodarki i eksportu. W szczególności instrumenty te nie zapewniły rozwoju produkcji i eksportu wyrobów bardziej przetworzonych, w których mieliśmy (i nadal mamy) pewien dorobek (np. przemysł owocowo-warzywny).

Wydaje się, że długookresowy, znaczący wzrost eksportu i poprawa bilansu handlowego będą mało prawdopodobne bez osłabienia tempa aprecjacji złotego, obniżenia stopy oprocentowania kredytów, uaktywnienia procedur neutralizujących

nieuczciwą konkurencją ze strony importu (spowodowaną praktykami dumpingowymi, subsydiowaniem produkcji i eksportu, nadmiernym wzrostem przywozu), a jednocześnie bez wzmożenia ochrony rynku polskiego przed napływem towarów nie odpowiadających polskim normom i standardom.

Poziom ceł związanych na większość towarów rolno-spożywczych jest podobny do ceł związanych w UE. Jednakże poziom autonomicznych stawek celnych jest w większości towarów znacznie niższy od poziomu ceł związanych.

Polska ma uzgodnioną w WTO listę towarów wrażliwych, które mogą być objęte specjalnymi cłami ochronnymi (SSG) oraz listę poziomu dopuszczalnych dotacji do eksportu. Polska zastosowała w 1996 r. SSG jedynie w przypadku importu róz ciętych. W roku 1996 zostały wprowadzone uregulowania prawne umożliwiające korzystanie z tego instrumentu.

W 1996 roku nastąpiły kolejne redukcje stawek celnych, wynikające z harmonogramu uzgodnionego w Porozumieniu Końcowym RU GATT. Stosownie do sytuacji na rynku krajowym stosowane są okresowe zawieszenia ceł na import towarów rolno-żywnościowych (w ramach kontyngentów lub bez ograniczeń ilościowych).

W polityce handlowej i rolnej tworzone są warunki do wzrostu powiązań handlowych ze światowym rynkiem rolnym.

Stosunkowo jeszcze wysoki poziom stawek celnych oraz stosowanie pozacelnych instrumentów ochrony rynku rolnego zachęca importerów do poszukiwania dróg zmniejszania kosztów importu. Istnieje domniemanie, że wielu importerów wprowadza w błąd urzędy celne, zaniżając wartość celną towaru, uzyskując w ten sposób zmniejszenie naliczonego cła. Przypuszcza się, że część importowanych towarów nie jest zgłaszana do odprawy celnej — bądź ilość deklarowanego importu jest niższa od faktycznie zrealizowanego. Jaka jest skala nieuczciwych praktyk importerów i jakich towarów głównie dotyczy, trudno jest dokładnie oszacować.

Porównując obliczone na podstawie danych z Jednolitego Dokumentu Administracyjnego SAD i z Eurostatu ceny jednostkowe zauważono [2], że w grupie 200 produktów o 8-znakowym kodzie CN, stanowiących ok. 80% wartości całkowitego importu rolno-spożywczego z Unii Europejskiej do Polski, dla ponad 140 pozycji ceny podawane przez importerów polskich są niższe od tych, które uzyskali eksporterzy z UE. Tylko w przypadku importu z UE mięsa wieprzowego, wołowego, czekolady i oleju rzepakowego zaniżenie to odpowiadało około 120 mln USD (dane za 1994 r.). Oznacza to zmniejszenie wpływów z opłat celnych, podatku granicznego i VAT rządu około 50 mln USD (jest to kwota zbliżona do wpływów z opłat wyrównawczych w całym okresie ich obowiązywania).

Przez zaniżanie cen jednostkowych importerzy dążyli do uniknięcia wysokich opłat granicznych. W rezultacie wysokie cła procentowe od wartości oraz opłaty wyrównawcze, naliczane od ceny zagranicznej powiększonej o cła i podatki, których celem była ochrona produkcji krajowej i zasilenie budżetu państwa, stały się nieskuteczne. Można zatem wnioskować, że nastąpiło przekroczenie progu efektywności



opłat granicznych i dalsze ich podnoszenie może rozszerzyć skalę opisanego tu rodzaju wykroczeń.

Jak wynika z zaobserwowanych nieprawidłowości, system kontroli obrotów handlowych w Polsce wymaga jeszcze dalszej poprawy w jego funkcjonowaniu. Z jednej strony błędy, jakie tu występują, wynikają z niedokładności w ewidencji rejestrowanych dokumentów SAD na etapie zbierania danych przez GUS i Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego — CIHZ. Z drugiej zaś strony z braku przepływu informacji i bezpośredniej koordynacji między państwami importującymi i państwami eksportującymi, co pozwala na dokonywanie przekłamań na fakturach w cenach czy ilościach towarów objętych międzynarodowym obrotem handlowym.

Unia Europejska poradziła sobie z problemem zaniżania przez importerów deklarowanej wartości importu, opierając naliczanie należności celnych na notowaniach cen na głównych rynkach hurtowych w krajach, z których pochodzi import. Jest to system zgodny z zasadami GATT. Nieuczciwe praktyki polskich importerów można usiłować ograniczyć przez wykorzystanie nowego narzędzia, jakie daje ustawa o specjalnych opłatach celnych.

## Wpływ poziomu produkcji rolniczej na obroty w handlu zagranicznym

W analizie wyników handlu artykułami rolno-spożywczymi nie sposób pominąć wpływu pojawiających się dość często dużych wahań wyników produkcyjnych rolnictwa — głównie w produkcji roślinnej.

Obserwowany w 1995 r. wzrost dodatniego salda obrotów zwierzętami, mięsem i przetworami mięsnymi i jednoczesny wzrost ujemnego salda obrotów zbożami i paszami można w znacznej mierze przypisać charakterystycznej dla ostatnich lat zmienności produkcji krajowej (cykle świńskie oraz nieurodzajne lata 1992 i 1994). Potwierdzałoby to opinie o uzupełniającej (buforowej) roli handlu tymi produktami. Oznaczałoby to również, że obserwowane zmiany w obrotach wieloma podstawowymi grupami artykułów są raczej pochodną doraźnej koniunktury i wynikają w większym stopniu z pojawiających się nieregularnie nadwyżek i niedoborów wewnętrznych niż z trwałych tendencji w powiązaniach z rynkami zagranicznymi. Dopiero stabilizacja rynku wewnętrznego w zakresie cen i poziomu produkcji rolnej (m.in. poprzez liberalizację handlu) sprzyja zmianie roli eksportu, który będzie stawał się czynnikiem intensyfikacji produkcji krajowej w dziedzinach posiadających trwałe podstawy konkurencyjności.

Podobnym przykładem takiego podłoża zmian w obrotach w 1995 był wzrost eksportu rzepaku aż o 100 mln USD w wyniku prawie 80-procentowego wzrostu produkcji krajowej. Zmiany struktury asortymentowej handlu w 1995 r. odzwierciedlają również dynamicznie zachodzące dostosowania w strukturze popytu wewnętrznego. W przeciwieństwie do zmian w podaży, zmiany te mają bardziej trwały charakter. Rok 1995 był kolejnym rokiem wzrostu importu kawy i herbaty oraz



owoców tropikalnych (bananów). Warto również zwrócić uwagę na 6-krotny wzrost eksportu margaryn (choć ciągle na niskim poziomie) jako przykład zmian w sektorze, w którym dynamicznie rosnący popyt wewnętrzny przyczynił się do rozwoju efektywnego i konkurencyjnego w eksporcie przetwórstwa.

### Perspektywy w handlu rolno-spożywczym z CEFTA

Polska jest promotorem współpracy regionalnej w ramach CEFTA oraz Inicjatywy Środkowo-Europejskiej. Porozumienie podpisane pomiędzy Polską, Węgrami, Czechami, Słowacją i Słowenią doprowadziło do znacznej redukcji ceł w handlu rolno-spożywczym pomiędzy tymi państwami od 1 stycznia 1996 r. Dla prawie połowy polskiego importu rolnego z tych krajów cła zredukowano do zera. Porozumienie to jest poważnym krokiem w kierunku całkowitej liberalizacji handlu towarami rolno-spożywczymi po 1 stycznia 1998 r. w ramach CEFTA i jednocześnie ogromnym krokiem naprzód w stosunkach gospodarczych w Europie. Jest to również poważna próba dla sektorów rolnych tych państw sprostania konkurencji międzynarodowej.

Zarówno Polska, jak i inne państwa CEFTA dokładają wysiłków w celu uzyskania szerszego dostępu na rynki rolne Unii Europejskiej. Wynika to z atrakcyjnych cen, które można tam uzyskać. Redukcja stawek celnych w ramach CEFTA może uatrakcyjnić wymianę handlową w ramach tego ugrupowania — być może w niektórych przypadkach dojdzie do przesunięcia strumieni handlu z innych kierunków na rzecz CEFTA. Czy i w jakiej skali przesunięcia strumieni handlu mogą mieć miejsce — zależy między innymi od poziomu cen wraz z obciążeniami celnymi, jakie kraje mogą uzyskać od poszczególnych partnerów.

Polska jak i inne kraje CEFTA potrzebuje powiększenia rynku zbytu, aby zapewnić rozwój rolnictwa i wzrost dochodów ludzi pracujących w rolnictwie. Popyt krajowy uzależniony jest od tempa przyrostu naturalnego ludności i wzrostu dochodów konsumentów. W przypadku Polski z tego tytułu można liczyć na wzrost popytu na produkty rolne najwyżej o 1,5% rocznie. Nie jest to tempo pozwalające przyspieszać przebudowę rolnictwa.

Stworzenie strefy wolnego handlu CEFTA powinno zahamować spadkowy trend we wzajemnym handlu między państwami członkowskimi poprzez stopniowe zniesienie barier handlowych między nimi. Ograniczone zostanie wprowadzanie podatków i ceł zaporowych, kontyngentów importowych oraz innych instrumentów służących ochronie rynku krajowego. Ułatwi to rozwój handlu między państwami członkowskimi i wpłynie na poprawę jego struktury towarowej i geograficznej.

Oczekuje się, że wprowadzenie w życie postanowień CEFTA przyniesie wymierne korzyści dla wszystkich krajów członkowskich, chociaż ich zasięg zależy w dużym stopniu od przełamania recesji w gospodarce tych krajów. Jednocześnie wprowadzenie w życie porozumienia powinno przyspieszyć ożywienie gospodarki i przyczynić się do wzrostu gospodarczego wynikającego ze wzrostu obrotów w handlu.

Spadkowy trend w handlu wzajemnym państw członkowskich CEFTA, spowodowany między innymi podpisaniem przez nie układów stowarzyszeniowych z Unią Europejską, został przełamany w 1993 r. i obroty zaczęły rosnać. W 1994 r., wbrew wcześniejszym prognozom Komisji Europejskiej, trend wzrostowy umocnił się dzięki ożywieniu gospodarczemu w krajach Europy Środkowej i dodatkowym ułatwieniom handlowym wprowadzonym przez protokoły podpisane w Budapeszcie i Poznaniu.

Oczekuje się, że nawet jeśli obroty nie wzrosną znacząco, to dzięki porozumieniu CEFTA nastąpi zmiana struktury towarowej handlu. Zwiększy się udział produktów wysoko przetworzonych kosztem surowców, co w dalszej perspektywie może zaowocować spadkiem bezrobocia. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego przeprowadził symulację konsekwencji, jakie będzie miało wprowadzenie postanowień CEFTA dla Polski. Stwierdzono, że wzrost dochodów z eksportu i cła od zwiększonego wolumenu importu zrównoważą straty budżetu wynikające z ograniczenia ceł na import. Możliwy jest również spadek cen, lub przynajmniej ograniczenie tempa wzrostu dzięki podaży tańszych towarów z importu. Łączna analiza bezpośrednich i pośrednich konsekwencji utworzenia strefy wolnego handlu wykazała, że prawdopodobne jest uzyskanie znacznych oszczędności dzięki obniżeniu kosztów produkcji we wszystkich sektorach gospodarki. Wystąpią również efekty jakościowe: lepszy podział pracy, bardziej zróżnicowana podaż, doskonalsza konkurencja i ograniczanie praktyk monopolistycznych. Zjednoczony rynek państw CEFTA, o dużym i wciąż jeszcze nie w pełni zrównoważonym popycie, stanie się bardzo atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza że zakładana jest harmonizacja prawa z Unią Europejską.

Ze strony Unii Europejskiej wprowadzenie w życie porozumienia handlowego CEFTA postrzegane jest jako znaczący krok krajów Europy Środkowo-Wschodniej w stronę członkostwa w UE. Współpraca wewnątrz CEFTA może być uważana za próbę przed integracją z UE, zwłaszcza że państwa te, występując razem, mogą uzyskać więcej wsparcia od międzynarodowych instytucji finansowych i państw Europy Zachodniej i łatwiej im będzie dostosować swoje gospodarki do standardów i prawa Unii Europejskiej. Bliższe powiązania gospodarcze umacniają też związki polityczne między państwami CEFTA, co ma szczególne znaczenie w okresie nasilających się wysiłków Rosji zmierzającej do odzyskania wpływów w tym regionie.

Na podstawie wyników za pierwsze miesiące 1996 r. trudno szacować przyszłe zmiany poziomu obrotów handlowych, wynikające z dotychczasowej liberalizacji, chociaż już obecnie można stwierdzić, że nastąpi dalszy wzrost importu rolno-spożywczego z tej grupy państw do Polski. Można również wysnuć wniosek, że skala liberalizacji stawek celnych dla polskich eksporterów jest niewystarczająca (szczególnie dla listy C), aby istotnie zwiększyć eksport do CEFTA. Pomimo niewielkiej skali naszego eksportu do państw CEFTA pewne nadzieje budzi jednak obserwowany wzrost eksportu przetworzonych artykułów rolno-spożywczych. Z uwagi na znacznie większą komplementarność rolnictwa Polski i Węgier niż Polski oraz Czech i Słowacji

zakłada się większą skalę liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczymi z Węgrami niż z Czechami i Słowacją [3].

## Konkurencyjność polskich towarów rolno-spożywczych na rynku UE

Polskie rolnictwo nie ma komparatywnej przewagi w handlu większością artykułów rolno-spożywczych w cenach rynku międzynarodowego, natomiast ma taką przewagę w cenach UE, korzystniejszych dla rolników niż ceny rynku krajowego i ceny światowe. Można zatem stwierdzić, że konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynku UE będzie tym mniejsza, im bardziej reformy Wspólnej Polityki Rolnej będą zbliżać ceny wewnętrzne UE do cen światowych i im bardziej ceny rynku polskiego będą powyżej cen światowych.

Biorąc pod uwagę tendencje w polskim handlu rolno-spożywczym z UE w ciągu ostatnich dziesięciu lat oraz na podstawie analizy konkurencyjności, można wskazać kilka podsektorów rolniczych o względnie wysokim potencjale eksportowym na rynek UE. Należą do nich: owoce i warzywa, rzepak, produkty drobiowe, niektóre produkty mięsne, ryby i przetwory rybne. Są to na ogół produkty pracochłonne i ich konkurencyjność opiera się głównie na taniej sile roboczej w Polsce.

Perspektywy na zwiększenie dostępu do rynku UE dla polskich produktów rolnych w świetle uregulowań WTO są dość ograniczone ze względu na utrzymywanie przez Unię wysokiego poziomu wspierania sektora rolnego i ochrony własnego rynku. Problemy występujące obecnie we wzajemnych stosunkach handlowych w zakresie artykułów rolno-spożywczych pomiędzy Polską i UE wydają się być bardzo trudne do rozwiązania w okresie przedczłonkowskim i znikną dopiero w momencie pełnego członkostwa. Z tego względu okres dochodzenia do pełnego członkostwa powinien być możliwie krótki i w dodatku bardzo intensywnie wykorzystany na modernizację i dostosowanie polskiego sektora rolno-spożywczego do wymogów międzynarodowej konkurencji.

---

## Literatura

- [1] Piskorz W., Plewa J., Romanowska K., Roszkowska-Urbaniak A. Styczeń 1996. Ocena możliwych skutków liberalizacji handlu rolno-spożywczego w ramach CEFTA. Zagraniczne Rynki Rolne, Biuletyn Zespołu Monitoringu. Warszawa.
- [2] Piskorz W. (SAEPR), Roszkowska-Urbaniak A. (SAEPR), Zalewska A. (FAMMU). 1996. Ocena porównawcza danych o imporcie do Polski artykułów rolno-spożywczych z Unii Europejskiej na podstawie deklaracji importerów oraz oficjalnych danych UE (EUROSTAT). Warszawa. Zagraniczne Rynki Rolne, Biuletyn Zespołu Monitoringu nr 1.
- [3] Polska w handlu międzynarodowym Europy Wschodniej do 2000 roku. 1993 Warszawa.

## **Perspectives of Polish agri-food export in the context of WTO, CEFTA and European Union agreements**

---

### Summary

In the paper, the analysis of Polish foreign trade in agricultural and food products during last years was done. The receivers of Polish agri-food products are mainly countries — members of economical groups of countries — such as European Union, CEFTA, EFTA, FSU. The composition of these groups changes: — European Union has been enlarged by 6 countries during last 10 years, the number of CEFTA countries increases, of EFTA diminished. Only 10% of our export is directed outside of this region. Polish exporters are consequently dependent on the changeable trade conditions in a few countries.

Besides considered in this report, internal factors influenced on the competitiveness of Polish export (PLZ exchange rate, production efficiency, customs policy, agricultural production level variations and others) the crucial importance for our export possibilities have conditions resulting from international agreements. Polish trade policy from 1 July 1995 is subordinated to rules arising from our membership in the World Trade Organisation — WTO (tariffication of non-tariffs border measures, the gradual reduction of duties, export and production subsidies, specification of protection veterinary and phytosanitary rules).

Stronger influence on changes in directions of flow of agri-food products has the deep liberalisation of trade of agri-food products in the framework of CEFTA. From 1 January 1996, almost for a half of the Polish agriculture imports from these countries, duties are reduced up to zero. This agreement is the important step into total liberalisation of trade of agri-food products after 1 January 1998 in the framework of CEFTA and at the same time is the big step forward in the development of economic relations in Europe. This is also the serious test for agricultural sectors of these countries to meet international competitiveness.

In this paper, the analysis of prospects of Polish agri-food exports was done in the aspect of agreements with WTO, CEFTA and European Union.