

Łukasz Ambroziak*, Iwona Szczepaniak**

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej

Foreign trade of the EU agri-food products: The article provides an overview of the changes in agri-food trade conducted by the EU member states in the years 2004–2015. The paper begins with a presentation of the EU regulations on trade with the third countries and trade within the Single European Market. Next, the paper focuses on the changes in agri-food trade of the EU (as a whole) with the third countries, paying a special attention to the impact of the Russian ban on food imports. The final section gives a detailed analysis on the changes to the Polish agri-food trade, both with the EU and non-EU countries. The authors show that during the analyzed period agri-food trade was growing dynamically not just in Poland but also in the EU, however higher growth rates were recorded in Poland.

Słowa kluczowe: *produkty rolno-spożywcze, handel zagraniczny, Unia Europejska, Polska*

Keywords: *agri-food products, foreign trade, European Union, Poland*

* Doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Zakładzie Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy; e-mail: lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl.

** Doktor nauk ekonomicznych, adiunkt, kierownik Zakładu Ekonomiki Przemysłu Spożywczego, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy; e-mail: iwona.szczepaniak@ierigz.waw.pl.

Wstęp

Handel zagraniczny jest jednym z najważniejszych czynników kształtujących stosunki międzynarodowe i determinujących rozwój gospodarczy państw. Wartość światowych obrotów handlowych wzrasta znacznie szybciej niż światowy produkt krajowy brutto. W efekcie systematycznie zwiększa się udział handlu zagranicznego w tworzeniu dochodu narodowego. Historia gospodarcza zna wiele przykładów dynamicznego rozwoju

państw oraz sektorów gospodarki, wynikających z intensywnej wymiany handlowej z zagranicą. W logikę tę dobrze wpisuje się strategia „Europa 2020”, która w szczególności podkreśla znaczenie handlu zagranicznego. Potwierdza to również przyjęty w październiku 2010 r. komunikat Komisji Europejskiej nt. *Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*¹. Handel sprzyja bowiem poprawie wydajności oraz innowacyjności, co przekłada się na wzrost poziomu zatrudnienia, wynagrodzeń oraz dobrobytu. W interesie poszczególnych państw jest zatem budowanie silnej pozycji konkurencyjnej w handlu towarami i usługami, gdyż przyczynia się to do wzrostu wartości handlu, a tym samym poziomu otwartości gospodarki.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zmian w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej, w tym Polski, w latach 2004–2015. Punktem wyjścia analizy była charakterystyka podstawowych regulacji dotyczących unijnego handlu z krajami trzecimi (spoza UE) oraz regulacji obowiązujących w handlu na jednolitym rynku europejskim (JRE). Następnie dokonano charakterystyki zmian w handlu państw UE (jako całości) z krajami trzecimi, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu rosyjskiego embarga na przywóz niektórych produktów żywnościowych z UE. W dalszej kolejności omówiono zmiany w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi Polski – zarówno z państwami członkowskimi UE, jak i z krajami trzecimi. Artykuł zakończono wnioskami.

Badanie przeprowadzono na podstawie danych handlowych pochodzących z bazy WITS Comtrade (World Integrated Trade Solution), wyrażone w dolarach US². Pod pojęciem produktów rolno-spożywczych rozumie się działy 01–24 Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (HS).

¹ KOM(2010) 612.

² W analizach porównawczych strumieni handlu zagranicznego państw Unii Europejskiej posługiwano się do tej pory głównie danymi z bazy Eurostatu, wyrażonymi w euro. Obie bazy różnią się jednak nie tylko walutą, w jakiej wyrażona jest wartość obrotów, ale także sposobem ujmowania w statystykach strumieni handlu. W Eurostacie import ujmowany jest według kraju wysyłki (czyli kraju, z którego towar został przewieziony do Polski, jako kraju przeznaczenia i konsumpcji), natomiast w Comtrade – według kraju pochodzenia (czyli kraju, w którym został wytworzony lub przetworzony i w tym stanie dotarł do Polski). W analogiczny sposób, jak w Comtrade, import jest ujmowany w statystykach Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ministerstwa Finansów.

Podstawowe regulacje unijne dotyczące handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Polityka handlowa stanowi część zewnętrznych działań Unii Europejskiej i należy do jej wyłącznych kompetencji. Potwierdził to traktat z Lizbony, który wszedł w życie 1 grudnia 2009 r.³. Oznacza to, że kwestie wymiany handlowej z zagranicą podlegają instytucjom i państwom członkowskim na poziomie wspólnotowym. Na mocy Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), będącego częścią traktatu z Lizbony, wspólna polityka handlowa – poza handlem towarami – obejmuje również handel usługami (z wyjątkiem transportu), handlowe aspekty własności intelektualnej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (art. 207 TFUE)⁴. Z kolei handel wewnątrz Unii objęty jest regułami jednolitego rynku europejskiego, na którym jest zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału (art. 26 TFUE). Oznacza to, że cła przywozowe i wywozowe, ograniczenia ilościowe w przywozie i wywozie oraz środki o skutku równoważnym są całkowicie zakazane między państwami członkowskimi⁵.

Handel z krajami trzecimi

Dla handlu państw członkowskich UE z krajami trzecimi istotne znaczenie ma istnienie, od początku lat 70. ubiegłego wieku, w ramach UE unii celnej. Konsekwencją tego było przyjęcie przez każde państwo członkowskie wspólnej taryfy celnej, unijnych rozwiązań w zakresie środków pozataryfowych, obejmujących postępowania antydumpingowe, wyrównawcze oraz zabezpieczające przed nadmiernym importem, a także przekazanie na szczebel unijny kompetencji w zakresie zawierania umów z partnerami handlowymi niebędącymi członkami UE⁶.

Wspólna taryfa celna

Wspólna taryfa celna UE uchwalana jest przez Radę na wniosek Komisji Europejskiej. Ma ona formę rozporządzenia i zawiera wykaz jednolitych

³ M. Błaszczuk-Zawiła, E. Kaliszuk, *Wspólna polityka handlowa w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej – wyzwania, strategie i realizacja* [w:] *Dziesięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, E. Kaliszuk (red.), IBRKK, Warszawa, s. 121.

⁴ Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C 326 z 2012 r., s. 1.

⁵ M. Górski, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, t. 25, EuroPrawo Instytut Wydawniczy, Warszawa 2012.

⁶ A. Wróbel, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, „Studia Europejskie” 2011, nr 4, s. 33–54.

stawek celnych, obowiązujących w danym roku we wszystkich państwach UE w ich imporcie spoza wspólnoty⁷. Są to stawki celne konwencyjne (stawki KNU), wynikające z rokowań na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO). W unijnej taryfie celnej publikowane są bowiem informacje tylko o poziomie stawek konwencyjnych (taryfa jednokolumnowa). Dotyczą one importu państw, które nie korzystają z żadnych preferencji celnych na rynku UE (obowiązują wobec nich stawki KNU) oraz importu towarów, które są wyłączone z list preferencji celnych dla państw, którym Unia przyznała status preferencyjny. Wykaz wszystkich stawek z uwzględnieniem preferencji celnych, innych środków taryfowych oraz pozataryfowych zawiera zintegrowana taryfa celna Unii Europejskiej (TARIC).

Artykuły rolno-spożywcze należą do najbardziej chronionych grup produktów we wspólnej taryfie celnej UE. W 2014 r. średnia stosowana arytmetyczna stawka celna KNU na te produkty (według definicji WTO⁸) wyniosła 12,2%⁹. Była zatem blisko dwuipółkrotnie wyższa niż na towary przemysłowe. Wysokie cła konwencyjne obowiązywały na produkty rolne objęte mechanizmami wspólnej polityki rolnej (WPR) oraz na produkty rolno-spożywcze przetworzone. Były to głównie: mleko i produkty mleczarskie (42,1%), cukier i wyroby cukiernicze (25,2%), napoje i wyroby tytoniowe (20,7%) oraz produkty zwierzęce, m.in. mięso (17,7%). Zerowymi stawkami celnymi KNU w 2014 r. objętych było blisko 32% pozycji taryfowych. Import tych produktów stanowił w 2013 r. ponad 46% importu rolno-spożywczego UE¹⁰.

Import niektórych produktów rolnych objęty jest systemem preferencyjnych kontyngentów taryfowych. Oznacza to, że określone ilości tych produktów mogą być sprowadzane po obniżonych bądź nawet zerowych stawkach celnych. Przywóz poza ustanowionym kontyngentem odbywa się po stawkach KNU. Celem ustanawiania tych środków jest przede wszystkim umożliwienie przedsiębiorstwom z państw UE dokonywania po obniżonej lub zerowej stawce celnej zakupów surowców, materiałów i kompo-

⁷ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Wspólna polityka handlowa oraz ekonomiczne aspekty swobodnego przepływu towarów w UE [w:] Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda (red.), PWE, Warszawa 2016, s. 182.

⁸ Według definicji WTO do produktów rolno-spożywczych zalicza się produkty z działów 01-24 HS z wyłączeniem ryb i przetworów rybnych, a także niektóre artykuły rolne o charakterze nieżywnościowym spoza działów 01-24 HS (np. bawełnę i skóry).

⁹ *World Tariff Profiles 2015*, s. 75, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles15_e.htm.

¹⁰ *Ibidem*.

mentów nieprodukowanych w UE lub wytwarzanych w niewystarczającej ilości¹¹. Kontyngenty taryfowe stosowane są m.in. w przywozie wołowiny, drobiu, cukru, zbóż, pasz i roślin oleistych. Niekiedy kontyngenty stosowane są okresowo w imporcie artykułów rolnych (np. zbóż), gdy ich podaż na rynku unijnym jest niewystarczająca, np. wskutek niekorzystnych warunków pogodowych (tzw. kontyngenty autonomiczne).

System preferencji handlowych

Unia stosuje rozbudowany system preferencji celnych w imporcie z różnych grup krajów. Umożliwia to przywóz towarów na rynek wewnętrzny na warunkach korzystniejszych niż wynikałyby z zastosowania stawek KNU. System preferencji celnych obejmuje większość partnerów handlowych UE. Handel po stawkach konwencyjnych odbywa się tylko z kilkoma krajami, tj. Stanami Zjednoczonymi, Kanadą, Japonią, Singapurem, Hongkongiem, Australią, Nową Zelandią i Tajwanem. UE przyznaje krajom trzecim preferencje handlowe na podstawie umów dwustronnych (inaczej preferencje umowne/wzajemne) lub jednostronnie, tj. bez odwzajemniania ich przez partnerów. Rodzaje preferencji handlowych UE często przedstawia się w postaci piramidy (rysunek 1)¹². Biorąc za podstawę klasyfikacji kryterium malejących preferencji handlowych (przede wszystkim celnych), można wyróżnić umowy lub jednostronne decyzje UE, które tworzą kolejne poziomy:

- unię celną (zniesienie barier w handlu między stronami porozumienia i utworzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej),
- strefę wolnego handlu – SWH (zniesienie barier handlowych między stronami porozumienia, przy utrzymaniu odrębnych taryf wobec krajów spoza SWH),
- jednostronne preferencje handlowe umowne,
- jednostronne preferencje handlowe autonomiczne (system GSP),
- brak preferencji, zagwarantowanie przestrzegania klauzuli najwyższego uprzywilejowania opartej na zasadach systemu GATT/WTO.

Niekiedy najwyżej w hierarchii preferencji umieszcza się umowę ustanawiającą Europejski Obszar Gospodarczy. EOG jest co prawda strefą wolnego handlu (a więc nawet nie unią celną), jednak w zakresie towarów przemysłowych zapewnia Norwegii, Liechtensteinowi i Islandii dostęp do rynku UE na warunkach zbliżonych do panujących na jednolitym rynku europejskim.

¹¹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Wspólna polityka handlowa*, op. cit., s. 182.

¹² Ł. Ambroziak, *Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej*, „Unia Europejska.pl” 2013, nr 6.

Rysunek. 1. System preferencji celnych UE (stan na koniec czerwca 2016 r.)

Jednolity rynek EOG – Islandia, Liechtenstein, Norwegia.
Unie celne Andora, San Marino, Turcja.
Strefy wolnego handlu (SWH); porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu (Albania, Czarnogóra, Macedonia, Serbia, Bośnia i Hercegowina). Porozumienia śródziemnomorskie o stowarzyszeniu (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Tunezja). Umowy o partnerstwie gospodarczym (m.in. 15 krajów Karaibów, Madagaskar, Seszele, Zimbabwe, Papua Nowa Gwinea, Fidżi, Ameryka Środkowa, Kostaryka). Pozostałe SWH: Ukraina, Gruzja, Mołdowa, Korea Płd., Szwajcaria, RPA, Meksyk, Wyspy Owcze, Chile, Irak, Kolumbia, Peru (od 2013 r.).
Preferencje jednostronne umowne 20 krajów i terytoriów zamorskich oraz Syria.
Preferencje jednostronne autonomiczne 49 krajów najmniej rozwiniętych (ang. <i>Everything but Arms</i> – EBA) – bez Haiti i Madagaskaru; 6 krajów objętych motywacyjnym systemem GSP plus: Boliwia, Gruzja, Ekwador, Mołdowa, Mongolia i Wenezuela; pozostałe 64 kraje i terytoria objęte ogólnym systemem GSP.
Klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU) Australia, Hongkong, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia, Singapur, Stany Zjednoczone, Tajwan, Białoruś, Birma.

Źródło: na podstawie *Trade Policy Review: European Communities*, WTO 2004, WT/TPR/S/136, s. 23, oraz informacji Komisji Europejskiej.

W największym stopniu preferencjami celnymi w przywozie do UE były objęte artykuły rolno-spożywcze pochodzące z krajów i terytoriów rozwijających się, którym Unia przyznała jednostronnie preferencyjny dostęp do swego rynku w ramach ogólnego systemu preferencji celnych GSP (w tym dla krajów najmniej rozwiniętych). Jest on instrumentem wsparcia rozwoju tych krajów i ma przyczyniać się do dywersyfikacji ich gospodarek. W rzeczywistości niewiele krajów korzystało z tych preferencji z uwagi chociażby na konieczność spełnienia określonych norm w przywozie do UE. W przypadku umów dwustronnych preferencje celne w imporcie artykułów rolno-spożywczych miały ograniczony zakres (z wyjątkiem rozwijających się krajów Azji, Karaibów i Pacyfiku, które zawarły z UE umowy o partnerstwie gospodarczym). Przyznawane były na ogół w ramach kontyngentów celnych i dotyczyły głównie tzw. składnika nierolnego danego artykułu. Element rolny podlegał natomiast mniejszej obniżce cła¹³.

¹³ E. Kaliszuk, *Konsekwencje systemowe akcesji Polski do Unii Europejskiej dla obrotów towarowych* [w:] *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, E. Kaliszuk, K. Marczewski (red.), IBRKK, Warszawa 2009, s. 25.

Środki ochrony handlu

Wśród instrumentów wspólnej polityki handlowej UE znajdują się również środki pozataryfowe, w tym środki ochrony handlu, tj. cła antidumpingowe, antysubsydyjne i środki ochronne przed nadmiernym importem. Cła antidumpingowe i antysubsydyjne tylko sporadycznie mają zastosowanie w przypadku importu produktów rolno-spożywczych¹⁴. Większe znaczenie mogą mieć natomiast środki zaradcze (tzw. środki ochronne – *safeguard measures*) w sytuacji nadmiernego importu. Pod tym pojęciem rozumie się wzrost importu do UE w tak zwiększonych ilościach i na takich warunkach, że import ten powoduje szkodę lub groźbę szkody dla unijnych producentów podobnego towaru¹⁵. Środki ochronne mogą mieć postać wzrostu stawek celnych w taryfie celnej, ograniczeń ilościowych (kontyngentów, których celem jest zmniejszenie wielkości importu) lub też nadzoru importu (w postaci przekazywania Komisji informacji o strumieniach importu).

Refundacje eksportowe

Do niedawna instrumentem wspólnej polityki handlowej służącym wsparciu eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich były refundacje (subsydia) eksportowe. Celem ich było częściowe lub całkowite pokrycie różnicy między cenami produktów na rynkach światowych i na rynku wewnętrznym UE¹⁶. Dopłaty stosowane przy wywozie były sposobem na pozbywanie się nadwyżek tych produktów w okresie ich nadprodukcji, co wpływało na utrzymanie równowagi popytowo-podażowej na unijnym rynku produktów rolno-spożywczych i wzrost eksportu. Z dniem 18 lipca 2013 r. Komisja Europejska zawiesiła stosowanie ostatnich refundacji. Oznacza to zawieszenie subsydiowania wywozu wszystkich artykułów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego. Podjęta decyzja była konsekwencją zobowiązań przyjętych przez Unię Europejską na Konferencji Ministerialnej w Hongkongu w 2005 r. w ramach trwającej dauszańskiej rundy WTO. Stosowanie refundacji jest dozwolone tylko w wyjątkowych sytuacjach. Pod

¹⁴ Przykładem jest cło antidumpingowe w imporcie przetworzonej kukurydzy cukrowej z Tajlandii; por. *Council Implementing Regulation (EU) No 875/2013 of 2 September 2013 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of certain prepared or preserved sweetcorn in kernels originating in Thailand following an expiry review pursuant to Article 11(2) of Regulation (EC) No 1225/2009*, COM(2014) 0108.

¹⁵ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Wspólna polityka handlowa*, op. cit., s. 190.

¹⁶ M. Tereszczuk, *Analiza zasięgu i poziomu subsydiowania eksportu rolno-spożywczego [w:] Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*, I. Szczepaniak (red.), seria „Program Wieloletni 2005–2009” nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 61–64.

tym pojęciem rozumie się: *zakłócenia na rynku, spowodowane znaczącym wzrostem lub spadkiem cen na rynku wewnętrznym lub rynkach zewnętrznych lub innymi zdarzeniami i okolicznościami powodującymi poważne zakłócenia na rynku lub grożącymi wystąpieniem takich zakłóceń, w przypadku gdy taka sytuacja lub jej skutki dla rynku prawdopodobnie będą trwać nadal lub się pogarszać* (art. 219 TFUE). W okresie obowiązywania subsydia eksportowe stosowano głównie w wywozie cukru i izoglukozy, mleka i jego przetworów, mięsa wołowego i cielęcego, przetworów wieprzowych oraz niektórych produktów przetworzonych.

Handel wewnątrz UE

Handel wewnątrz Unii Europejskiej objęty jest regułami JRE, na którym obowiązują cztery swobody, tj. swoboda przepływu towarów, kapitału, pracy i świadczenia usług. Swoboda przepływu towarów oznacza zakaz ceł przywozowych i wywozowych oraz opłat o skutkach równoważnych, zakaz ograniczeń ilościowych (kontyngentów) w przywozie i wywozie oraz środków o skutku równoważnym, zakaz opodatkowania dyskryminacyjnego i protekcyjnego, a także nakaz reorganizacji monopolu państwowych o charakterze handlowym (art. 30, art. 34–35 TFUE). Ograniczenia swobody przepływu towarów dopuszczalne są w przypadkach przewidzianych w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Państwa członkowskie mogą stosować ograniczenia swobody przepływu towarów uzasadnione względami moralności publicznej, porządku publicznego, bezpieczeństwa publicznego, ochrony zdrowia i życia ludzi i zwierząt lub ochrony roślin, ochrony narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej bądź ochrony własności intelektualnej (art. 36 TFUE).

Na rynku Unii Europejskiej obowiązują jednolite zasady wprowadzania produktów do obrotu. W dziedzinach nieobjętych przepisami wspólnotowymi stosuje się zasadę wzajemnego uznawania. Według tej zasady państwo członkowskie nie może odmówić dopuszczenia do obrotu na swoim terytorium towaru wprowadzonego zgodnie z prawem do obrotu w innym państwie członkowskim, nawet wówczas, gdy towar ten nie spełnia wymagań przewidzianych w państwie przeznaczenia¹⁷. W dziedzinach zharmonizowanych podstawą wprowadzenia produktów do obrotu są dyrektywy tzw. starego i nowego podejścia. Dyrektywy starego podejścia wyznaczały szczegółowe wymogi dotyczące produkcji określonych towarów lub wąsko określonych grup towarów. Tylko w odniesieniu do niektórych grup produktów wymogi techniczne zostały zharmonizowane na szczeblu wspólnotowym.

¹⁷ E. Kaliszuk, *Konsekwencje systemowe*, op. cit., s. 52.

Harmonizacją taką objęto m.in. produkty spożywcze, farmaceutyki, substancje chemiczne i pojazdy mechaniczne. Dyrektywy nowego podejścia określają natomiast tylko zasadnicze wymogi odnoszące się do całych grup produktów, nie precyzując, jakich środków technicznych w tym celu użyć.

W przypadku produktów rolno-spożywczych warunkiem ich wprowadzenia jest także przestrzeganie unijnych standardów sanitarnych, weterynaryjnych, fitosanitarnych oraz dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. Wymaga to od państw członkowskich pełnej harmonizacji przepisów oraz stworzenia skutecznego systemu ich kontroli. Ważną rolę pełnią również systemy zarządzania jakością. Niektóre z nich są obowiązkowe (ich stosowanie jest warunkiem uzyskania pozwolenia na wprowadzenie produktu do obrotu), inne dobrowolne. Systemami obowiązkowymi są: dobra praktyka higieniczna (*Good Hygenic Practice*, GHP), dobra praktyka produkcyjna (*Good Manufacturing Practice*, GMP) oraz system analizy zagrożeń i krytycznych punktów kontroli (*Hazard Analysis and Critical Control Points*, HACCP). Do wdrożenia i stosowania systemów GHP, GMP oraz HACCP zobligowane są wszystkie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego¹⁸.

Na obszarze JRE obowiązuje wspólny system statystyki obrotu towarowego między państwami członkowskimi UE – INTRASTAT. Przykładowo, podmioty w Polsce prowadzące wymianę handlową na terenie UE są zobowiązane do przekazywania informacji o zrealizowanych przez siebie obrotach, tj. o dokonanych przywozie towarów z terytorium innych państw UE na terytorium Polski i wywozie towarów z terytorium Polski na terytorium innych państw należących do UE. Do sporządzania deklaracji INTRASTAT zobowiązane są podmioty, których wartość obrotów z kontrahentami z innych państw UE przekracza wartości progowe ustalone przez Główny Urząd Statystyczny. Ponadto przedsiębiorcy prowadzący handel z firmami unijnymi muszą rejestrować się jako podatnicy VAT-UE i składać regularnie deklaracje statystyczne (zbiorcze zestawienia dokonanych przywozów i wywozów towarów)¹⁹.

Wymiana handlowa UE z krajami trzecimi

Unia Europejska, obok Stanów Zjednoczonych, należy do najważniejszych światowych eksporterów i importerów produktów rolno-spożywczych. W 2015 r. państwa UE wyeksportowały produkty rolno-spożywcze

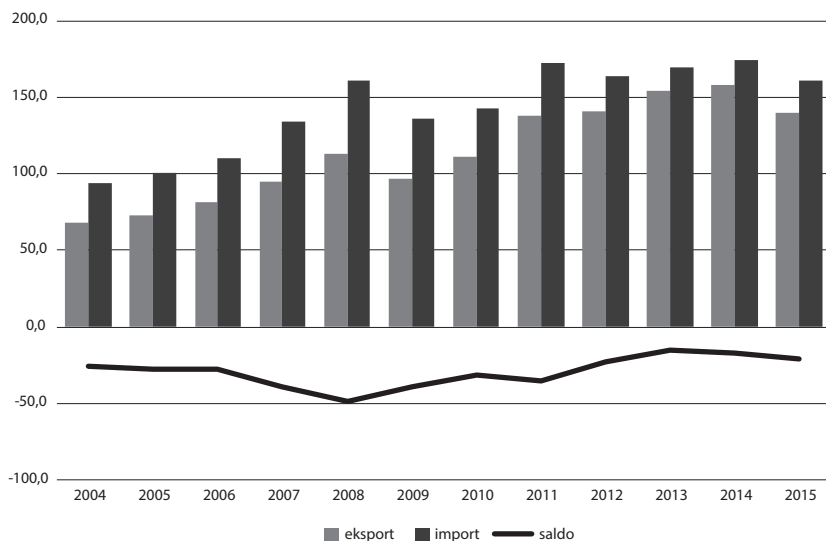
¹⁸ *Ibidem*, s. 38.

¹⁹ E. Kaliszuk, *Konsekwencje systemowe*, *op. cit.*, s. 50. Podobnie jak w przypadku deklaracji INTRASTAT, nie dotyczy to firm realizujących transakcje w obrotach wewnątrzspółnotowych poniżej tzw. podstawowego progu statystycznego.

o wartości 139,9 mld dolarów US, a sprowadziły do UE produkty o wartości 160,8 mld dolarów US (wykres 1). W latach 2004–2015 wartość unijnego eksportu rolno-spożywczego do krajów trzecich zwiększyła się o 105%, a importu – o 71%. Dla porównania, eksport wewnątrz UE wzrósł o 64%, a import – o 59%. Mimo wyższej dynamiki wzrostu handlu z krajami trzecimi, ma on nadal wyraźnie mniejsze znaczenie niż wymiana między państwami UE. W 2015 r. eksport zewnętrzny stanowił zaledwie 37% eksportu rolno-spożywczego między państwami UE, a import zewnętrzny – 45% importu wewnątrz UE (oznacza to wzrost w porównaniu z 2004 r. odpowiednio o 7 i 3 pkt proc.). Unia notuje trwały deficyt w obrotach handlowych produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi. Mimo że od 2012 r. następuje poprawa salda handlowego, to w 2015 r. wartość tego deficytu nadal wynosiła 20,8 mld dolarów US.

W badanym okresie osłabieniu uległa pozycja UE w światowym handlu rolno-spożywczym. W 2015 r. udział eksportu UE do krajów trzecich w światowym eksporcie rolno-spożywczym wyniósł 16,0% (o 1,7 pkt proc. mniej niż w 2004 r.), a w imporcie – 18,7% (o 3,6 pkt proc. mniej).

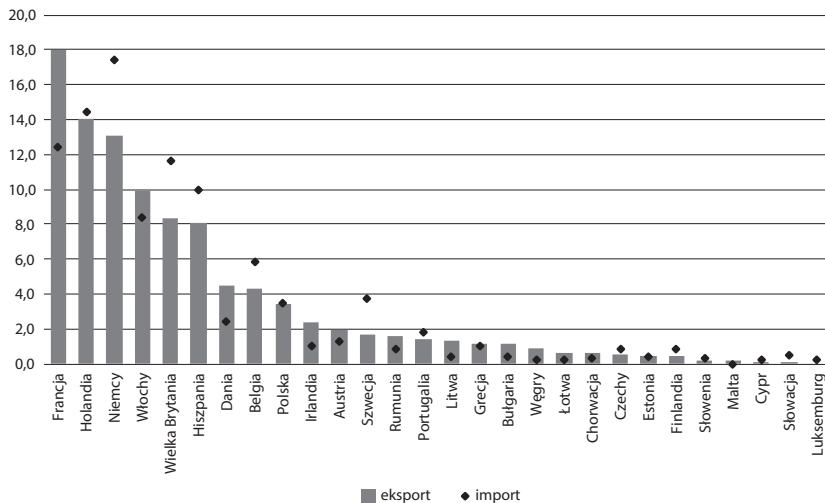
Wykres 1. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi (w mld dolarów US)



Źródłem dla wykresów 1–14 oraz tabel 1–3 są dane pochodzące z WITS-Comtrade.

Wśród państw UE największymi eksporterami produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich w 2015 r. były: Francja, Holandia, Niemcy, Włochy, Wielka Brytania i Hiszpania (wykres 2). Wymienione kraje należały także do grupy największych importerów żywności spoza UE, przy czym uplasowały się na innych miejscach niż w eksporcie. W 2015 r. Polska była wśród państw UE 9. pod względem wartości eksporterem produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich i 9. importerem żywności spoza UE. W latach 2004–2015 udział Polski w unijnym zewnętrznym eksporcie rolno-spożywczym zwiększył się z 2,4% do 3,4%, a w imporcie – z 2,1% do 3,5%.

Wykres 2. Udział poszczególnych państw w zewnętrznym eksporcie i imporcie produktów rolno-spożywczych Unii Europejskiej w 2015 r. (w %)

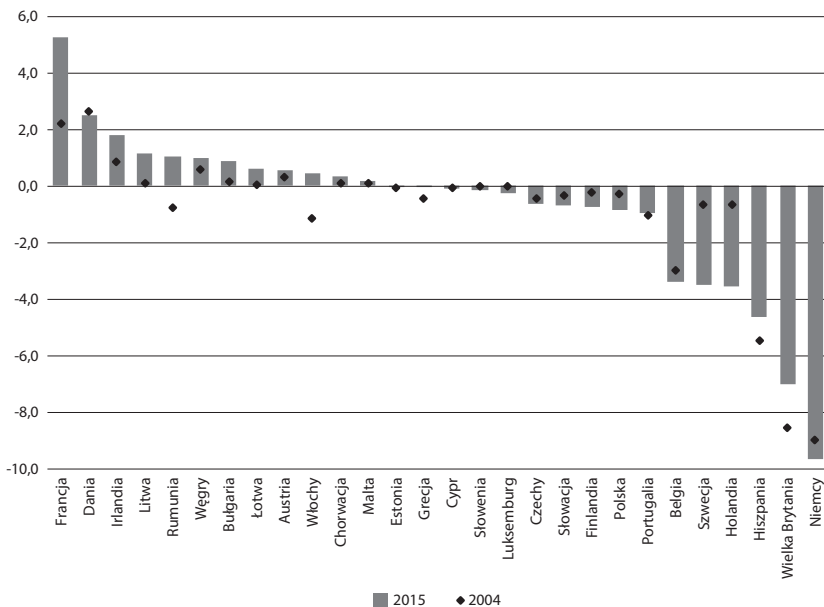


Trwale dodatnie saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi wśród państw UE miały: Francja, Dania, Irlandia, Litwa i Węgry (wykres 3). Deficyt notowały natomiast: Niemcy, Wielka Brytania, Hiszpania, Holandia, Szwecja i Belgia. Polska z deficytem w 2015 r. na poziomie 0,9 mld dolarów US zajęła wśród nowych państw członkowskich UE ostatnie miejsce pod względem korzyści z wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi.

W latach 2004–2015 istotnie zmieniła się struktura geograficzna eksportu rolno-spożywczego UE do krajów trzecich (wykres 4). W eksporcie zmalało znaczenie tradycyjnych partnerów handlowych Unii (m.in. Stanów

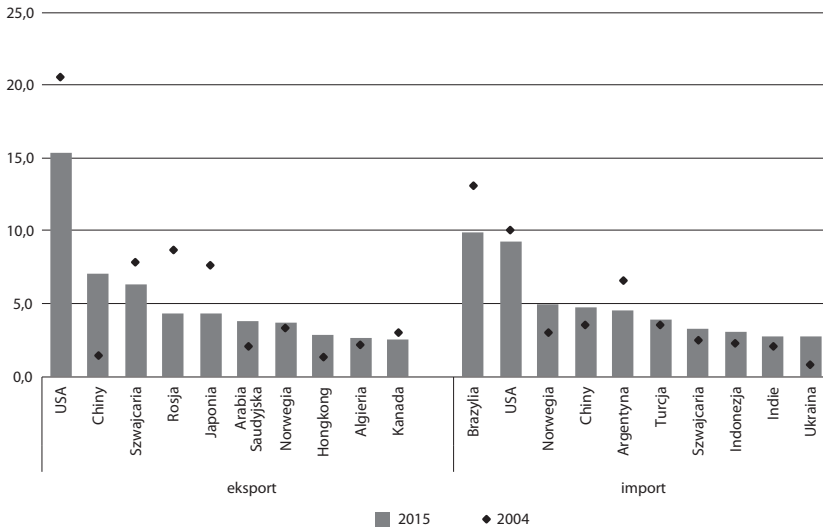
Zjednoczonych, Japonii oraz Szwajcarii), a wzrosło – krajów o gospodarkach wschodzących i krajów rozwijających się (m.in. Chin, krajów Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej). Spadek znaczenia Rosji był związany z wprowadzeniem w sierpniu 2014 r. zakazu wwozu niektórych produktów rolno-spożywczych na rynek rosyjski (o czym szerzej w dalszej części artykułu). W 2015 r. największym rynkiem zbytu dla unijnej żywności nadal pozostawały Stany Zjednoczone, a na dalszych miejscach znalazły się Chiny, Szwajcaria, Rosja i Japonia. Zmiany struktury geograficznej w imporcie były mniejsze niż w eksporcie. W 2015 r. największymi dostawcami żywności na rynek unijny były: Brazylia, Stany Zjednoczone, Norwegia, Chiny i Argentyna.

Wykres 3. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi poszczególnych państw Unii Europejskiej z krajami trzecimi (w mld dolarów US)

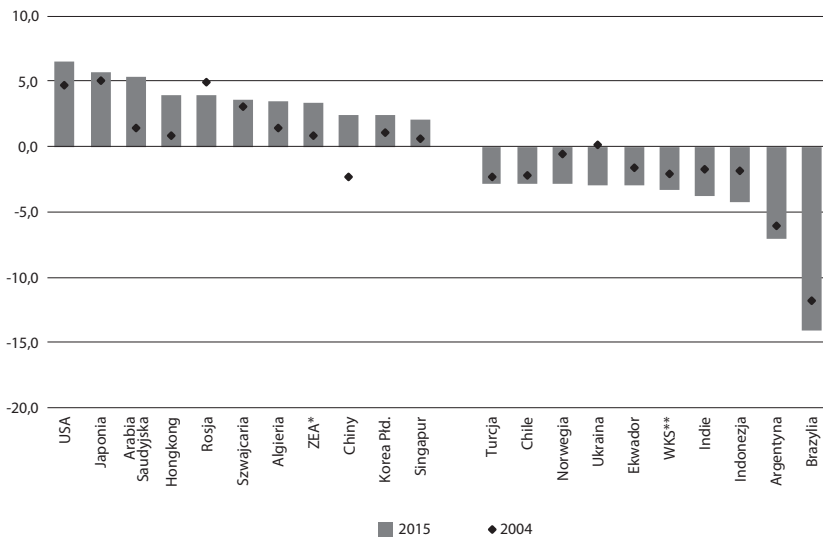


Do 2014 r. w handlu produktami rolno-spożywczymi UE miała największą nadwyżkę z Rosją. Wprowadzenie przez Rosję embarga skutkowało tym, że wartość tej nadwyżki zmniejszyła się z 13,1 mld dolarów US w 2013 r. do zaledwie 3,9 mld dolarów US w 2015 r. (wykres 5). Największe dodatnie saldo w 2015 r. cechowało unijny handel rolno-spożywczy ze Stanami Zjednoczonymi, Japonią, Arabią Saudyjską i Hongkongiem. Do-

Wykres 4. Główni partnerzy Unii Europejskiej w handlu rolno-spożywczym
(udział w %)



Wykres 5. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z wybranymi krajami trzecimi
(w mld dolarów US)



* ZEA – Zjednoczone Emiraty Arabskie; ** WKS – Wybrzeże Kości Słoniowej.

Tabela 1. Eksport, import oraz saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi, według działów HS

Dział HS	Eksport		Import		Saldo	
	udział w %				wartość w mln dolarów US	
	2004	2015	2004	2015	2004	2015
01. Zwierzęta żywe	1,7	1,8	0,5	0,2	675,3	2 201,8
02. Mięso i podroby	6,4	6,7	4,2	3,3	498,8	4 109,2
03. Ryby i owoce morza	3,5	3,0	13,4	13,6	-10 192,8	-17 733,5
04. Produkty mleczarskie	9,3	8,0	1,5	1,1	4 961,9	9 508,8
05. Pozostałe produkty zwierzęce	0,7	0,7	1,2	0,9	-656,8	-461,9
06. Żywe rośliny i kwiaty cięte	2,2	1,6	1,6	1,1	29,2	433,6
07. Warzywa	2,4	2,3	3,8	3,3	-1 865,5	-2 186,1
08. Owoce i orzechy	2,5	2,9	15,7	15,5	-13 094,1	-20 867,6
09. Kawa, herbata, przyprawy	1,5	1,6	5,2	8,1	-3 853,1	-10 751,4
10. Zboża	2,9	7,5	3,5	3,8	-1 334,3	4 462,8
11. Produkty młynarskie, sól, skrobie	3,2	2,1	0,1	0,2	2 099,2	2 593,8
12. Nasiona i owoce oleiste	1,8	2,2	7,6	7,4	-5 916,4	-8 711,5
13. Ekstrakty roślinne	1,3	0,7	0,6	0,7	310,8	-147,4
14. Pozostałe produkty roślinne	0,0	0,0	0,1	0,2	-107,5	-242,8
15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	4,4	4,1	4,8	6,3	-1 419,7	-4 506,1
16. Przetwory z mięsa i ryb	1,6	1,2	4,2	4,3	-2 818,1	-5 246,5
17. Cukry i wyroby cukiernicze	3,1	1,7	2,4	1,5	-86,2	-77,9
18. Kakao i przetwory z kakao	3,5	4,3	4,1	5,4	-1 495,5	-2 682,1
19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	6,0	8,5	1,0	1,3	3 240,3	9 854,7
20. Przetwory z owoców i warzyw	4,1	3,9	4,9	5,0	-1 745,6	-2 665,3
21. Różne przetwory spożywcze	7,1	6,1	2,0	2,4	2 982,7	4 649,8
22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	24,3	21,9	6,3	4,4	10 679,8	23 631,0
23. Odpady i pasze dla zwierząt	2,5	3,7	8,4	7,6	-6 180,9	-7 039,4
24. Tytoń i wyroby tytoniowe	3,9	3,5	3,1	2,4	-242,2	1 060,5
Produkty rolno-spożywcze	100,0	100,0	100,0	100,0	-25 530,6	-20 813,6

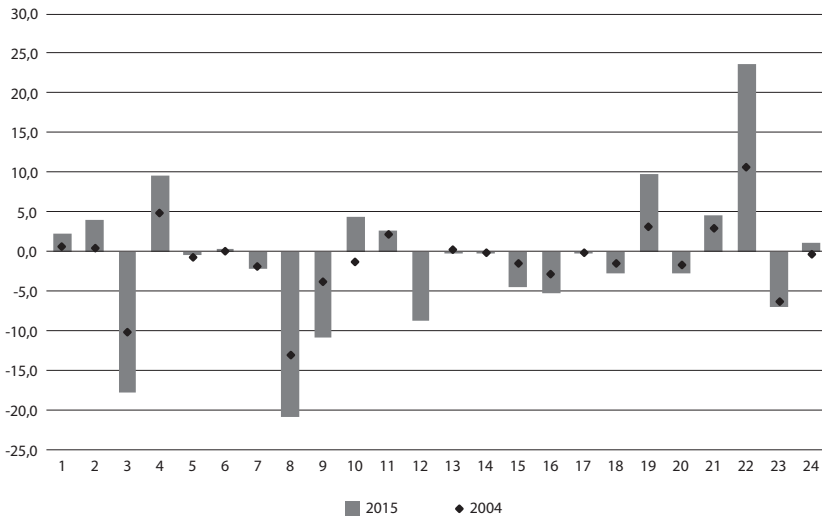
piero na piątym miejscu znalazła się Rosja. Z niektórymi krajami Unia notowała w badanym okresie trwałe deficyt obrotów handlowych żywnością. W 2015 r. największy był on w handlu z Brazylią, Argentyną, Indonezją, Indiami i Wybrzeżem Kości Słoniowej.

W ujęciu towarowym największe znaczenie w eksporcie UE do krajów trzecich miały: napoje (m.in. koniaki, whisky, wódki i wina), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (m.in. przetwory dla niemowląt), produkty mleczarskie (m.in. mleko w proszku i sery dojrzewające), zboża (m.in. pszenica i jęczmień) oraz mięso i podroby (m.in. wieprzowe) – tabela 1. Na wymienione wyżej grupy produktów przypadało w 2015 r. blisko 53% unijnego eksportu rolno-spożywczego poza UE. W imporcie natomiast najważniejszymi grupami produktów były owoce (banany, migdały i winogrona)

oraz ryby i owoce morza (m.in. łosoś pacyficzny i krewetki), które w 2015 r. stanowiły blisko 30% wartości przywozu żywności na rynek unijny. Duże znaczenie w imporcie miały także nasiona i owoce oleiste (m.in. soja i rzepak), kawa, herbata i przyprawy, odpady i pasze dla zwierząt (m.in. makuchoy sojowe), a także tłuszcze i oleje (m.in. olej palmowy).

W handlu z krajami trzecimi Unia Europejska miała trwale dodatnie saldo wymiany takimi grupami produktów, jak: napoje, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, produkty mleczarskie, różne przetwory spożywcze, mięso i podroby oraz produkty młynarskie (wykres 6). Największy deficyt występował natomiast w handlu owocami, rybami i owocami morza, kawą, herbatą i przyprawami oraz nasionami i owocami olejnymi.

Wykres 6. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej z krajami trzecimi, według działów HS (w mld dolarów US)



Uwaga: opis działów jak w tabeli 1 na s. 206.

Wprowadzony przez Rosję na początku sierpnia 2014 r. zakaz wwozu na rynek rosyjski niektórych produktów żywnościowych z Unii Europejskiej (a także USA, Kanady, Australii i Norwegii) miał i nadal ma istotny wpływ na unijny rynek rolno-spożywczy (wykres 7). Zakaz ten objął bowiem produkty mające relatywnie duże znaczenie w eksporcie z UE do Rosji, a mianowicie większość rodzajów mięsa, produkty mleczne, warzywa, owoce i orzechy, kielbasy, niektóre przetwory spożywcze z mąki, kasz,

mączki, skrobi, ekstraktu słodowego, a także niektóre produkty spożywcze zawierające tłuszcze mleczne. Wprowadzone ograniczenia handlowe diametralnie zmieniły sytuację producentów z wielu branż (m.in. mięsnej, owocowej i warzywnej) oraz wymusiły na nich podjęcie wysiłków zmierzających do dywersyfikacji rynków zbytu²⁰. Najbardziej ucierpieli producenci z tych krajów, dla których Rosja była dużym rynkiem zbytu produktów objętych embargiem. W 2013 r., tj. przed wprowadzeniem ograniczeń, ponad połowa eksportu produktów rolno-spożywczych Litwy, Łotwy, Estonii i Finlandii do krajów trzecich trafiała na rynek rosyjski. Rosja miała także duże znaczenie jako odbiorca polskiej, węgierskiej i słowackiej żywności. Trafiło tam 20–30% eksportu rolno-spożywczego tych państw do krajów trzecich. Udział Rosji w eksporcie zewnętrznym całej Unii w 2013 r. wynosił 10,1%.

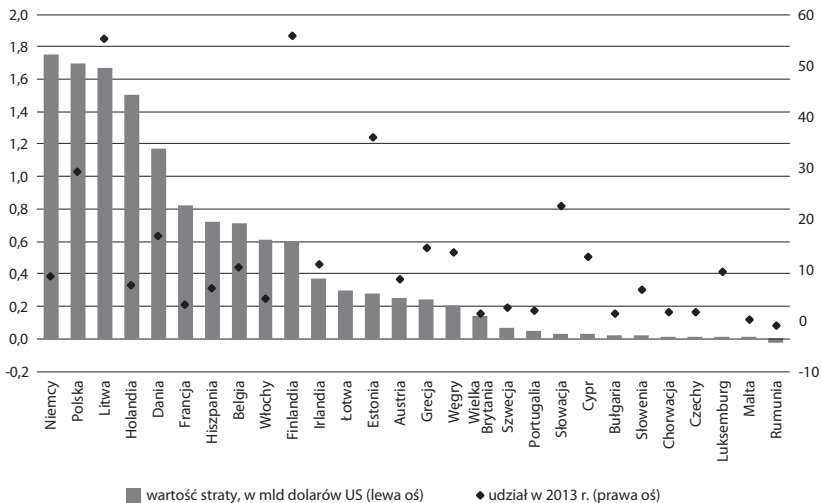
Wartość utraconych wskutek wprowadzenia embarga korzyści z eksportu dla całej Unii w latach 2014–2015 można szacować na blisko 13,3 mld dolarów US. Największe straty ponieśli producenci z Niemiec, Polski, Litwy (powyżej 1,6 mld dolarów US), Holandii (około 1,5 mld dolarów US) i Danii (blisko 1,2 mld dolarów US). W mniejszym stopniu embargo dotknęło producentów z Francji, Hiszpanii, Belgii i Włoch. Wprowadzone ograniczenia okazały się najbardziej dotkliwe dla litewskich i fińskich producentów żywności. Utracone w latach 2014–2015 korzyści z wymiany handlowej z Rosją stanowiły aż 55% wartości eksportu żywności tych państw poza Unię w 2013 r. Wskaźnik ten był również wysoki dla Estonii (36%), Polski (29%), Łotwy (26%) i Słowacji (22%). W pozostałych krajach kształtował się poniżej 20%.

Zakaz wwozu do Rosji niektórych produktów żywnościowych zmusił unijnych producentów żywności do podjęcia kroków ograniczających powstające straty. Przede wszystkim zintensyfikowano poszukiwania nowych rynków zbytu. Wśród krajów trzecich na znaczeniu jako odbiorcy unijnej żywności zyskały m.in. Stany Zjednoczone, Arabia Saudyjska, Hongkong, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Turcja, Korea Południowa i Egipt.

Reasumując, należy stwierdzić, że chociaż handel unijny z krajami trzecimi wzrastał relatywnie szybciej niż handel wewnątrz UE, to w latach 2004–2015 osłabieniu uległa pozycja Unii w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi, głównie na skutek rosnącego znaczenia krajów o gospodarkach wschodzących (m.in. Chin, Indii i Brazylii). Odzwierciedleniem tego procesu były również zmiany w strukturze geograficznej handlu

²⁰ Ł. Ambroziak, *Bilans półtora roku obowiązywania rosyjskiego embarga*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 4, s. 2–4, 6–7.

Wykres 7. Utracone korzyści z eksportu* do Rosji wskutek wprowadzenia embarga, w latach 2014–2015



* Pod pojęciem „utracone korzyści z eksportu” rozumie się różnicę między rzeczywistą wartością eksportu do Rosji w latach 2014–2015 a wartością eksportu w 2013 r. (kiedy embargo nie obowiązywało).

rolno-spożywcze UE. Coraz większe znaczenie w eksporcie miały kraje o gospodarkach wschodzących oraz kraje rozwijające się (m.in. Chiny, kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej). Mała zaś udział tradycyjnych partnerów handlowych (m.in. Stanów Zjednoczonych, Japonii i Szwajcarii). Za korzystną należy uznać strukturę towarową unijnego handlu z krajami trzecimi. UE eksportuje przede wszystkim produkty przetworzone (m.in. napoje, produkty mleczarskie), a importuje – artykuły rolne (często spoza naszej strefy klimatycznej) i produkty nieprzetworzone.

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski

Okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej to okres systematycznego rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Pozytywne zmiany widoczne były już w 2004 r., kiedy to dodatnie saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi po raz pierwszy przekroczyło 1 miliard dolarów US, a Polska odnotowała dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. Obroty handlowe Polski produktami rolno-spożywczymi zwięk-

szały się także w kolejnych latach. Wyjątek stanowił jedynie rok 2009, kiedy to na skutek spowolnienia gospodarczego wywołanego przez światowy kryzys finansowy, obroty zmalały o blisko 11% w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2014 r. wartość obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski wyniosła 47,2 mld dolarów US, w tym eksport osiągnął rekordowy poziom 28 mld dolarów US, a import 19,2 mld dolarów US (tabela 2). Od akcesji Polski do UE dodatnie saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi także systematycznie się zwiększało (z wyjątkiem 2008 r.). W 2014 r. wartość salda obrotów przekroczyła niespotykaną dotychczas wartość 8,8 mld dolarów US. W 2015 r. nastąpił spadek obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski, wyrażonych w dolarach US. Eksport zmniejszył się o 8,5%, do 25,6 mld dolarów US, a import o 11,1%, do 17,1 mld dolarów US. W efekcie saldo wymiany handlowej obniżyło się do 8,5 mld dolarów US, tj. o 2,6% w porównaniu z rokiem poprzednim²¹.

Takie zmiany strumieni handlu produktami rolno-spożywczymi w latach 2004–2015 oznaczają blisko czterokrotny wzrost eksportu, trzykrotny – importu oraz ponad ośmiokrotny wzrost salda wymiany tymi produktami. Dla porównania, w tym samym okresie skumulowany wskaźnik wzrostu PKB, wyrażonego w cenach stałych, wyniósł około 151%²². Dynamika eksportu i salda handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi znacznie przewyższa zatem dynamikę PKB, potwierdzając proeksportowy charakter rozwoju tego sektora gospodarki w Polsce. Mimo wciąż skomplikowanej sytuacji gospodarczej na świecie, w Polsce postępuje wzrost obrotów handlowych żywnością. Okres dwunastu lat przynależności Polski do UE (poprzedzony okresem dostosowawczym do członkostwa) dla podmiotów sektora rolno-spożywczego, które zdecydowały się rozwijać eksport i tym samym aktywnie uczestniczyć w procesie internacjonalizacji, okazał się korzystny.

Powiązania handlowe Polski z zagranicą są od lat asymetryczne. Najważniejszym partnerem Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi pozostają państwa członkowskie Unii Europejskiej. Jest to efekt pełnej integracji Polski z UE, w tym obowiązywania wymienionych wcześniej re-

²¹ W 2015 r. spadek obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi wyrażonych w dolarach US był wynikiem znacznego osłabienia złotego i euro w stosunku do dolara US. Dane dotyczące polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, pochodzące z Ministerstwa Finansów, wyrażone w euro, nie potwierdzają tego spadku. Wskazują one, że w 2015 r. nastąpił dalszy wzrost zarówno eksportu (o 9,2%), importu (o 6,2%), jak i salda wymiany (o 16,0%).

²² Por. <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne>.

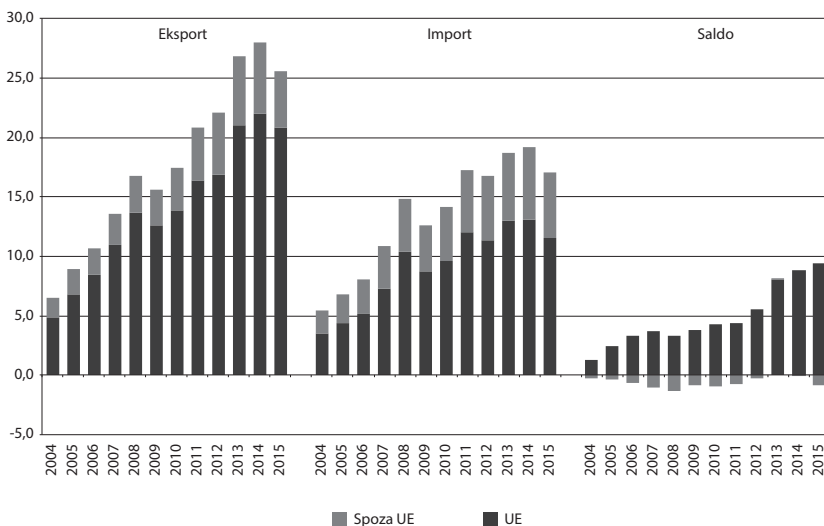
Tabela 2. Eksport, import i saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski w latach 2004–2015
(w mln dolarów US)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Zmiana 2015/2004 (2004=100)
Ogółem	6 483,6	8 927,8	10 691,4	13 575,9	16 822,2	15 580,4	17 498,9	20 852,0	22 082,6	26 868,5	27 965,0	25 593,9	394,7
UE	4 829,4	6 848,2	8 475,8	10 995,5	13 683,6	12 593,1	13 893,5	16 374,2	16 867,2	21 017,8	21 966,1	20 889,1	432,5
UE-15	3 693,8	5 175,1	6 204,4	8 102,2	9 838,6	9 214,4	10 356,7	12 021,7	12 556,7	15 729,4	16 419,5	15 573,0	421,6
UE-13	1 135,7	1 673,1	2 271,4	2 893,4	3 844,9	3 378,7	3 536,8	4 352,6	4 310,4	5 288,5	5 546,6	5 316,1	468,1
Spoza UE	1 654,2	2 079,6	2 215,6	2 580,4	3 138,6	2 987,3	3 605,4	4 477,8	5 215,4	5 850,7	5 998,9	4 704,8	284,4
Ogółem	5 453,1	6 851,6	8 081,4	10 877,9	14 851,2	12 658,5	14 136,0	17 276,5	16 781,4	18 747,0	19 207,6	17 066,4	313,0
UE	3 493,3	4 428,6	5 185,8	7 305,4	10 372,0	8 784,8	9 619,7	12 017,8	11 334,2	12 966,2	13 128,1	11 510,3	329,5
UE-15	2 964,5	3 766,5	4 336,6	6 117,4	8 818,1	7 563,3	8 281,8	10 258,5	9 544,0	11 063,9	11 298,4	9 878,7	333,2
UE-13	528,8	662,2	849,1	1 188,0	1 553,8	1 221,5	1 337,9	1 759,3	1 790,2	1 902,2	1 829,3	1 631,7	308,6
Spoza UE	1 959,8	2 423,0	2 895,6	3 572,5	4 479,2	3 873,7	4 516,3	5 258,7	5 447,2	5 780,8	6 079,5	5 556,1	283,5
Ogółem	1 030,5	2 076,2	2 610,0	2 698,0	1 971,0	2 921,9	3 362,9	3 575,5	5 301,2	8 121,5	8 757,3	8 527,5	827,5
UE	1 336,2	2 419,6	3 290,1	3 690,1	3 311,6	3 808,3	4 273,8	4 356,4	5 532,9	8 051,7	8 838,3	9 378,7	701,9
UE-15	729,3	1 408,6	1 867,8	1 984,8	1 020,5	1 651,1	2 074,9	1 763,1	3 012,7	4 665,4	5 121,1	5 694,3	780,8
UE-13	606,9	1 011,0	1 422,3	1 705,3	2 291,1	2 157,2	2 198,9	2 593,3	2 520,2	3 386,3	3 717,3	3 684,4	607,1
Spoza UE	-305,7	-343,4	-680,1	-992,1	-1 340,6	-886,4	-910,9	-780,9	-231,7	69,9	-80,6	-851,2	x

gulacji handlowych. W 2015 r. wartość eksportu rolno-spożywczego do tych państw wyniosła 20,9 mld dolarów US, tj. była ponad czterokrotnie wyższa niż w 2004 r., a wartość importu sięgnęła 11,5 mld dolarów US, co oznacza, że ponad trzykrotnie przekroczyła poziom z pierwszego roku akcesji. Dodatkowo saldo wymiany z krajami UE wyniosło 9,4 mld dolarów US, siedmiokrotnie przekraczając poziom osiągnięty w 2004 r. (tabela 2, wykres 8). Warto także zauważyć, że mimo osłabienia złotego wobec dolara US, wartość tego salda w 2015 r. w porównaniu z 2014 r. zwiększyła się o 6,1% (eksport zmniejszył się w tym czasie o 4,9%, a import o 12,3%).

Odminną tendencją charakteryzował się handel produktami rolno-spożywczymi z krajami spoza UE. Wpływy z eksportu produktów rolno-spożywczych do tych krajów w roku 2015 wyniosły około 4,7 mld dolarów US, a wydatki na import – 5,6 mld dolarów US. W obu przypadkach wartość wymiany handlowej była prawie trzykrotnie wyższa niż w 2004 r. Niemal w całym analizowanym okresie saldo wymiany pozostawało jednak ujemne.

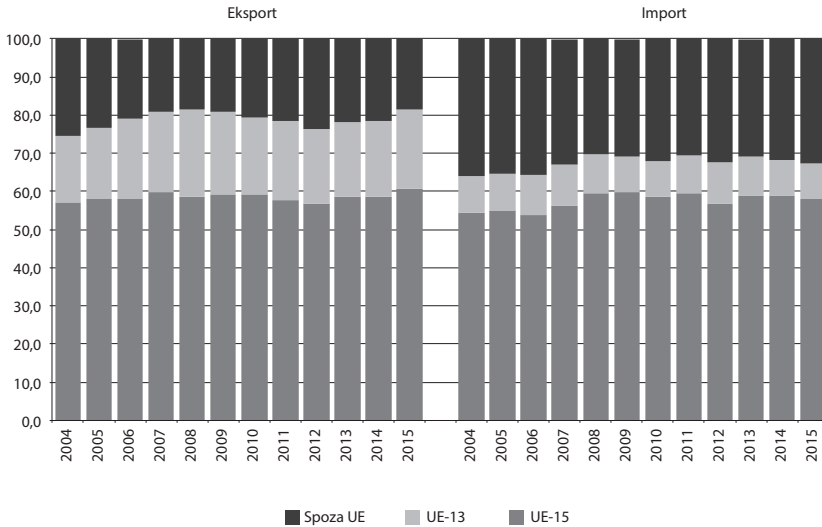
Wykres 8. Eksport, import i saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski (w mld dolarów US)



Udział Unii Europejskiej w polskim eksporcie rolno-spożywczym w latach 2004–2015 wzrósł z 74,5% do 81,6%, w tym do państw UE-15 zwiększył się do 60,8%, tj. o 3,8 pkt proc., zaś do UE-13 – do 20,8%, tj. o 3,3 pkt proc. W strukturze geograficznej polskiego importu rolno-spożywczego także dominują państwa UE, ale ich udział nie jest tak wysoki jak w przypadku

eksportu (wykres 9). W 2015 r. wyniósł on 67,5% i w porównaniu z 2004 r. był wyższy o 3,4 pkt proc. Import ten realizowany był przede wszystkim z państw UE-15 (57,9%, wzrost udziału o 3,5 pkt proc.), a w mniejszym stopniu z państw UE-13 (9,6%, spadek udziału o 0,1 pkt proc.).

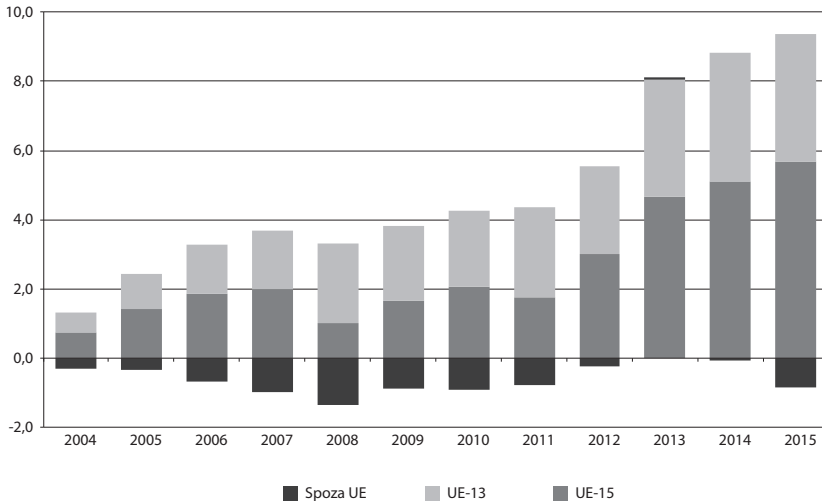
Wykres 9. Struktura eksportu i importu produktów rolno-spożywczych Polski według głównych grup partnerów handlowych (w %)



Jak już wspomniano, w latach 2004–2015 w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi z UE następowała systematyczna poprawa salda. O ile jednak do 2007 r. saldo to było przede wszystkim generowane przez wymianę z krajami UE-15, o tyle w latach 2008–2011 jego źródłem był głównie handel z nowymi państwami członkowskimi (wykres 10). Członkostwo w UE nadało bowiem bardzo silny impuls wymianie handlowej polskimi produktami rolno-spożywczymi z tymi państwami. Począwszy od 2012 r. relacja ta uległa odwróceniu i na skutek dynamicznego wzrostu salda obrotów z krajami UE-15 (do 5,7 mld dolarów US w 2015 r.), ponownie ma ono decydujący udział w generowanej przez sektor nadwyżce.

Najważniejszym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych tradycyjnie od lat są Niemcy. W 2015 r. ich udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł 22,3%, a wpływy z eksportu 5,7 mld dolarów US (w porównaniu z 2004 r. wzrost o 244%). Polska eksportowała do Niemiec głównie: ryby i przetwory rybne, mięso i podroby z drobiu, nasiona

Wykres 10. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski według głównych grup partnerów handlowych (w mld dolarów US)

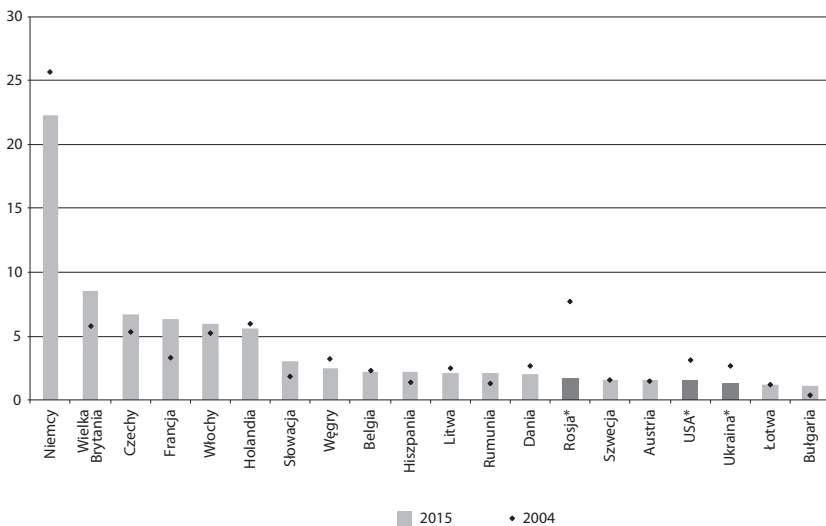


rzepaku, pieczywo cukiernicze i ciastka, czekolady i wyroby czekoladowe, pszenicę, soki owocowe, mleko i śmietanę, a także mrożone owoce. Drugim ważnym rynkiem zbytu polskich produktów rolno-spożywczych w 2015 r., z 8,5% udziałem w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym, była Wielka Brytania, gdzie sprzedaliśmy żywność za 2,2 mld dolarów US. Wpływ z eksportu tych produktów wzrosły w stosunku do 2004 r. aż o 481%. Brytyjczycy kupowali w Polsce przede wszystkim: przetwory mięsne, wyroby czekoladowe, mięso i jadalne podroby z drobiu, pieczywo cukiernicze i ciastka, wyroby tytoniowe, mięso wołowe oraz świeże warzywa. Na trzecim miejscu wśród największych odbiorców polskiej żywności uplasowała się Republika Czeska, której wydatki na zakup polskiej żywności w 2015 r. wzrosły do 1,7 mld dolarów US (blisko pięciokrotnie w porównaniu z 2004 r.). Udział tego kraju w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł tym samym 6,7%. Czesi kupowali w Polsce głównie: kawę, olej rzepakowy, mięso i jadalne podroby z drobiu, wyroby tytoniowe, wyroby piekarnicze, mięso wieprzowe, wyroby czekoladowe oraz sery i twarogi. Kolejne miejsca wśród ważniejszych odbiorców polskich produktów rolno-spożywczych w 2015 r. zajęły: Francja – z wartością eksportu 1,6 mld dolarów US (wzrost w porównaniu z 2004 r. o 649%) i udziałem wynoszącym 6,3%, Włochy – 1,5 mld dolarów US (wzrost o 352%), udział 6,0%, Holandia – 1,4 mld dolarów US (wzrost o 271%), udział 5,6% – wykres 11.

W poprzednich latach liczącym się odbiorcą polskiej żywności była także Rosja (w 2004 r. jej udział w eksporcie rolno-spożywczym Polski wyniósł aż 7,7%). W związku z wprowadzonym embargiem na import produktów żywnościowych z UE jej udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2015 r. zmniejszył się jednak do zaledwie 1,7% (wobec 6,2% w 2013 r.). Utracone z tego tytułu przez Polskę korzyści z eksportu w latach 2014–2015 można szacować (w podobny sposób jak w przypadku całej UE) na około 1,7 mld dolarów US.

Restrykcje w eksporcie do Rosji wymusiły dywersyfikację rynków zbytu. Polscy eksporterzy produktów rolno-spożywczych zaczęli poszukiwania alternatywnych rynków zbytu, głównie w rozwijających się krajach Bliskiego Wschodu, Azji i Afryki, a także Ameryki Północnej²³.

Wykres 11. Główni odbiorcy polskich produktów rolno-spożywczych w latach 2004 i 2015 (udział w %)



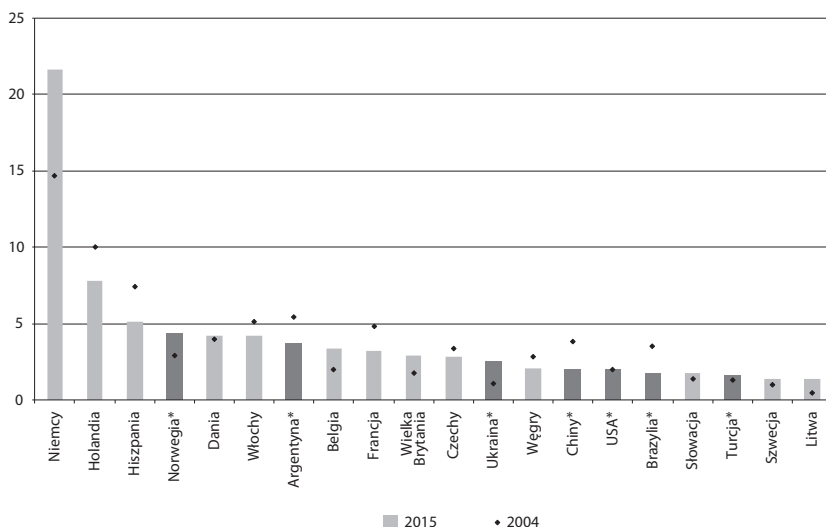
* Kraj spoza UE.

Importowane do Polski w 2015 r. produkty rolno-spożywcze pochodziły, tak jak w przypadku eksportu, głównie z Niemiec (wykres 12). Ich wartość w porównaniu z 2004 r. wzrosła o 359%, do 3,7 mld dolarów US,

²³ M. Bułkowska, *Otwarcie polskiego sektora rolno-spożywczego na kraje spoza UE*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 5.

stanowiąc tym samym 21,6% importu rolno-spożywczego Polski. Najwięcej pod względem wartości zakupiono w Niemczech: mięsa wieprzowego, czekolady i wyrobów czekoladowych, kawy, pasz dla zwierząt, wyrobów piekarniczych, ciastek i wafli oraz serów. Drugim dostawcą produktów żywnościowych do Polski była Holandia, z której sprowadzono towary za około 1,3 mld dolarów US (wzrost o 146%), i której udział w imporcie rolno-spożywczym ogółem wynosił 7,6%. W strukturze towarowej importu największy udział miały tradycyjnie kwiaty oraz mięso wieprzowe, a w dalszej kolejności masło kakaowe, olej palmowy oraz mleko w proszku. Trzecim największym dostawcą artykułów rolno-spożywczych do Polski była Hiszpania, w której w 2015 r. zakupiono żywność za około 0,9 mld dolarów US (wzrost o 117%). Jej udział w polskim imporcie rolno-spożywczym wyniósł 5,1%. Hiszpanie tradycyjnie zaopatrują nasz rynek w świeże owoce i warzywa, przetwory owocowo-warzywne oraz mięso wieprzowe. Kolejne pozycje w imporcie do Polski produktów rolno-spożywczych w 2015 r. zajęły: Norwegia (z udziałem w imporcie rolno-spożywczym wynoszącym 4,4%), Dania i Włochy (po 4,2%), Argentyna (3,7%), Belgia (3,4%) oraz Francja (3,2%).

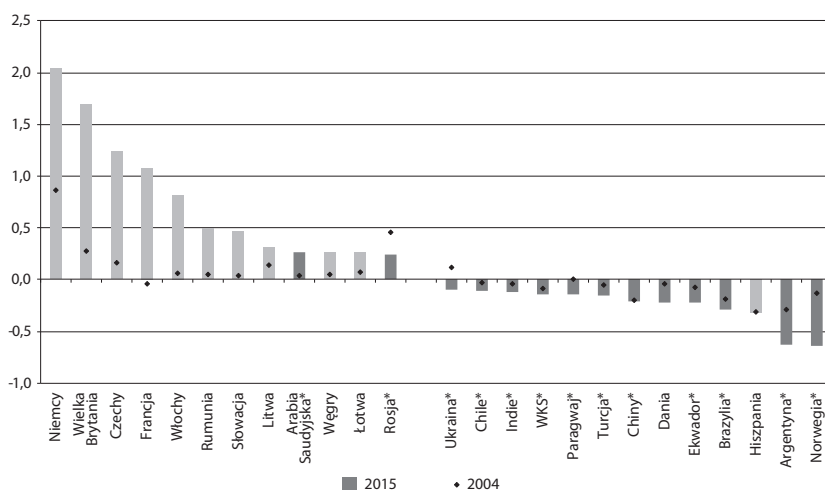
Wykres 12. Główni dostawcy produktów rolno-spożywczych do Polski w latach 2004 i 2015 (udział w %)



* Kraj spoza UE.

Z głównymi partnerami w handlu produktami rolno-spożywczymi Polska od lat ma wysokie dodatnie saldo wymiany (wykres 13). Należy tu wskazać przede wszystkim Niemcy, z którymi saldo to w 2015 r. przekroczyło 2,0 mld dolarów US (wzrost o 137% w porównaniu z 2004 r.), oraz Wielką Brytanię, z którą wymiana handlowa była źródłem nadwyżki w wysokości 1,7 mld dolarów US (wzrost o 511%). Wysokie wartości osiągało także saldo wymiany z Republiką Czeską (w 2015 r. 1,2 mld dolarów US), Francją (1,1 mld dolarów US) oraz Włochami (0,8 mld dolarów US). Wartość nadwyżki generowanej w handlu rolno-spożywczym Polski z Rosją w 2015 r. wyniosła zaledwie 245 mln dolarów US, podczas gdy jeszcze w 2013 r. przekraczała ona 1,5 mld dolarów US. Jest to oczywiście skutek obowiązywania embarga.

Wykres 13. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski z wybranymi krajami w latach 2004 i 2015 (w mld dolarów US)



* Kraj spoza UE.

W strukturze towarowej polskiego eksportu rolno-spożywczego do UE w 2015 r. dominowały następujące produkty: mięso i podroby (17,7%), tytoń i wyroby tytoniowe (11,0%), produkty mleczarskie (7,3%), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (6,8%), przetwory z mięsa i ryb (5,8%), kakao i przetwory z kakao (5,7%) oraz ryby i owoce morza (5,4%). Natomiast przedmiotem importu z UE głównie były: mięso i podroby (13,1%), kakao i przetwory z kakao (7,6%), produkty mleczarskie (7,3%), owoce i orzechy

(6,6%), tłuszcze i oleje (5,9%), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (5,7%), napoje bezalkoholowe i alkoholowe (5,2%). Do krajów trzecich, oprócz mięsa i podrobów (11,6%), produktów mleczarskich (10,8%) oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego (9,6%), Polska eksportowała przede wszystkim zboża (13,2%). Przedmiotem importu spoza UE w 2015 r. były przede wszystkim: ryby i owoce morza (21,8%), owoce i orzechy (12,9%) oraz pasze dla zwierząt (18,4%) – tabela 3.

W polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi dominują produkty przemysłu spożywczego, a zatem produkty przetworzone. Według szacunków Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego (IERiGŻ-PIB) udział produktów przemysłu spożywczego w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym średnio wynosi 80–85%, a w imporcie rolno-spożywczym – 65–70%. Taka struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi jest korzystna dla polskiej gospodarki, gdyż eksportując produkty przetworzone, producenci osiągają większe korzyści z wartości dodanej niż eksportując tylko surowce potrzebne do ich wytworzenia. Eksport produktów przetworzonych umożliwi ponadto lepsze wykorzystanie zasobów oraz sprzyja promocji polskiej żywności na rynkach zewnętrznych. Z kolei import produktów żywnościowych z jednej strony ma charakter uzupełniający podaż rynkową i wzbogacający ofertę krajowych producentów (np. o produkty z innych stref klimatycznych), a z drugiej strony charakter przetwórczy, gdyż część produktów jest przetwarzana w krajowych przedsiębiorstwach, a następnie reeksportowana. Import o charakterze przetwórczym, ukierunkowany na wzrost eksportu, rozwija się przede wszystkim dzięki niższym kosztom produkcji (m.in. opłaty pracy, surowców, energii) i niższym marżom w polskim przemyśle spożywczym²⁴.

W handlu z UE Polska miała trwale dodatnie saldo wymiany takimi grupami produktów, jak: mięso i podroby, przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, ryby i owoce morza, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, przetwory z owoców i warzyw, a od kilku lat także tytoń i wyroby tytoniowe. Największy deficyt cechował natomiast handel żywcem, kwiatami, produktami młynarskimi, sło dem i skrobiami oraz tłuszczami i olejami. W handlu z krajami trzecimi najwyższe dodatnie saldo Polska osiągała w obrotach: mięsem i podrobami, zbożami, produktami mleczar-

²⁴ I. Szczepaniak, *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi [w:] Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, I. Szczepaniak (red.), seria „Program Wieloletni 2011–2014” nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 33–35.

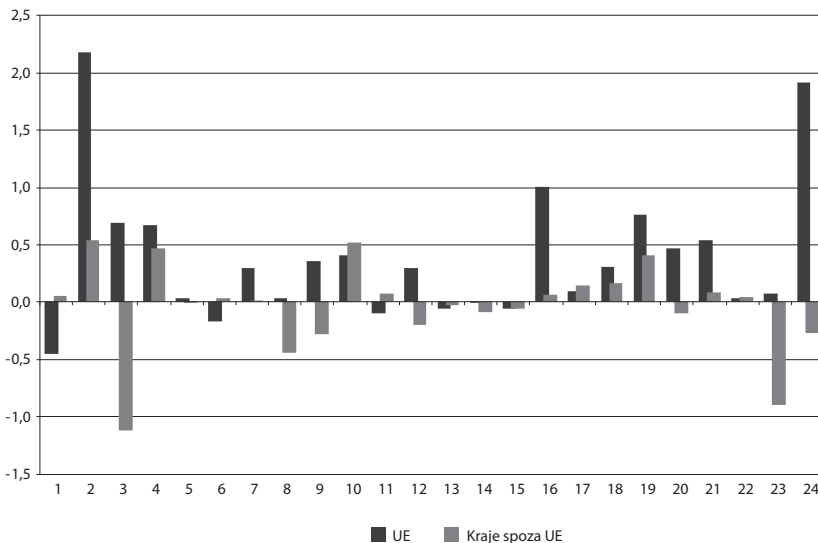
Tabela 3. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z państwami UE i spoza UE w latach 2004 i 2015, według działów HS

Dział HS	Handel z krajami UE				Handel z krajami spoza UE				Saldo wartość w mln dolarów US			
	Eksport		Import		Eksport		Import					
	udział w %		udział w %		udział w %		udział w %					
	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015	2004	2015		
01. Zwierzęta żywe	4,5	0,5	2,3	4,8	139,9	-449,3	3,2	1,2	0,1	0,0	50,8	57,7
02. Mięso i podroby	12,1	17,7	7,8	13,1	309,4	2 180,1	11,6	11,6	1,1	0,2	170,1	537,2
03. Ryby i owoce morza	5,8	5,4	2,9	3,8	181,2	689,3	2,4	1,9	16,8	21,8	-290,0	-1121,9
04. Produkty mleczarskie	10,3	7,3	2,2	7,3	421,3	677,0	12,8	10,8	0,7	0,7	196,5	469,0
05. Pozostałe produkty zwierzęce	1,8	0,8	1,4	1,2	37,2	32,3	1,4	1,2	6,8	1,2	-109,6	-9,4
06. Żywe rośliny i kwiaty cięte	1,3	0,4	3,8	2,2	-67,8	-164,8	1,0	1,0	0,5	0,2	7,2	38,1
07. Warzywa	9,3	4,1	4,7	4,9	284,1	295,7	4,9	2,7	1,6	1,9	50,1	19,0
08. Owoce i orzechy	8,6	3,8	11,1	6,6	26,7	37,6	7,3	5,9	15,5	12,9	-182,5	-440,4
09. Kawa, herbata, przyprawy	1,0	3,2	1,8	2,6	-15,9	360,8	1,5	1,7	8,8	6,4	-147,5	-279,1
10. Zboża	0,5	3,1	4,3	2,0	-127,4	408,0	1,3	13,2	3,7	1,8	-51,1	519,9
11. Produkty młynarskie, sól, skrobię	0,3	0,5	3,2	1,8	-94,7	-93,0	3,3	1,7	0,1	0,1	52,4	73,7
12. Nasiona i owoce oleiste	2,3	2,6	2,4	2,1	27,1	298,5	1,6	0,5	3,2	4,0	-37,0	-198,9
13. Ekstrakty roślinne	0,1	0,0	1,1	0,5	-34,7	-53,0	0,1	0,2	0,4	0,7	-7,0	-28,1
14. Pozostałe produkty roślinne	0,1	0,0	0,0	0,0	3,1	-0,8	0,0	0,0	0,1	1,5	-2,1	-84,1
15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,9	3,0	7,6	5,9	-222,7	-60,5	0,4	0,5	2,7	1,5	-46,1	-59,3
16. Przetwory z mięsa i ryb	4,7	5,8	1,3	1,8	180,4	1 001,2	4,2	1,9	1,2	0,5	47,5	62,6
17. Cukry i wyroby cukiernicze	5,2	1,9	3,1	2,6	141,8	95,4	5,2	4,1	0,5	0,9	76,3	143,2
18. Kakao i przetwory z kakao	4,9	5,7	5,9	7,6	29,3	309,5	5,4	7,8	4,9	3,6	-7,3	166,9
19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	6,3	6,8	4,9	5,7	132,0	766,7	4,8	9,6	0,5	0,7	69,1	413,6
20. Przetwory z owoców i warzyw	8,7	4,2	3,3	3,6	302,8	472,8	7,7	5,7	4,8	6,6	33,1	-98,9
21. Różne przetwory spożywcze	5,2	6,1	9,3	6,4	-76,9	542,3	7,7	6,7	3,5	4,1	58,0	90,2
22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	2,4	3,0	5,3	5,2	-68,5	32,3	4,4	3,9	1,3	2,5	47,7	45,0
23. Odpady i pasze dla zwierząt	2,4	3,1	8,5	4,9	-181,5	80,4	2,4	2,7	15,4	18,4	-262,7	-897,6
24. Tytoni i wyroby tytoniowe	1,4	11,0	1,7	3,2	10,0	1 920,2	5,4	3,3	5,7	7,6	-21,6	-269,5

skimi oraz przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym. Trwały deficyt cechował wymianę Polski z krajami spoza UE takimi produktami, jak: ryby i owoce morza, pasze dla zwierząt, owoce i orzechy, kawa, herbata i przyprawy, nasiona i owoce oleiste oraz tłuszcze i oleje – wykres 14.

Z analizy wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski w okresie jej członkostwa w Unii Europejskiej wynika, że mimo wielu ograniczeń eksport tych produktów rozwija się dynamicznie, a dodatnie saldo obrotów handlowych zwiększa swoją wartość. Na ogólny wzrost wymiany handlowej wpływ wywarło przede wszystkim zwiększenie sprzedaży do państw członkowskich UE. Unia jest i będzie największym odbiorcą polskich produktów żywnościowych, ale w przyszłości ważna może okazać się również dywersyfikacja rynków zbytu. Ekspansja polskich eksporterów na rynki pozaunijne (m.in. Azji, Afryki, Ameryki Północnej czy Bliskiego Wschodu), które z całą pewnością są rynkami perspektywicznymi, odznaczającymi się rosnącym potencjałem gospodarczym, daje możliwość wzrostu sprzedaży.

Wykres 14. Saldo obrotów handlowych z krajami UE i spoza UE w 2015 r. według działów HS (w mld dolarów US)



Uwaga: Opis działów jak w tabeli 3 na s. 219.

Podsumowanie i wnioski

W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej handel produktami rolno-spożywczymi rozwija się bardzo dynamicznie. W latach 2004–2015 eksport tych produktów zwiększył się prawie czterokrotnie, import – trzykrotnie, a dodatkowo saldo obrotów – ponad ośmiokrotnie. Głównym partnerem Polski w handlu żywnością od lat pozostają państwa członkowskie UE (w 2015 r. mające około 82% udział w eksporcie i około 68% w imporcie), z którymi nasz kraj generuje wysoką nadwyżkę handlową. Wymiana z krajami trzecimi, która wzrasta wolniej aniżeli z UE, jest źródłem trwałego deficytu.

Dynamika wzrostu obrotów handlu rolno-spożywczego Polski z krajami spoza UE była jednak w analizowanym okresie wyższa niż większości pozostałych państw członkowskich UE, co skutkowało m.in. wzrostem udziału Polski w unijnym eksporcie i imporcie rolno-spożywczym z krajów trzecich (i uplasowaniem się naszego kraju w 2015 r. na dziewiątej pozycji zarówno w zewnętrznym eksporcie, jak i imporcie UE). Jednocześnie jednak Polska pod względem wysokości deficytu (około 0,9 mld dolarów US) znalazła się na ósmej pozycji, mając najwyższe ujemne saldo obrotów spośród nowych państw członkowskich.

Koncentracja zainteresowania producentów z UE, w tym z Polski na rynku europejskim oraz mniejsza aktywność handlowa na rynkach trzecich może stanowić w przyszłości zagrożenie dla unijnych eksporterów. Rynek UE jest niewątpliwie ogromny i względnie stabilny, ale możliwości lokowania na nim produktów są ograniczone. Stały wzrost produkcji żywności w UE już teraz wymusza energiczne działania skierowane na poszukiwanie nowych rynków zbytu. Głównym motorem wzrostu wydaje się być w przyszłości ekspansja na rynki krajów spoza UE, m.in. Azji, Afryki, Ameryki Północnej czy Bliskiego Wschodu. Są to z pewnością rynki perspektywiczne, o rosnącym potencjałem gospodarczym, stwarzające możliwość sprzedaży większych ilości produktów.

Szybki wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, jaki dokonał się w Polsce i w większości nowych państw członkowskich w okresie ich przynależności do UE, nie wpłynął w sposób zasadniczy na zmiany tempa rozwoju wymiany całej Unii. Rozszerzenie UE nie zaburzyło zatem równowagi handlowej we wspólnocie. Szerokie powiązania sektora rolno-spożywczego z rynkami zagranicznymi miały natomiast ogromne znaczenie dla polskiej gospodarki. Służyły one bowiem nie tylko poszukiwaniu rynków zbytu dla polskiej żywności, ale stały się także czynnikiem stabilizującym cały rynek wewnętrzny. Sektor rolno-spożywczy jest

bowiem jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. W warunkach trwałego deficytu, który występuje w polskim handlu produktami nieżywnościowymi, wysoka nadwyżka w handlu żywnością ma zatem ogromne znaczenie.

Rosnący udział produktów rolno-spożywczych w polskim eksporcie oraz wysokie dodatnie saldo obrotów tymi produktami świadczą ponadto o pozytywnych zmianach strukturalnych, jakie dokonały się w sektorze żywnościowym po akcesji Polski do UE, a w efekcie wskazują na rosnącą jego konkurencyjność i potwierdzają duże znaczenie dla gospodarki narodowej.

Bibliografia

- Ambroziak Ł., *Bilans półtora roku obowiązywania rosyjskiego embarga*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 4.
- Ambroziak Ł., *Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej*, „Unia Europejska.pl” 2013, nr 6.
- Błaszczuk-Zawiła M., Kaliszuk E., *Wspólna polityka handlowa w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej – wyzwania, strategie i realizacja* [w:] *Dziesięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, E. Kaliszuk (red.), IBRKK, Warszawa 2014.
- Bułkowska M., *Otwarcie polskiego sektora rolno-spożywczego na kraje spoza UE*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 5.
- Council Implementing Regulation (EU) No 875/2013 of 2 September 2013 imposing a definitive anti-dumping duty on imports of certain prepared or preserved sweetcorn in kernels originating in Thailand following an expiry review pursuant to Article 11(2) of Regulation (EC) No 1225/2009, COM(2014) 0108.
- Górski M., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, t. 25, EuroPrawo Instytut Wydawniczy, Warszawa 2012.
- Handel, wzrost i polityka światowa. Polityka handlowa jako kluczowy element strategii Europa 2020*, komunikat Komisji, KOM(2010) 612.
- Kaliszuk E., *Konsekwencje systemowe akcesji Polski do Unii Europejskiej dla obrotów towarowych* [w:] *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, E. Kaliszuk, K. Marczewski (red.), IBRKK, Warszawa 2009.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Wspólna Polityka Handlowa oraz ekonomiczne aspekty swobodnego przepływu towarów w UE* [w:] *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda (red.), PWE, Warszawa 2016.
- Szczepaniak I., *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi* [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*,

- I. Szczepaniak (red.), seria „Program Wieloletni 2011–2014” nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Tereszczuk M., *Analiza zasięgu i poziomu subsydiowania eksportu rolno-spożywczego* [w:] *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*, I. Szczepaniak (red.), seria „Program Wieloletni 2005–2009” nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Trade Policy Review: European Communities*, WTO 2004, WT/TPR/S/136.
- Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE C 326 z 26 października 2012 r.
- World Tariff Profiles 2015*, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles15_e.htm.
- Wróbel A., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, „Studia Europejskie” 2011, nr 4.