

ALEKSANDRA NACEWSKA-TWARDOWSKA*

Łódź

**ANALIZA ZMIAN W HANDLU ZEWNĘTRZNYM POLSKI
– 10 LAT DOŚWIADCZEŃ**

Słowa kluczowe: handel pozaunijny Polski, konkurencyjność eksportu

STRESZCZENIE

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej znacząco wpłynęło na podmioty polskie prowadzące wymianę międzynarodową z krajami pozaunijnymi. Nastąpił wyraźny wzrost wymiany z państwami trzecimi, który łączyć można z akcesją. Jednocześnie zmianie podlegała międzynarodowa pozycja konkurencyjna poszczególnych sekcji SITC wobec pozostałych członków Unii mierzona kilkoma wybranymi wskaźnikami konkurencyjności. Analiza potwierdziła dobre przystosowanie polskich eksporterów i importerów do zmieniających się warunków, w tym pogłębiającą się liberalizację obrotów handlowych.

Wprowadzenie

Polityka handlowa Unii Europejskiej to efekt kompromisu zawartego między poszczególnymi państwami członkowskimi. Od 2004 roku również Polska ma wpływ na to, jak kształtowane są w Brukseli rozwiązania stosowane w handlu zewnętrznym Unii. Jednak przystępując do unii celnej w maju 10 lat temu, nowi członkowie musieli przyjąć przepisy i zasady już funkcjonujące w Unii. Tym samym poza pełną liberalizacją obrotów handlowych między członkami UE-25 zmieniły się również warunki stosowane w handlu z krajami trzecimi. Ważne stają się więc pytania:

* Aleksandra Naciewicz-Twardowska, dr, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, e-mail: aleksandra.nacewska@gmail.com.

- jak nowe okoliczności związane z akcesją wpłynęły na wymianę towarową Polski?
- jak zmieniał się w kolejnych latach handel z państwami pozaunijnymi?
- jak zmieniała się konkurencyjność polskiego eksportu?

W artykule przeprowadzona została krótka analiza zmian zachodzących w wymianie handlowej Polski z krajami pozaunijnymi w latach 2002–2012. Poza rozważeniem zmian w wielkości, dynamice i strukturze handlu zagranicznego przeprowadzone zostało badanie koncentrujące się na konkurencyjności towarów eksportowanych przez Polskę.

Zmiany w polityce handlowej Polski po przystąpieniu do UE

Elementem, który w znacznym stopniu wpłynął na kształt polityki handlowej UE, jest dziedzictwo kolonialne pierwszych państw członkowskich EWG. Kraje, które pod koniec lat 50. zdecydowały się na podpisanie traktatów rzymskich, już wtedy określiły podstawy przyszłej polityki handlowej (art. 110–116 traktatów rzymskich). Przyjęte rozwiązania uwzględniały specyficzną sytuację na przykład Francji, która od połowy lat 30. wraz ze swymi koloniami tworzyła strefę franka. Z drugiej strony powzięte postanowienia odpowiadały regulacjom prawnym systemu multilateralnego GATT. Przygotowanie takich rozwiązań nie było proste i znalazło wielu przeciwników na arenie międzynarodowej – USA wskazywały, iż tworzone w Europie stowarzyszenie jest niezgodne z art. XXIV GATT¹.

Mimo pojawiających się sprzeciwów członkowie EWG nie tylko utworzyli unię celną, ale także zaczęli w latach 60. rozwijać system powiązań liberalizujących handel². W latach 70. nie tylko zwiększył się zakres terytorialny stosowanych porozumień (poszerzenie EWG), ale również ich zakres – w 1975 roku podpisana została pierwsza Konwencja z Lome³. Jednocześnie naciski krajów słabo rozwiniętych doprowadziły do uchwalenia przez Radę GATT w 1971 roku waiveru umożliwiającego stosowanie autonomicznych systemów preferencji. W tym samym roku państwa EWG wprowadziły system GSP, który w kolejnych

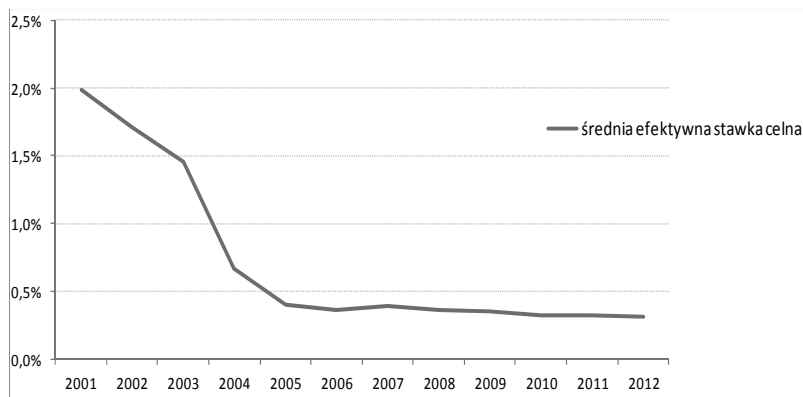
¹ P. Hanclich, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań 2008, s. 201.

² W latach 60. podpisane zostały między innymi: konwencje Yaunde, Lagos oraz Arusha, obejmując swym zasięgiem były kolonie oraz terytoria zależne Belgii, Francji i Holandii, a także Wielkiej Brytanii, mimo iż w owym czasie nie należała ona do EWG.

³ M. Persson, F. Wilhelmsson, *EU Trade Preferences and Export Diversification*, Working Paper 2013:32, Department of Economics School of Economics and Management, Lund University, IX 2013, s. 4–5.

latach także powiększał swój zasięg. Był to więc okres, w którym dość dynamicznie formowała się polityka handlowa Wspólnoty.

Kolejny istotny etap kształtowania polityki handlowej Unii to przełom lat 80. i 90., kiedy z jednej strony trwały intensywne prace na forum międzynarodowym na rzecz przekształcenia GATT w Światową Organizację Handlu (WTO), zaś z drugiej strony transformacji podlegały stosunki polityczno-handlowe w Europie. W tym czasie Unia wskazywała więc na przywiązanie do systemu multilateralnego, w oparciu o który chciała liberalizować handel, ale jednocześnie podejmowała szereg inicjatyw bilateralnych na rzecz ułatwień w handlu z krajami mającymi aspirację zostać w przyszłości członkami Wspólnoty. Głównymi motywami ratyfikacji były względy strategiczno-polityczne, tak więc umowy te charakteryzowały się dużą asymetrycznością. Działania nastawione na liberalizację obrotów handlowych, podejmowane ze względów ekonomicznych, realizowane raczej były na forum GATT/WTO. Był to okres obowiązywania swobodnego moratorium na zawieranie regionalnych porozumień handlowych (RTA)⁴, ale był to także moment, w którym do Unii wstąpili nowi członkowie.



Rysunek 1. Średnia efektywna stawka celna w Polsce w latach 2001–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (4.02.2014).

Polska, wchodząc do Unii Europejskiej, przystąpiła do ugrupowania integracyjnego charakteryzującego się silną i dość stabilną pozycją w handlu światowym. Jednocześnie Unia posiadała rozbudowany system preferencji handlowych

⁴ S. Woolcock, *European Union Policy Towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper 2007, no. 3, s. 2.

dla krajów trzecich, w którym Polska, kraj o znacznie słabszej pozycji gospodarczej, musiała się odnaleźć. W efekcie dostosowań do obowiązującej w Unii taryfy celnej średnia efektywna stawka celna w Polsce znacząco zmalała (rysunek 1).

Efektom stagnacji w rozmowach liberalizujących handel na forum WTO była zmiana nastawienia Unii Europejskiej do nowych porozumień bilateralnych na początku XXI wieku. Na decyzję wpłynęła też coraz większa aktywność w zawieraniu RTA przez głównych partnerów handlowych Europy, co zaczęło zagrażać pozycji handlowej UE. Według Komisji konieczna stała się więc zmiana stanowiska dotyczącego nowych porozumień bilateralnych⁵. W efekcie Unia podjęła intensywne działania na rzecz realizacji nowych RTA – głównie z partnerami z Azji⁶.

Obecnie UE tworzy jeden z najbardziej zawitych systemów powiązań handlowych. Według stanu na koniec stycznia 2014 roku Unia była stroną 48 preferencyjnych porozumień handlowych, tworzyła unię celną z 4 państwami, a także wraz z Islandią, Lichtensteinem i Norwegią tworzyła Europejski Obszar Gospodarczy. Ponadto z 84 krajami toczyły się negocjacje handlowe dotyczące nowych RTA bądź parafowane umowy oczekiwały na oficjalne przyjęcie⁷.

Analiza zmian w wymianie towarowej Polski z krajami trzecimi według sekcji SITC

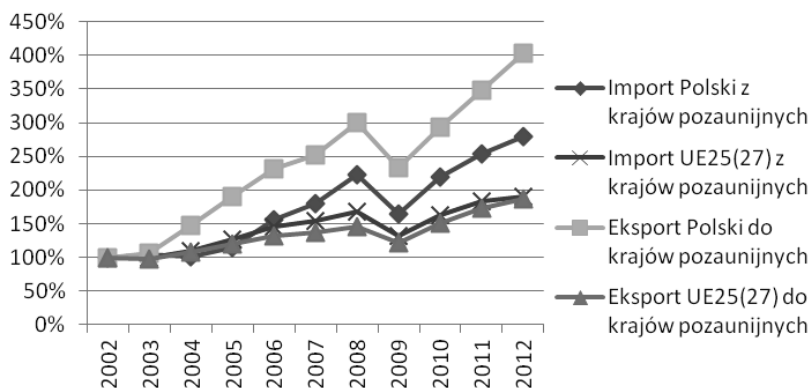
Wymiana handlowa Polski z krajami trzecimi charakteryzowała się dużą dynamiką w latach 2002–2012 (rysunek 2). Zarówno import, jak i eksport pozaunijny w analizowanym okresie wzrastał, a w porównaniu z wymianą pozostałych krajów UE zmiany te były w Polsce znacznie większe. Porównując dynamikę wzrostu, jest ona zauważalnie większa w eksporcie niż w imporcie i odpowiednio wynosiła około 300 i 180. Gwałtowny wzrost wymiany rozpoczął się w 2004 roku, po akcesji Polski do Unii Europejskiej, i trwał do 2008 roku. Wpływ światowego kryzysu gospodarczego był wyraźnie widoczny w przypadku handlu pozaunijnego – w roku 2009 zanotowano podobny spadek w imporcie i eksporcie (około

⁵ *Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 4.10.2006, KOM(2006) 567 wersja ostateczna, s. 9–10.

⁶ S. Woolcock, *European Union Trade Policy*, w: *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, kwiecień 2011, s. 4.

⁷ *Overview of FTA and Rother Trade Negotiations*, Komisja Europejska, 3 lutego 2014, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (5.03.2014).

60 punktów procentowych). Trend wzrostowy pojawił się ponownie w roku 2010 i nieprzerwanie trwał do końca analizowanego okresu. Analiza zmian w handlu pozaunijnym Polski pokazuje, iż zarówno eksporterzy, jak i importerzy wykorzystali szansę, jaką dało im przystąpienie do UE łączące się liberalizacją warunków wymiany handlowej.



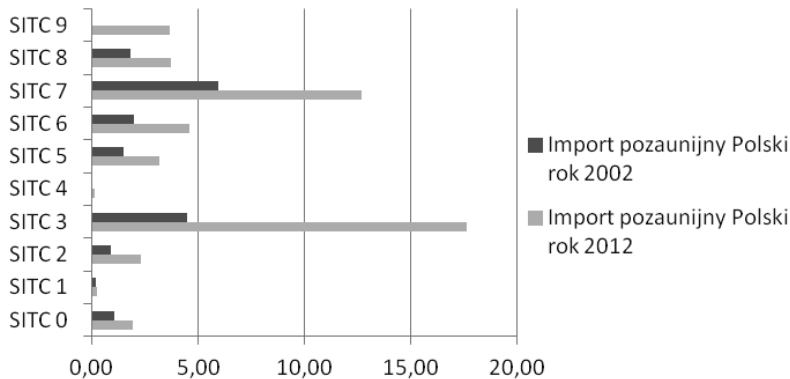
Rysunek 2. Wymiana handlowa Polski i UE-25(27)⁸ z krajami pozaunijnymi w latach 2002–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

Zmiany w imporcie pozaunijnym Polski wykazywały znaczne zróżnicowanie w podziale na sekcje SITC (rysunek 3). Dwoma najważniejszymi sekcjami o największym udziale w imporcie w analizowanym okresie były te obejmujące paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (SITC 3) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (SITC 7). Swój udział zwiększyły wszystkie sekcje, jednak najbardziej zwiększył się udział sekcji 9 (towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC). Wzrost o ponad 11 000 dotyczył pozycji 999 SITC kwalifikowanej jako tajna⁹.

⁸ Dane za lata 2002–2006 odnoszą się do UE-25, zaś za lata 2007–2012 do UE-27.

⁹ Tak gwałtowny wzrost spowodowany był importem z Rosji, który w tej sekcji wyniósł w 2002 roku niespełna 0,3 mld euro, a w 2012 roku ponad 3,6 mld euro (dane pochodzą z bazy danych Eurostatu, 9.02.2014).



Rysunek 3. Wielkość importu Polski według sekcji SITC w roku 2002 i 2012 w mld euro

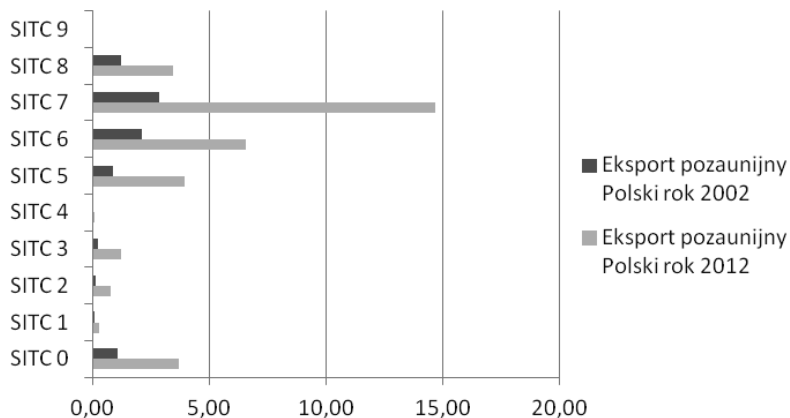
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

W analizowanym okresie znaczne zmiany wystąpiły także w eksporcie do krajów trzecich (rysunek 4). Największy udział zarówno w 2002, jak i 2012 roku posiadały odpowiednio sekcja 7 i 6 (towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca). W każdej z pozostałych grup towarowych odnotowano również wzrost udziału w eksporcie, jednak największy, tak jak i w przypadku importu, zanotowała sekcja 9, pozycja 97 (złoto niemonetarne z wyjątkiem rud i koncentratów złota) – przyrost o prawie 2400¹⁰.

Bilans handlowy Polski z krajami pozaunijnymi w całym badanym okresie przyjmował wartości ujemne (tabela 1). Deficyt obrotów związany był przede wszystkim z sekcją 3, działem 33 – importem ropy naftowej. W 2002 roku, przed przystąpieniem do Unii Europejskiej, niewielkie dodatnie saldo handlowe obejmowało jedynie 1 i 6 sekcję SITC. Poza sekcją 3 duży deficyt handlowy wykazywała także sekcja 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Analizując strukturę deficytu bilansu handlowego w 2012 roku, zaobserwować można dużą zmianę. Przede wszystkim dodatnie saldo handlowe wystąpiło w przypadku towarów objętych sekcją 7. Wzrósł też eksport towarów z sekcji 1 i 6. Na deficyt w dalszym ciągu wpływa znaczący import ropy naftowej i towarów zakwalifikowanych do sekcji 9. Taka struktura obrotów z krajami trzecimi wskazuje, iż Polska po wstąpieniu do Unii zaczęła wykorzystywać szansę, jaką daje wspólna polityka handlowa. I choć deficyt handlowy wzrósł, to związane jest to głównie

¹⁰ Opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (9.02.2014).

z importem surowców przy jednoczesnym wzroście eksportu żywności (sekcja 0) i artykułów przemysłowych (sekcja 6 i 7).



Rysunek 4. Wielkość eksportu Polski według sekcji SITC w roku 2002 i 2012 w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (dostęp: 6.03.2014).

Tabela 1

Bilans wymiany towarowej Polski z krajami pozaunijnymi w roku 2002 i 2012 w mld euro

Nr	Sekcja SITC Nazwa	Saldo wymiany	
		2002	2012
0	Żywność i zwierzęta żywe	0,03	1,74
1	Napoje i tytoń	-0,12	0,03
2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	-0,74	-1,58
3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	-4,26	-16,39
4	Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	-0,04	-0,07
5	Chemikalia i produkty pokrewne	-0,63	0,76
6	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	0,15	1,95
7	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	-3,09	2,01
8	Różne wyroby przemysłowe	-0,62	-0,27
9	Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	-0,03	-3,63
	Łącznie	-9,35	-15,45

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

Międzynarodowa konkurencyjność polskich towarów eksportowanych do krajów pozaunijnych

Analiza obrotów handlowych nie wskazuje na pozycję konkurencyjną danego kraju na rynku międzynarodowym. Informację o konkurencyjności można uzyskać, rozpatrując wskaźniki uwzględniające udział w rynku i handlu. Poniżej przedstawiono krótką analizę konkurencyjności polskich towarów eksportowanych do krajów pozaunijnych obejmującą wskaźniki: CR (pokrycia importu eksportem), SI (specjalizacji eksportowej) oraz ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA i RTA).

Tabela 2

Wartości wskaźnika CR/TC dla Polski według sekcji SITC w latach 2002–2012

Sekcja	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	(%)										
SITC 0	103	109	124	150	139	119	130	146	157	165	190
SITC 1	41	145	219	233	139	116	149	161	143	127	111
SITC 2	17	16	18	25	20	15	18	27	26	26	32
SITC 3	5	4	7	6	7	5	6	6	6	7	7
SITC 4	19	22	28	78	33	12	42	46	39	38	48
SITC 5	58	65	100	131	128	119	112	138	123	114	124
SITC 6	107	108	147	160	146	119	127	152	142	132	143
SITC 7	48	48	83	114	105	108	111	88	88	116	116
SITC 8	66	67	97	122	117	91	75	66	74	75	93
SITC 9	5	2	187	153	1	0	1	1	1	1	1

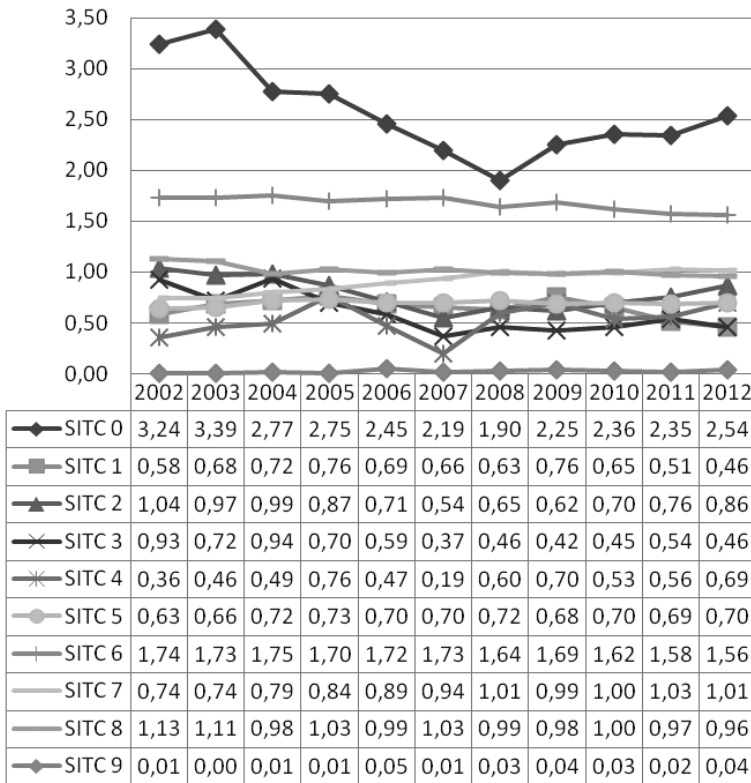
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

Jedną z najprostszych miar konkurencyjności jest wskaźnik pokrycia importu eksportem CR¹¹ przedstawiony dla poszczególnych sekcji SITC w tabeli 2. Wartości powyżej 100 oznaczają specjalizację Polski w handlu towarami z danej sekcji SITC. Na początku analizowanego okresu, w roku 2002 jedynie w dwóch sekcjach obejmujących żywność i zwierzęta żywe oraz towary przemysłowe Polska wykazywała niewielką specjalizację w handlu z krajami pozaunijnymi. Zmiany w polityce handlowej, a więc przystąpienie do Unii Europejskiej, w znaczący sposób wpłynęły na zwiększenie konkurencyjności polskich produktów. W 2012 roku towary z pięciu sekcji (0, 1, 5, 6 i 7) posiadały względną przewagę

$$^{11} CR = \frac{X_i}{M_i} \cdot 100,$$

gdzie: X_i – eksport produktów, M_i – import produktów, i – grupa towarów.

w wymianie handlowej. Produkty z sekcji 3 i 9 charakteryzowały się natomiast najmniejszą przewagą, przy czym w przypadku pierwszej z nich było to związane ze znacznym importem ropy, zaś w drugim – importem kwalifikowanym jako tajny (pozycja 999 SITC).



Rysunek 5. Wartości wskaźnika SI dla Polski na tle UE-25(27) według sekcji SITC w latach 2002–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

Uzupełnieniem analizy obrotów handlowych Polski z krajami trzecimi jest ich porównanie z wynikami UE. Na rysunku 5 przedstawione zostały wskaźniki specjalizacji eksportowej SI^{12} porównujące udział eksportu do krajów trzecich

$$^{12} SI = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{im}}{X_m}$$

gdzie: X – eksport produktów, i – grupa towarów, k i m – kraje, grupy krajów.

poszczególnych sekcji SITC w eksporcie pozaunijnym ogółem w Polsce z analogicznym udziałem obliczonym dla Unii. Wzrost wartości wskaźnika świadczy o zwiększaniu się specjalizacji eksportowej danej sekcji na tle UE, a więc z punktu widzenia konkurencyjności jest to zjawisko pozytywne¹³. W okresie objętym badaniem najwyższe wartości notuje sekcja dotycząca żywności i zwierząt żywych (sekcja 0). Sekcja 6 SITC obejmująca towary przemysłowe charakteryzowała się dość stabilnym i wysokim wskaźnikiem oscylującym w przedziale 1,75–1,55 – zatem w tym przypadku zmiana warunków handlowych nie wpłynęła zasadniczo na zmianę konkurencyjności. Sekcje 1, 2, 3 i 8 SITC w analizowanym okresie utraciły część ze swej konkurencyjności na rynkach państw trzecich w stosunku do pozostałych krajów członkowskich UE-25(27). W przypadku pozostałych sekcji SITC (4, 5, 7, 9) zauważalny jest trend sugerujący delikatny wzrost konkurencyjności polskiego eksportu pozaunijnego względem pozostałych krajów unijnych.

Kolejnym etapem umożliwiającym określenie konkurencyjności polskiego eksportu jest łączna analiza wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych Polski na tle UE-25(27) według sekcji SITC (tabela 3). Jak zauważają Klaus Frohberg i Monika Hartmann¹⁴, wspólna ocena XRCA, MRCA i RTA¹⁵ pozwala uzyskać informację o konkurencyjności danego państwa w stosunku do innego podmiotu. Większe niż jeden wartości XRCA przy dodatnim RTA wskazują na wysoką konkurencyjność, natomiast większe od jedności wartość MRCA przy dodatniej wartości RCA implikują brak konkurencyjności danego kraju. W pozostałych przypadkach ocena jest niejednoznaczna. W przypadku Polski w całym badanym okresie jedynie sekcje 0 i 6 SITC posiadały przewagę konkurencyjną względem pozostałych krajów unijnych. Najmniejszą konkurencyjnością charakteryzowały się odpowiednio sekcje 2, 3, 1 i 9 SITC. Dość ciekawy był przypadek sekcji 7 – maszyny i urządzenia, bowiem jej wyniki są bardzo różni-

¹³ E. Kiryluk-Dryjska, A. Baer-Nawrocka, *Międzynarodowa konkurencyjność polskich produktów mleczarskich w warunkach liberalizacji handlu rynku mleka*, „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 3 (259), s. 113.

¹⁴ K. Frohberg, M. Hartmann, *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe 1997, no. 2, s. 7–9.

$$^{15} HRC A_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} X_{jm}}; MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} M_{jm}}; RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik},$$

gdzie: X – eksport produktów, M – import produktów, i – grupa towarów, k i m – kraje, grupy krajów.

cowane. Maszyny i urządzenia były towarami, dla których wskaźnik XRCA po przystąpieniu Polski do UE w 2004 roku zaczął wzrastać. W 2008 roku osiągnął wartość większą niż 1, jednak w kolejnych dwóch latach jego wartość spadła, co można wiązać ze światowym kryzysem gospodarczym. W kolejnych latach (2011 i 2012) wskaźnik ten jednak znów przekroczył 1, co przy $RTA > 0$ pozwala wnioskować o wysokiej konkurencyjności towarów z sekcji 7 i umiejętnym wykorzystaniu przez eksporterów polskich szansy, jaką dało przyłączanie się do Unii Europejskiej.

Tabela 3

Ocena łączna wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA i RTA) Polski na tle UE-25(27) według sekcji SITC w latach 2002–2012

Sekcja	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
SITC 0	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
SITC 1	–	*	*	*	–	–	–	–	–	–	–
SITC 2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
SITC 3	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
SITC 4	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
SITC 5	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
SITC 6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
SITC 7	*	*	*	*	*	*	+	–	–	+	+
SITC 8	+	+	*	+	*	+	*	*	+	*	*
SITC 9	*	*	*	*	–	–	–	–	–	–	–

gdzie:

+ oznacza $RTA > 0$ i $XRCA > 1$, czyli wysoką konkurencyjność.

– oznacza $RTA < 0$ i $MRCA > 1$, czyli niską konkurencyjność.

* pozostałe przypadki – wyniki analizy są niejednoznaczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat (6.03.2014).

Podsumowanie

Przystąpienie do UE istotnie wpłynęło na zmiany zachodzące w handlu Polski z krajami trzecimi. Polscy eksporterzy i importerzy dostosowali się do nowych warunków handlowych. Zarówno import, jak i eksport znacząco wzrosły i choć nadal Polska notuje deficyt handlowy z krajami trzecimi, to jest on głównie spowodowany importem surowców energetycznych. Żywność i zwierzęta żywe (sekcja 0 SITC) oraz towary przemysłowe (sekcja 6 SITC) charakteryzowały się nie tylko wzrastającym saldem handlowym w analizowanym okresie, ale także wysoką międzynarodową pozycją konkurencyjną. Jednocześnie niektóre sekcje SITC, a w szczególności nr 7 – maszyny i urządzenia, umocniły swoją między-

narodową konkurencyjność w stosunku do pozostałych państw członkowskich UE. Warto zatem podkreślić, że jest to dobre przystosowanie polskich podmiotów do zwiększającej się liberalizacji handlu z krajami trzecimi w ramach wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej.

Bibliografia

- Frohberg K., Hartmann M., *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe 1997, no. 2.
- Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 4.10.2006, KOM(2006) 567 wersja ostateczna.
- Hanclich P., *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań 2008.
- Kiryłuk-Dryjska E., Baer-Nawrocka A., *Międzynarodowa konkurencyjność polskich produktów mleczarskich w warunkach liberalizacji handlu rynku mleka*, „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 3 (259).
- Komisja Europejska, *Overview of FTA and Rother Trade Negotiations*, 3 lutego 2014.
- Persson M., Wilhelmsson F., *EU Trade Preferences and Export Diversification*, Working Paper 2013:32, Department of Economics School of Economics and Management, Lund University, IX 2013.
- Woolcock S., *European Union Policy Towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper 2007, no. 3.
- Woolcock S., *European Union Trade Policy*, w: *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, kwiecień 2011.

**ANALYSIS OF CHANGES IN POLISH EXTRA-EU TRADE
– 10 YEARS EXPERIENCE**

Keywords: Polish extra-EU trade, export competitiveness

SUMMARY

Polish accession to the European Union and changes in EU's trade policy significantly affected the Polish entities leading international trade with non-EU countries. In recent years there has been an increase in trade with third countries, which may be combined with the accession to EU. At the same time international competitive position of Poland changed. The analysis confirmed a good adaptation of Polish exporters and importers, to changing conditions, including expanding trade liberalization.