p-ISSN 0044-1600
e-ISSN 2392-3458

Zagadnienia Ekonomiki Rolnej
Problems of Agricultural Economics

www.zer.waw.pl

3(356) 2018, 57-75

DOI: 10.30858/zer/94475

MECHANIZMY BARIER POZATARYFOWYCH W HANDLU ROLNO-SPOŻYWCZYM MIĘDZY POLSKĄ A CZECHAMI W RAMACH RYNKU WEWNĘTRZNEGO UE

ADAM A. AMBROZIAK
RENATA GROCHOWSKA

Abstrakt

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja mechanizmów barier pozataryfowych wpływających na wewnątrzunijną wymianę produktami rolno-spożywczymi na przykładzie handlu między Polską a Czechami. Na wstępie przedstawiono główne założenia teoretyczne swobodnego przepływu towarów w oparciu o kolejne etapy integracji gospodarczej według Balassa. Następnie omówiono wybrane przykłady zidentyfikowanych działań Czech w odniesieniu do importowanych z Polski artykułów rolno-spożywczych wraz z analizą potencjalnych mechanizmów ekonomicznych będących skutkiem tych działań. W kolejnej części przedstawiono efekty statystyczne prowadzonej wymiany handlowej, co pozwoliło sformułować wnioski dotyczące potencjalnych konsekwencji wprowadzanych barier.

Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, że stosowane na rynku czeskim miękkie bariery pozataryfowe nie przyniosły znacząco negatywnych skutków dla ogólnego importu polskich produktów rolno-spożywczych do Czech. Negatywne konsekwencje wprowadzanych barier ponosili pojedynczy przedsiębiorcy, którzy, według władz czeskich, oferowali produkty niespełniające wymogów. Jednocześnie zidentyfikowano tradycyjne bariery administracyjne nałożone na wszystkich dostawców artykułów rolno-spożywczych na rynek czeski, które doprowadziły do załamania się eksportu z Polski, podczas gdy jednocześnie utrzymał się wzrost dynamiki głównych dostawców z innych państw członkowskich UE.

Słowa kluczowe: wewnątrzunijna wymiana handlowa, protekcjonizm, produkty rolno-spożywcze.

Kody JEL: F10, F13, F14, F15.

Dr hab. Adam A. Ambroziak, prof. SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta,Kolegium Gospodarki Światowej; al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa (adam.ambroziak@sgh.waw.pl).
Dr hab. Renata Grochowska, prof. IERiGŻ-PIB, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie, Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego; ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa (renata.grochowska@ierigz.waw.pl).

Wprowadzenie

Szeroki zakres badań naukowych potwierdza słuszność teorii ekonomicznych wskazujących na ujawnienie korzyści z handlu. Stąd też w ostatnich kilkudziesięciu latach można zaobserwować silną tendencję do integracji gospodarczej w formule etapów wskazanych przez Balassę (1961). Warto zauważyć, iż rozważania te dotyczą wszystkich artykułów: zarówno przemysłowych, jak i rolno-spożywczych, mimo że te ostatnie uznawane są za bardzo wrażliwe. Wynika to głównie z ich sezonowości, wysokiej zawodności rynku oraz interwencji państw. W konsekwencji większość umów handlowych, w tym tych zawieranych przez Unię Europejską, dotyczy przede wszystkim preferencji w odniesieniu do handlu artykułami przemysłowymi, natomiast w mniejszym stopniu (lub też wcale) liberalizacji obrotu artykułami rolno-spożywczymi. Co więcej, średnie stawki stosowane w ramach klauzuli największego uprzywilejowania[1] wykorzystywane przez większość rozwiniętych państw na świecie są znacznie wyższe na import artykułami rolno-spożywczymi niż przemysłowymi.

Niechęć do pełnej liberalizacji handlu rolno-spożywczego można również zauważyć w procesach europejskiej integracji gospodarczej. Wciąż stosowane są bariery, które ze względu na funkcjonowanie rynku wewnętrznego i brak kontroli celnych na granicach wewnątrz Unii mają charakter pozataryfowych, a więc szczególnie trudnych do identyfikacji i kwantyfikacji ich konsekwencji. Ponadto efekty wprowadzania barier nie są wyłącznie handlowe, lecz wykraczają poza *stricte* koncepcję strefy wolnego handlu czy unii celnej. Ich nasilenie obserwowane jest w okresach kryzysów gospodarczych, co zdarzyło się także w trakcie ostatniego kryzysu w latach 2008-2010. Jednak wiele państw członkowskich UE nadal stosuje protekcjonistyczną i interwencjonistyczną koncepcję narodowej polityki gospodarczej, co skutkuje inflacją wspomnianych barier.

W tym kontekście warto zanalizować działania podejmowane przez Czechy wobec importowanej żywności, w tym pochodzącej z Polski. Można wymienić co najmniej dwa warunki determinujące wymianę handlową między tymi państwami. Po pierwsze Czechy nie posiadają samowystarczalności w produkcji artykułów rolno-spożywczych, stąd też zmuszone są do ich znaczącego importu z innych państw, w tym przede wszystkim z UE. Samowystarczalność Czech, wyrażona udziałem produkcji w konsumpcji krajowej, jest zapewniona w przypadku zbóż, rzepaku, cukru i mleka, natomiast brak jej w odniesieniu do warzyw, wieprzowiny i drobiu. Trend ten stale się pogłębia. Produkcja mięsa wieprzowego zaspokaja 60,8% krajowego zapotrzebowania, natomiast produkcja warzyw – jedynie 36,9% (EU Office ČS, 2016). Po drugie Polska jest obecnie drugim (po Niemczech) pod względem wartości dostawcą artykułów żywnościowych na rynek czeski, ze względu zarówno na potencjał produkcyjny, jak również położenie geogra-

[1] KNU – Klauzula największego uprzywilejowania (ang. *Most favoured nation clause, MFN*) – pojęcie dotyczące międzypaństwowej wymiany towarowej. Państwo przyznające tę klauzulę innemu państwu zapewnia mu uprawnienia i udogodnienia nie mniejsze niż jakiemukolwiek innemu państwu, z którym handluje.

ficzne. Po trzecie Czechy, po Niemczech, Holandii i Wielkiej Brytanii, są bardzo istotnym, bo czwartym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych z udziałem 7,3% w 2004 roku, 8,7% w 2012 roku i 6,7% w 2017 roku.

Można spodziewać się zatem, że mimo (a być może w wyniku) braku samowystarczalności rząd Czech, aby wesprzeć własnych producentów, jest skłonny podejmować działania protekcjonistyczne wobec importowanej żywności. Biorąc powyższe pod uwagę, celem niniejszego artykułu jest identyfikacja mechanizmów barier pozataryfowych wpływających na wewnątrzunijną wymianę produktów rolno-spożywczych między Polską a Czechami. W badaniach uwzględniono ponadto dynamikę importu żywności pochodzącej od czterech pozostałych głównych dostawców żywności na rynek czeski. Ocenę przeprowadzono na podstawie aktów prawnych i strategicznych dokumentów unijnych oraz literatury przedmiotu, stosując metodę przeglądu i krytycznej analizy materiałów źródłowych.

W części pierwszej przedstawiono główne założenia teoretyczne swobodnego przepływu towarów w oparciu o założenia kolejnych etapów integracji gospodarczej według Balassa. Następnie omówiono wybrane przykłady zidentyfikowanych działań Czech wobec importowanych z Polski artykułów rolno-spożywczych, wraz z analizą potencjalnych mechanizmów ekonomicznych będących skutkiem tych działań. W dalszej części przedstawiono statystykę prowadzonej wymiany handlowej, co pozwoliło uchwycić potencjalne efekty wprowadzanych barier dla handlu jako przeciwieństwa procesów liberalizacji w ramach integracji gospodarczej. Ostatecznie w konkluzjach zawarto wnioski dotyczące potencjalnych konsekwencji stosowania selektywnych barier w handlu.

Teoretyczne uwarunkowania swobodnego przepływu towarów

Integracja gospodarcza, według tradycyjnego podejścia Balassy, jest rozpatrywana z punktu widzenia eliminacji dyskryminacji między podmiotami w relacjach międzynarodowych (zarówno jako stan: brak dyskryminacji, jak i proces: podjęcie działań na rzecz zaprzestania dyskryminacji). Liberalizacja przepływu najpierw towarów, następnie usług oraz czynników produkcji, aż po wprowadzenie sztywnych kursów walut wyznaczają kolejne tzw. etapy integracji gospodarczej (Balassa, 1961; Sapir, 2011). Dwa pierwsze z nich dotyczą tworzenia ugrupowania integracyjnego w postaci strefy wolnego handlu oraz unii celnej poprzez eliminację tradycyjnych barier handlowych w przepływie towarów. Dotyczy to zakazu stosowania ceł i środków o podobnym działaniu, a także ograniczeń ilościowych i narzędzi o ekwiwalentnych efektach w handlu między partnerami tworzącymi ugrupowanie integracyjne. W przypadku unii celnej niezbędnym elementem tzw. integracji pozytywnej jest wprowadzenie ujednoliconych stawek celnych w handlu z krajami trzecimi. Kolejnym etapem integracji gospodarczej jest wspólny rynek, który przejawia się uwspólnotowieniem niektórych polityk, w tym handlowej, a także wprowadzeniem tzw. czterech swobód: przepływu towarów, świadczenia usług, przepływu pracowników oraz kapitału. Jeśli chodzi o handel towarami, to powinien on odbywać się swobodnie, bez jakichkolwiek ograniczeń. Jednakże

dopiero w praktyce zdefiniowano w ramach Unii Europejskiej trzy bariery, których eliminacja powinna zapewnić wspomnianą swobodę: fizyczne, techniczne i fiskalne. Jako ostatni etap ekonomicznej integracji wymieniana jest unia gospodarcza i walutowa, która, poprzez wprowadzenie stałych kursów wymiany (a w dalszej kolejności również wspólnej waluty), również powinna wyeliminować pozostałe utrudnienia w handlu.

Utworzenie wymienionych ugrupowań integracyjnych powoduje określone efekty ekonomiczne i społeczne (Weststrate, 1948; Lipsey, 1960; Molle, 2006; Magee, 2008; Ambroziak i Kaliszuk, 2009; Ambroziak, 2016). Tradycyjnie klasyfikowane są one jako statyczne (wpływające na efektywność produkcji i korzyści konsumentów) i dynamiczne (związane w długim okresie ze stopą wzrostu gospodarczego) (Viner, 1950; Balassa, 1967, 1974; Sapir, 2011; Carbaugh, 2014; Barcz, Kawecka-Wyrzykowska i Michałowska-Gorywoda, 2016). W przypadku pogłębionej i poszerzonej integracji wyróżniane są również efekty średnio- i długookresowe, co związane jest szczególnie z konsekwencją liberalizacji przepływu kapitału (Baldwin, 1989). Różnica między efektami krótko- i długookresowymi widoczna jest w uwarunkowaniach zewnętrznych lub wewnętrznych. Z kolei efekty średniookresowe mogą wystąpić wówczas, gdy kapitał jest mobilny, ale ciągle istnieją ograniczenia dla mobilności pracowników (Marques, 2008).

Z punktu widzenia teorii unii celnej w przypadku efektów statycznych chodzi przede wszystkim o efekty kreacji i przesunięcia. W klasycznym podejściu efekt kreacji handlu reprezentuje dodatkowy import z państw należących do ugrupowania integracyjnego, jako rezultat obniżki cen importowych w wyniku eliminacji ceł i innych tradycyjnych ograniczeń handlowych. Pojawia się on w przypadku, gdy krajowa produkcja w państwie liberalizującym dostęp do swojego rynku zastępowana jest importem z innego państwa objętego preferencjami handlowymi. A zatem zniesienie istniejących barier chroniących wcześniej przed importem towarów bardziej konkurencyjnych sprawia, że część produkcji kraju importującego staje się nieefektywna. Nie oznacza to jednak straty po stronie kraju otwierającego swój rynek, gdyż przy założeniu pełnego wykorzystania zasobów zarówno przed, jak i po utworzeniu unii celnej czy strefy wolnego handlu powinien nastąpić wzrost zamożności wszystkich państw uczestniczących w tym procesie dzięki specjalizacji produkcji w oparciu o przewagi komparatywne (Salvatore, 2014; Barcz i in., 2016).

Kreacja handlu w ramach ugrupowania integracyjnego może oznaczać dostęp do szerszego wachlarza potencjalnie tańszych wyrobów produkowanych w innym państwie strefy wolnego handlu lub unii celnej. Z punktu widzenia popytu jest to tzw. efekt konsumpcyjny, wynikający z możliwości nabycia większej ilości towaru po niższej cenie lub też zaoszczędzenia środków na inne dobra. W tym ostatnim przypadku popyt może zostać skierowany częściowo na towary spoza ugrupowania, co może nieco ograniczyć negatywne konsekwencje efektu przesunięcia handlu. Ostatecznie dotyczy to przyrostu konsumpcji na obszarze zintegrowanego organizmu gospodarczego, którego skutkiem może być wzrost zatrudnienia, spadek bezrobocia, poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw poprzez wzrost produktywności, a w efekcie wzrost gospodarczy. Natomiast po stronie państwa importującego,

którego nieefektywni producenci nie wytrzymali konkurencji z innych państw strefy wolnego handlu albo unii celnej uwalniane są środki produkcji (siła robocza oraz kapitał), co w obliczu znacznie większego i zróżnicowanego rynku pozwala na lepsze ich wykorzystanie (Salvatore, 2014; Barcz i in., 2016).

W odniesieniu do efektu przesunięcia unii celnej stanowi on przyrost importu z państw objętych preferencyjnym traktowaniem kosztem dostawców spoza ugrupowania integracyjnego. Impulsem do tego jest eliminacja ceł w imporcie od nowego dostawcy – kraju objętego preferencjami unii celnej, przy jednoczesnym utrzymaniu lub wprowadzeniu nowych barier handlowych wobec partnerów z państw trzecich. Zatem efekt przesunięcia ma miejsce w przypadku obniżenia się ogólnych kosztów importu z państwa należącego do unii celnej względem kosztów importu od dostawcy spoza ugrupowania integracyjnego. Należy jednak podkreślić, że nie musi to wynikać z większej konkurencyjności cenowej producenta objętego preferencjami, a raczej ze względnej wysokości ceł i innych obciążeń nakładanych w handlu z dotychczasowymi partnerami z państw spoza ugrupowania integracyjnego. W konsekwencji efekt przesunięcia jest zdecydowanie silniej wiązany z preferencjami udzielonymi partnerom w ramach strefy wolnego handlu lub unii celnej.

W tradycyjnej analizie teorii unii celnej przyjmuje się, że efekt ten obniża ogólne bogactwo i pogarsza międzynarodową alokację zasobów, gdyż przesuwa produkcję od bardziej efektywnego producenta zlokalizowanego poza ugrupowaniem integracyjnym na rzecz mniej efektywnego, ale objętego preferencjami handlowymi (Aitken, 1973; Kawecka-Wyrzykowska i Rosati, 2003). Warto jednak zauważyć, iż w niektórych badaniach pogląd ten był krytycznie oceniany, gdyż, jak udowadniano, w pewnych sytuacjach efekt przesunięcia może prowadzić do zwiększenia ogólnego bogactwa (Lipsey, 1960; Wonnacott, 1996; Cheong i Wong, 2007). Warto także zaznaczyć, że według badań Balassy kreacja handlu jest szczególnie widoczna w przypadku produktów przemysłowych, natomiast produkty rolne podlegają istotnemu rozczłonkowaniu w handlu (Balassa, 1974).

Druga kategoria efektów – dynamicznych – dotyczy skutków dla gospodarki, których pojawienie się wymaga więcej czasu. Ponadto przyjmuje się, że są one znacznie ważniejsze dla pozycji inwestycyjnej, konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Obejmuje ona bowiem zjawiska takie jak: wzrost PKB, napływ nowych technologii i związany z tym postęp technologiczny, zwiększona konkurencja, efekty skali, uczenie się firm, poprawa atrakcyjności inwestycyjnej większych rynków zbytu, poprawa produktywności, zmiana struktury przemysłu w związku ze specjalizacją wzmacnianą przez wykorzystywanie przewag komparatywnych w handlu, a także wzrost przychodów wynikających z wykorzystania wiedzy (Makower i Morton, 1953; Verdoorn, 1954; Balassa, 1966; Rivera-Batiz i Romer, 1991; Kawecka-Wyrzykowska i Rosati, 2003). Ze względu na fakt, że nawet mała zmiana we wskaźniku wzrostu może prowadzić do znaczącego kumulacyjnego efektu w produkcji krajowej dynamiczne efekty zmian w polityce handlowej mogą odgrywać bardziej istotną rolę niż te oparte na modelach statycznych (Carbaugh, 2014).

Siła wymienionych powyżej efektów, w tym przede wszystkim handlowych, zależy w dużej mierze od podanych czynników, a w tym (Balassa, 1961; Panagariya, 2000; Burfisher, Robinson i Thierfelder, 2001; Ładyka, 2001; Kawecka-Wyrzykowska i Rosati, 2003; Magee, 2008; Marques, 2008; Salvatore, 2014; Carbaugh, 2014; Barcz i in., 2016):

- stopnia istotności eliminowanych barier, np. względnej zmiany w wysokości stosowanych stawek celnych we wzajemnym handlu oraz wobec partnerów z państw trzecich;
- długości okresu przejściowego niezbędnego do wprowadzenia rozwiązań integracyjnych;
- dotychczasowych powiązań handlowych między partnerami gospodarczymi, w tym udziału poszczególnych produktów w handlu kraju importującego oraz eksportującego;
- charakteru, zakresu i głębokości nowych powiązań politycznych, społecznych, gospodarczych, w tym handlowych, a także instytucjonalnych między państwami tworzącymi ugrupowanie integracyjne;
- wysokości i rodzaju barier stosowanych w handlu z państwami trzecimi;
- różnic w kosztach produkcji, w tym z uwzględnieniem kosztów transakcyjnych;
- cenowej elastyczności popytu i podaży zarówno w kraju importującym, jak i eksportującym;
- elastyczności podaży substytutów w kraju importującym;
- komplementarności lub konkurencyjności (intensywność konkurencji) poszczególnych gospodarek;
- stopnia specjalizacji wewnątrzgałęziowej;
- zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego, struktury gospodarki i wielkości rynków zbytu;
- potencjalnie występujących zniekształceń powiązań gospodarczych (politycznych, społecznych i ekonomicznych);
- stopnia rozwoju infrastruktury gospodarczej oraz bliskości partnerów gospodarczych i związanych z tym kosztów transportu;
- dystrybucji korzyści i strat między państwami w związku z utworzeniem ugrupowania integracyjnego;
- polityki gospodarczej wobec zarówno krajowych, jak i zagranicznych producentów i inwestorów.

Wymienione powyżej efekty liberalizacji mogą być ograniczane lub wręcz eliminowane w związku z wprowadzaniem barier w handlu między członkami organizmu gospodarczego. Narodowe przepisy, utrudniające lub uniemożliwiające wprowadzanie towarów do obrotu na innym rynku narodowym, stoją w ewidentnej sprzeczności z ideą wolnego handlu, ograniczając lub eliminując korzyści wymiany handlowej zarówno po stronie dostawcy (w tym przede wszystkim przedsiębiorcy – producenta), jak i po stronie odbiorcy (w tym przede wszystkim konsumenta).

Wybrane bariery stosowane w Czechach wobec produktów rolno-spożywczych z Polski

Przykłady ukrytych barier w handlu

Krytyka polskiej żywności w Czechach rozpoczęła się od tzw. afery solnej z lutego 2012 roku, kiedy to ujawniono, że przez ok. 10 lat trzy polskie firmy sprzedawały sól przemysłową jako sól spożywczą do zakładów produkcji żywności. Inne nieprawidłowości dotyczyły zakazanych antybiotyków w mięsie, zakazanych kwasów w ogórkach kiszonych, obecności trutki na szczury w waflach czy pestycydów w grzybach. Wówczas to czeska Inspekcja Rolno-Żywnościowej (ang. *Agriculture and Food Inspection Authority – CAFIA*[2], cz. *Státní Zemědělská A Potravinařská Inspekce*) ostrzegała konsumentów przed kupowaniem żywności z Polski, natomiast czeski Minister Rolnictwa zapowiadał działania mające doprowadzić do organizacji szczytu Rady Europejskiej, na którym będzie omawiana możliwość wprowadzenia zakazu sprzedaży (importu) żywności z Polski (Heath, 2012).

W obliczu podejrzeń dotyczących kolejnych przypadków niewłaściwej jakościowo czy zagrażającej zdrowiu żywności na czeskim rynku Inspekcja Weterynaryjna i CAFIA uruchomiły w tym samym 2012 roku specjalną stronę internetową (www.potravinynapranyri.cz) (ang. *Food Pillory*), umożliwiającą wyszukiwanie takich zagranicznych produktów w podziale na trzy kategorie, tj. niebezpieczne, zafałszowane i o niewystarczającej jakości. Ta ostatnia jest kategorią subiektywną opartą na bliżej niesprecyzowanych kryteriach. Obecnie w bazie znajdują się informacje na temat dwudziestu dwóch niebezpiecznych produktów z Polski (5 produktów o obniżonej jakości, w tym: masło, sery, czekolada i kurczak; 6 produktów zafałszowanych, w przypadku których informacje na etykiecie podają nieprawidłową wagę produktów lub ich nieprawdziwy skład, np. ziemniaki, wafelki, keczup wyprodukowany dla jednej z sieci hipermarketów, sałatka śledziowa; 11 produktów o niewystarczającej jakości ocenianej w oparciu m.in. o nadmiar pestycydów, patogeny Salmonelli albo ciała obce w następujących produktach: mielone mięso indycze, świeże piersi z kurczaka, kalafiory, cykoria, marchew i jabłka) (Potravinynapranyri.cz, 2017).

Analiza dostępnych danych dotyczących liczby zidentyfikowanych przez Czechy przypadków żywności niespełniającej standardów nie pozwala jednak jednoznacznie stwierdzić dyskryminacji wobec importu produktów wyłącznie z Polski (choć pod względem ilościowym najwięcej produktów nieprawidłowych dotyczy żywności polskiej). Biorąc pod uwagę udział danego państwa w ogólnym imporcie rolno-spożywczym Czech oraz udział produktów pochodzących z tego kraju w stosunku do liczby wszystkich zakwestionowanych wyrobów (3852), najgorzej (stwierdzono relatywnie większy odsetek zakwestionowanych produktów rolno-spożywczych w stosunku do udziału danego kraju w imporcie na rynek czeski) wypadają: Węgry, Hiszpania, Turcja, Indie, Bułgaria, Serbia, Grecja, Wietnam, Cypr oraz Australia (tab. 1).

[2] CAFIA – agencja państwowa podlegająca Ministerstwu Rolnictwa, odpowiedzialna za bezpieczeństwo, jakość i znakowanie żywności.

Tabela 1

Struktura geograficzna importu rolno-spożywczego Czech oraz produktów uznanych za wadliwe na rynku czeskim w latach 2012-2017

Kraje	Udział w imporcie Czech	Liczba produktów	Udział w liczbie produktów uznanych za wadliwe	Kraje	Udział w imporcie Czech	Liczba produktów	Udział w liczbie produktów uznanych za wadliwe
	A	B	C		A	B	C
Niemcy	29,6%	133	3,45%	**Tajwan**	0,4%	8	0,21%
Polska	9,2%	276	7,17%	**Singapur**	0,4%	0	0,00%
Słowacja	6,9%	198	5,14%	**Kazachstan**	0,3%	0	0,00%
Chiny	6,5%	62	1,61%	**Malezja**	0,3%	1	0,03%
Holandia	5,7%	39	1,01%	**Portugalia**	0,3%	1	0,03%
Austria	4,1%	34	0,88%	**Indie**	0,3%	21	0,55%
Włochy	4,0%	92	2,39%	**Finlandia**	0,3%	0	0,00%
Rosja	3,3%	3	0,08%	**Bułgaria**	0,2%	35	0,91%
Francja	3,1%	33	0,86%	**Serbia**	0,2%	25	0,65%
Węgry	2,8%	141	3,66%	**Luksemburg**	0,2%	2	0,05%
W. Brytania	2,5%	16	0,42%	**Litwa**	0,2%	2	0,05%
Belgia	2,5%	15	0,39%	**Meksyk**	0,2%	2	0,05%
Hiszpania	1,7%	67	1,74%	**Grecja**	0,2%	20	0,52%
Korea Płd.	1,6%	3	0,08%	**Wietnam**	0,1%	40	1,04%
USA	1,4%	30	0,78%	**Kanada**	0,1%		0,00%
Hongkong	0,9%	0	0,00%	**Izrael**	0,1%	4	0,10%
Rumunia	0,9%	4	0,10%	**Chorwacja**	0,1%	4	0,10%
Japonia	0,9%	3	0,08%	**Łotwa**	0,1%	0	0,00%
Szwecja	0,9%	0	0,00%	**Afryka Płd.**	0,1%	2	0,05%
Azerbejdżan	0,8%	0	0,00%	**Białoruś**	0,1%	0	0,00%
Irlandia	0,8%	4	0,10%	**Indonezja**	0,1%	0	0,00%
Szwajcaria	0,8%	2	0,05%	**Brazylia**	0,1%	2	0,05%
Dania	0,7%	0	0,00%	**Cypr**	0,1%	5	0,13%
Turcja	0,7%	80	2,08%	**Bangladesz**	0,1%	0	0,00%
Ukraina	0,6%		0,00%	**Filipiny**	0,1%	0	0,00%
Tajlandia	0,6%	8	0,21%	**Estonia**	0,1%	0	0,00%
Słowenia	0,6%	8	0,21%	**Australia**	0,1%	6	0,16%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat oraz Potravinynapranyri.cz (2017).

Umieszczenie danego produktu na liście oznacza negatywne konsekwencje dla producenta i dostawcy danego produktu. Analizując powyższe dane, należy jednak pamiętać o trzech kwestiach. Po pierwsze produkty umieszczane są na liście

w sposób zdecydowanie selektywny, co bezpośrednio wpływa na eksport konkretnego przedsiębiorcy. Po drugie należy zauważyć, iż medialne doniesienia o nieprawidłowościach dotyczących tak wrażliwych towarów jak artykuły żywnościowe mogą również negatywnie wpłynąć na percepcję wszystkich innych wyrobów pochodzących z danego kraju. Po trzecie nieznana jest popularność odnośnej strony internetowej wśród konsumentów czeskich. Trudno sobie wyobrazić, aby przed każdymi zakupami Czesi sprawdzali listę pod kątem bezpieczeństwa żywnościowego. Dbanie o bezpieczeństwo żywnościowe konsumentów należy *de facto* do zadań państwa.

Krytyczne opinie o jakości polskiej żywności pojawiały się również w kolejnych latach. W lutym 2013 roku czescy inspektorzy informowali o znalezieniu śladów mięsa końskiego w hamburgerach oraz w wołowinie i wieprzowinie sprowadzonych z Polski. Nie negując możliwości wystąpienia takiej sytuacji, należy wskazać na wyniki badań przeprowadzonych przez Komisję Europejską, według których w próbach badanego mięsa w całej UE stwierdzono końskie DNA w jedynie 3,90% prób pochodzących z Polski, co było poniżej średniej unijnej wynoszącej 4,66% (Richter, 2013). Z kolei w kwietniu 2013 roku czeska Inspekcja Weterynaryjna poinformowała o wykryciu w koninie fenylbutazonu – środka przeciwbólowego stosowanego u koni sportowych, który zdecydowanie nie powinien znajdować się w żywności ze względu na negatywne działanie na zdrowie ludzkie (Richter, 2013).

Niektóre z zarzutów odnoszących się do polskich produktów dotyczyło również wprowadzania konsumentów w błąd przez sprzedawców, którzy umieszczali obok nich etykietę „The Czech Quality" (cz. *Česká Kvalita*) z czeską flagą. Po pierwsze etykiety te nie miały nic wspólnego z rządowym programem pod tą samą nazwą, który ma na celu stworzenie jednolitego systemu oznakowań produktów i eliminację tych wprowadzających w błąd konsumentów. Po drugie wymogi związane z tym programem dotyczą zapewnienia najwyższej jakości produktów stale weryfikowanej przez niezależne organy, zaś w żadnym wypadku nie odnoszą się do miejsca pochodzenia towaru (na co zwróciła uwagę CAFIA) (Ceskakvalita.cz, 2018). Tego rodzaju działania wskazują na nadinterpretację krajowych przepisów, a umieszczanie produktów na liście wprowadzających w błąd stanowi instrument skierowany przeciwko pojedynczym polskim producentom zamiast sprzedawcom (dużym sieciom handlowym).

Kolejnym etapem krytyki polskiej żywności w Czechach było zarzucenie polskim producentom jaj stosowania dumpingu cenowego przez czeskiego Ministra Rolnictwa w lipcu 2016 roku. Warto jednak zauważyć, że pojęcie dumpingu w handlu na rynku wewnętrznym w ramach unii celnej nie istnieje w związku ze swobodnym przepływem towarów. W konsekwencji wszelkie negocjacje cenowe odbywają się za zgodą konkretnych odbiorców i dostawców. Jego zdaniem Czechy produkują ok. 2 mld jaj rocznie, co wystarcza, aby zaspokoić potrzeby krajowe. Jednak import jaj w 2015 roku wyniósł 800 mln szt., tj. 120 mln więcej niż w poprzednim roku. Według czeskich producentów jaja te były sprzedawane poniżej kosztów produkcji. Dodatkowo wiele z nich było nieprawidłowo oznakowanych, bez wskazania kraju po-

chodzenia oraz rodzaju stosowanych metod produkcji. W związku z tym Ministerstwo Rolnictwa zwróciło w maju do Polski pół miliona jaj, a w czerwcu 160 tys. jaj (Johnstone, 2016).

Innym przykładem problemów polskiej żywności na rynku czeskim była głośna pod koniec 2016 roku sprawa sprzedaży w sieci sklepów Albert herbaty „Loyd" o smaku mięty i żurawiny z ziołami produkowanej przez polską firmę Mokate S.A. Według czeskiej CAFIA w herbatach wykryto substancje halucynogenne w ilości 206 mikrogramów atropiny i 31,7 mikrogramów skopolaminy na kilogram produktu. Choć polski producent przedstawił badania zdatności do spożycia, sklepy zaczęły wycofywać towar ze sprzedaży (Pospihal, 2016). Działania te mogły mieć związek z faktem, że firma Mokate kupiła w 2005 roku Dukat – czeską firmę sprzedającą herbaty w ramach marki Zlaty vyber. Dukat była w owym czasie największą firmą herbacianą na rynku czeskim. Zakup Dukata miał wspomóc firmę Mokate w ekspansji na rynki unijne.

Omówione powyżej działania władz czeskich dotyczyły bardzo wrażliwego sektora – rolno-spożywczego. Podważenie jakości i bezpieczeństwa jednego wyrobu z danego kraju można traktować jako przykład miękkich barier pozataryfowych. Konsekwencje ich wprowadzania skutkują bowiem nie tylko ograniczeniem sprzedaży tego produktu na danym rynku, ale w ramach efektu rozlewania się negatywne konsekwencje mogą dotknąć innych dostawców żywności, mimo że ich produkty nie były kwestionowane, a wcześniejsze zwiększenie strumieni handlowych może zostać znacząco ograniczone. Ponadto krytyczne opinie o danej żywności mogą być podchwycone przez inne państwa zainteresowane ograniczeniem dostępu do swojego rynku, jak też uznające racje autorów krytycznych opinii. W konsekwencji można spodziewać się znaczących utrudnień wejścia na rynek nie tylko danego kraju nagłaśniającego przypadki wadliwych produktów, ale też i innych dotychczasowych odbiorców (przykład pierwszego embarga Rosji na przywóz polskich jabłek w związku z przekroczonymi normami środków chemicznych – patrz Ambroziak, 2017).

Działania władz czeskich w ramach tzw. patriotyzmu gospodarczego

Koncepcja patriotyzmu gospodarczego sprowadza się do promowania produktów oferowanych i wyprodukowanych przez krajowych przedsiębiorców. Czasami podkreśla się nie tylko pochodzenie wyrobu, ale również kapitału, co miałoby poprawić pozycję narodowych firm w stosunku do zagranicznych (w tym inwestorów). W ramach takich działań od 1 stycznia 2015 roku Czechy wprowadziły wymóg podawania przez większych sprzedawców (o obrotach ponad 5 mld CZK) informacji „widocznej przy wejściu do sklepów" o pochodzeniu oraz udziałach pięciu największych dostawców żywności w danym sklepie[3]. Rozwiązanie to było szczególnie dotkliwe dla dużych sklepów, gdyż małe, mając znacznie mniejszy wachlarz produktów, najczęściej zaopatrywały się na krajowym rynku. Biorąc pod

[3] Art. 3b § 4 Ustawy z 24 czerwca 1997 r. (110/1997) o produktach żywnościowych i tytoniowych nowelizująca i uzupełniająca część związanych z nią ustaw zgodnie z Ustawą Nr 139/2014.

uwagę fakt, że Polska jest jednym z największych eksporterów żywności na rynek czeski, często znajdowałaby się we wspomnianej grupie. Uwzględniając negatywny przekaz w czeskich mediach o jakości polskiej żywności, można domniemywać, że więksi dystrybutorzy próbowaliby przepakowywać polskie produkty, tak aby ukryć ich pochodzenie, lub próbowaliby ograniczać ich sprzedaż. Ostatecznie przepis, w związku z częstym wprowadzaniem w błąd konsumentów oraz po interwencji Komisji Europejskiej[4], został wycofany we wrześniu 2016 roku.

Kolejnym przykładem działań nakierowanych na podkreślanie krajowego pochodzenia produktów są wprowadzone od 1 stycznia 2017 roku nowe wymogi zawężające zasady oznaczania produktów żywnościowych pochodzących z Czech[5]. Podstawowym celem zmiany jest zakończenie praktyk oznaczania jako produkty czeskie wyrobów jedynie zapakowanych w Czechach lub przygotowanych „według czeskiej receptury". W przypadku mleka, wina i nieprzetworzonych artykułów żywnościowych (takich jak mięso, warzywa czy owoce) sprzedawca będzie mógł oznaczyć je jako czeskie jedynie wtedy, gdy zostały wyprodukowane w Czechach i jednocześnie pochodzą w całości z czeskich surowców. W przypadku produktów złożonych (np. kiełbas) z Czech musi pochodzić przynajmniej 75% wykorzystanych surowców. Producenci niespełniający wymagań nie mogą stosować „innej informacji – głównie werbalnej, wizualnej i graficznej – sugerującej, że krajem pochodzenia żywności są Czechy" (Juhász, 2016, s. 1). Nowelizacja uwzględnia też fakt, że w niektórych przypadkach nie jest możliwe dostarczenie czeskich surowców, gdyż nie występują one w Czechach – i tak np. w przypadku czekolady do uznania jej za produkt czeski wystarczy produkcja na terenie Czech. Ewentualne niezgodności będzie badać CAFIA, która może nałożyć kary w wysokości do 10 mln CZK (tj. ok. 370 tys. euro) (WPHiI, 2016).

Przedstawione powyżej działania są jednoznacznie związane z tzw. patriotyzmem gospodarczym. Nie podejmując dyskusji na temat sensowności ekonomicznej tej koncepcji, warto zauważyć, iż jej skuteczność zależy od podzielania tych wartości przez konsumentów, a także działania zgodnie z nimi w trakcie robienia zakupów. Wówczas może okazać się, że przyzwyczajenie do importowanych wyrobów, ich wysoka jakość i konkurencyjność cenowa mogą przeważać nad chęcią wspierania własnych producentów. Dlatego też można je zaliczyć do grupy miękkich narzędzi pozataryfowych, pozostawiających jednak ostateczną decyzję konsumentom odnośnie zakupu danych artykułów. Jednakże w okresie narastających trendów protekcjonistycznych i narodowościowych coraz częściej tego rodzaju hasła są promowane w przestrzeni publicznej, co może generalnie ograniczać pozytywne postawy konsumentów wobec importu towarów, dzięki któremu mają większy ich wybór, a dzięki konkurencji z rodzimymi producentami – potencjalnie niższe ceny. Koncepcje takie mogą zatem prowadzić do zamykania się rynków, a więc wywoływania efektów przeciwnych do pozytywnych skutków unii celnej.

[4] Komisja Europejska wysłała do Czech 18 czerwca 2015 r. formalną notę, a po nowelizacji prawa, zamknęła sprawę 17 listopada 2016 r.

[5] § 9b Ustawy z 24 czerwca 1997 r. (110/1997).

Dodatkowe kontrole żywności jako przykład barier administracyjnych

Protekcjonistyczne działania władz czeskich wobec importowanej żywności potwierdza wprowadzenie specjalnej instrukcji CAFIA z sierpnia 2014 roku nakazującej szczególnie dokładną kontrolę sanitarną polskich produktów spożywczych, a zwłaszcza jabłek, mięsa i wyrobów mięsnych, mleka i nabiału oraz ryb. Wspomniana instrukcja nie obejmowała produktów z innych państw unijnych, co stanowiło ewidentne działanie sprzeczne z unijną zasadą niedyskryminacji. Inspektorzy czescy zgromadzili wówczas 4500 prób polskich produktów, o 1400 więcej prób niż z Niemiec czy dwukrotnie więcej niż z Hiszpanii. Ilościowo próby z polskich produktów zajęły drugie miejsce względem wszystkich prób ogółem. Działania te miały miejsce po ogłoszeniu w sierpniu 2014 roku przez Rosję zakazu importu wybranych produktów z UE (Fresh Plaza, 2014). Prawdopodobnie wynikały one ze znacznych strat, jakie mogli ponieść producenci czescy na skutek znacznego napływu żywności z innych państw członkowskich UE w związku z embargiem rosyjskim (Ambroziak, 2017). Według władz czeskich wpływ embarga rosyjskiego na czeskich producentów owoców i warzyw oceniono na 0,59-1,42 mln CZK (Prague Post, 2014).

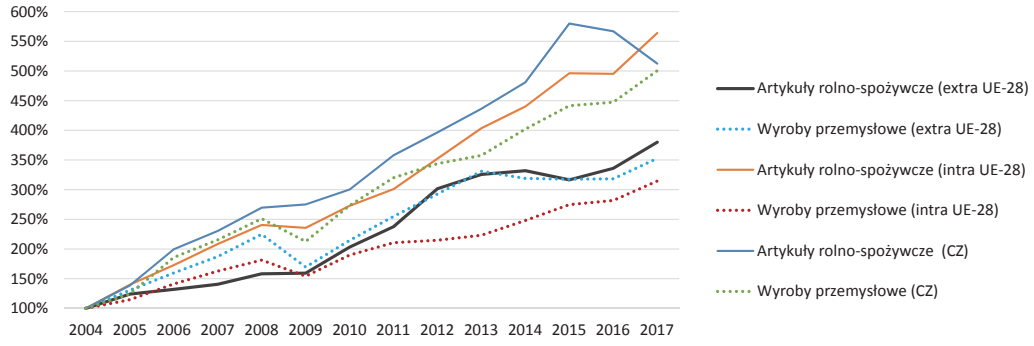
Kolejny instrument kontrolny na rynku czeskim został wprowadzony na mocy rozporządzenia z 1 lipca 2015 roku (Nr 172/2015). Od kwietnia 2016 roku wszyscy importerzy na czeski rynek produktów rolno-żywnościowych zostali zobowiązani do składania bardzo szczegółowych raportów na minimum 24 godziny przed wprowadzeniem towarów do obiegu. Dotyczy to takich produktów jak: świeże owoce (brzoskwinie i nektarynki, gruszki, jabłka, śliwki, śliwki węgierki, pomarańcze, banany, wino stołowe), świeże warzywa (cebula i czosnek, marchew i seler, pomidor, papryka, ogórki sałatkowe, kapusta, kalafior, brokuły), wczesne i późne ziemniaki spożywcze, produkty wytwarzane z winogron na podstawie rozporządzenia nr 1308/2013 oraz wino stołowe, świeże wino inne niż stołowe, mak, suplementy diety (CAFIA, 2016). Oprócz danych przekazywanych elektronicznie (www.szpi.gov.cz/dovozy-prihlaseni.aspx) dotyczących ceny i miejsca ich sprzedaży, eksporter jest zobowiązany przedstawić zestaw dokumentów, w tym zawierających informacje o: klasie jakości/gatunku produktów rolno-spożywczych, kraju pochodzenia i nazwie oraz adresie producenta i odbiorcy, a także dacie przywozu do miejsca przeznaczenia (CAFIA, 2016).

Powyższe wymogi obejmujące zarówno dodatkowe kontrole, jak i obowiązki notyfikacji dostawy stanowią typowe pozataryfowe bariery administracyjne, mogące skutecznie i znacząco utrudnić swobodny przepływ towarów, a w konsekwencji ograniczyć potencjalny efekt kreacji handlu. Ponadto wydaje się, że powyższe działania mogą stać w sprzeczności z rozporządzeniem nr 882/2004, które przewiduje, że kontrole urzędowe powinny w identyczny sposób traktować importerów, jak i krajowych dostawców, a więc powinny odbywać się po przywiezieniu produktów. W przypadku tej kategorii barier skutki ich wprowadzenia odczuwają wszyscy dostawcy towarów na dany rynek. Skuteczność przedstawionych barier administracyjnych wynika z ich powiązania: szczegółowej i częstej kontroli z obowiązkiem informowania o dostawach. W konsekwencji dotychczasowi eksporterzy, szczegól-

nie z państw najczęściej kontrolowanych, mogą poszukiwać nowych rynków zbytu. Wymaga to oczywiście poniesienia określonych nakładów inwestycyjnych, jak i czasu, gdyż rozpoznanie nowych odbiorców, dostosowanie się do ich wymagań oraz uzyskanie odpowiednich certyfikatów i zgód jest długotrwałe. Stąd też rzadko się zdarza, aby dotychczasowi dostawcy tak łatwo przesuwali swoje strumienie handlu artykułami rolno-spożywczymi z jednego na drugiego odbiorcę.

Handel produktami rolno-spożywczymi z Polski do Czech

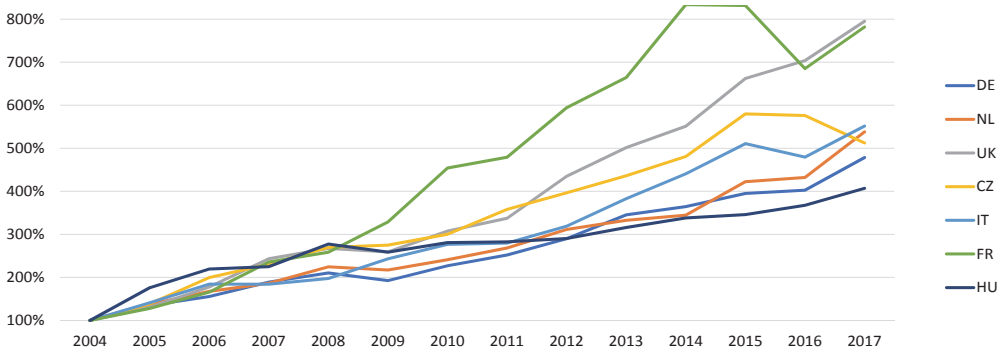
Protekcjonistyczne działania w handlu produktami rolno-spożywczymi mogą być szczególnie widoczne między, z jednej strony państwem, które nie jest samowystarczalne w tym zakresie, a z drugiej strony – państwem będącym dużym dostawcą potrzebnych produktów. Taką parą partnerów gospodarczych są niewątpliwie Czechy i Polska. Czeski przemysł rolno-spożywczy nie jest tak dobrze doinwestowany jak polski (dzięki intensywnym działaniom przedakcesyjnym i efektywnemu wykorzystaniu środków funduszy europejskich na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich). Polska jest drugim po Niemczech największym eksporterem żywności do Czech. Eksport ten sukcesywnie wzrastał po akcesji Polski do UE. Dynamika wzrostu sprzedaży do Czech polskich produktów rolno-spożywczych była wówczas wyższa niż do całej Unii, czy też do państw trzecich. Oznacza to, że omówione powyżej miękkie bariery pozataryfowe ujawnione do 2015 roku nie wpłynęły istotnie na wzrost dynamiki polskiego eksportu na rynek czeski. Sytuacja zmieniła się istotnie w 2016 roku, kiedy władze czeskie wprowadziły restrykcyjne wymogi administracyjne, które można uznać za tradycyjne bariery pozataryfowe. Spowodowały one nie tyle zmniejszenie zainteresowania towarami polskimi na rynku czeskim, co ograniczyły chęć eksportu polskich przedsiębiorców na ten rynek. Polscy przedsiębiorcy skierowali swoje zainteresowanie na inne państwa członkowskie UE (wyraźny wzrost dynamiki eksportu w tym samym okresie na rynek wewnętrzny UE, w tym do głównych odbiorców polskiej żywności: Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch) (rys. 1 i 2).



Rys. 1. Dynamika eksportu z Polski do Czech i pozostałych państw na świecie w latach 2004-2017 (2004 = 100%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

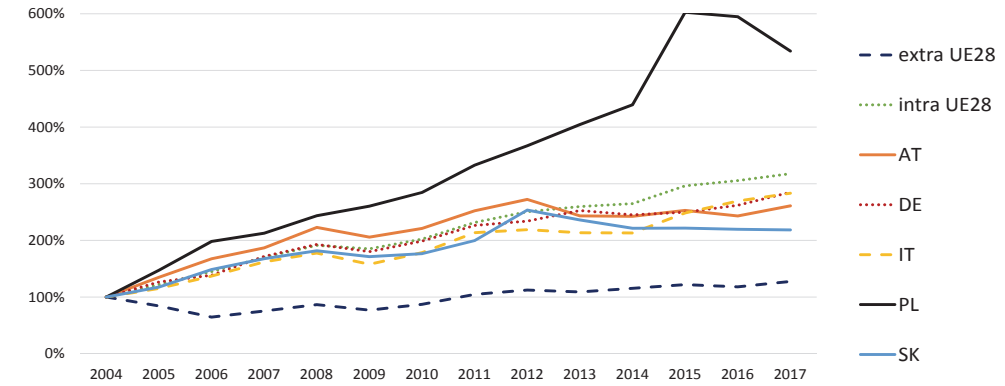
Powyższe hipotezy potwierdzają wyniki badania czeskiego importu artykułów rolno-spożywczych po akcesji do UE (rys. 3). W ciągu ostatnich lat pięciu głównych dostawców tego rodzaju produktów odnotowywało stały wzrost dostaw na rynek czeski (z wyjątkiem Słowacji, gdzie od 2012 roku dynamika importu wyhamowała). W okresie tym Polska była liderem aż do 2015 roku. W roku następnym, kiedy wprowadzono administracyjne wymogi zgłaszania towarów w powiązaniu z uciążliwą kontrolą oraz negatywnymi doświadczeniami w relacjach z władzami czeskimi, import artykułów rolno-spożywczych wyłącznie z Polski (w nieco mniejszym stopniu ze Słowacji) dramatycznie spadł. W ten sposób osiągnięto pewną redukcję efektu kreacji handlu między Polską a Czechami, przy jednoczesnym, jak już stwierdzono wcześniej, przekierowaniu tych towarów do innych państw członkowskich UE.



DE – Niemcy, NL – Holandia, UK – Wielka Brytania, CZ – Czechy, IT – Włochy, FR – Francja, HU – Węgry.

Rys. 2. Dynamika eksportu z Polski do głównych odbiorców artykułów rolno-spożywczych z UE w latach 2004-2017 (2004 = 100%).

Źródło: jak dla rysunku 1.



Extra UE 28 – handel zewnętrzny 28 państw członkowskich UE; intra UE 28 – handel wewnętrzny 28 państw członkowskich UE; AT – Austria; DE – Niemcy; IT – Włochy; PL – Polska; SK – Słowacja.

Rys. *3*. Dynamika importu Czech artykułów rolno-spożywczych z pięciu największych dostawców z UE.

Źródło: jak dla rysunku 1.

Podsumowanie i wnioski

Przedstawione badania mogą inspirować do postawienia pytania: na ile wprowadzone w Czechach miękkie bariery pozataryfowe były skierowane wyłącznie do polskich, a na ile do wszystkich głównych dostawców produktów rolno-spożywczych na rynek czeski. Omówione działania zniechęcające czeskich konsumentów do kupna polskiej żywności poprzez podważanie jej jakości oraz kwestionowanie spełnienia wymogów sanitarnych podczas ich produkcji i transportu mogą sugerować prowadzenie wieloletniej kampanii przeciwko polskiej żywności w Czechach. W rezultacie producenci żywności kilkakrotnie kierowali prośby o interwencję zarówno do polskiego rządu, jak i Komisji Europejskiej. Podkreślano wówczas istnienie barier w handlu wewnętrznym UE, sprzecznych z zasadami jednolitego rynku. Do najczęściej stosowanych barier zaliczano nieuzasadnione częste kontrole sanitarne oraz dodatkowe wymogi dokumentacyjne i certyfikacyjne. Sprawą bezzasadnych barier pozataryfowych i koniecznością ich eliminacji zajął się także z inicjatywy polskich producentów Parlament Europejski (2016).

Analiza danych statystycznych dotyczących przepływów towarowych między Polską a Czechami pozwala jednak stwierdzić, że wprowadzanie miękkich barier pozataryfowych nie przyniosło, jak dotąd, znacząco negatywnych skutków dla polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Czech. Główną przyczyną popularności polskiej żywności w ostatnim dziesięcioleciu może być zatem konkurencyjność cenowa polskich eksporterów. Konsumenci czescy, tak jak większość konsumentów w innych krajach, szukają głównie produktów żywnościowych o niższej cenie. Można jednak domniemywać, że w niektórych przypadkach negatywne nastawienie do polskich producentów w Czechach było uzasadnione. Wzrastający eksport polskich produktów do Czech pozwala stwierdzić, że negatywne konsekwencje dotykały przede wszystkim pojedynczych przedsiębiorców, którzy czasami rzeczywiście oferowali produkty niespełniające wymogów.

Dopiero od 2016 roku, kiedy zaczęły obowiązywać w Czechach restrykcyjne bariery administracyjne, notowany jest pewien spadek wielkości importu żywności z Polski. Może on być wynikiem odreagowania rynku po znaczącym wzroście w latach poprzednich, jak też zniechęceniem polskich eksporterów dodatkowymi wymogami i kontrolami. Niewykluczone, że w dłuższej perspektywie można jednak spodziewać się pewnych przesunięć handlu z rynku czeskiego na rzecz innych państw członkowskich UE. Tego rodzaju zjawisko może wystąpić jednak po relatywnie dłuższym okresie obowiązywania utrudnień, gdyż znalezienie nowych rynków zbytu jest bardzo trudne, kosztowne i wymaga czasu na uzyskanie odpowiednich certyfikatów i zezwoleń (szczególnie w handlu poza UE).

Na zakończenie warto jednak zauważyć, że dynamika importu produktów rolno-spożywczych głównych dostawców na rynek czeski nie uległa tak istotnej zmianie jak w przypadku Polski, pomimo wprowadzenia w 2016 roku obowiązku informowania o zamiarze importu. Stąd pomimo wprowadzenia barier administracyjnych na rynku czeskim działania innych głównych importerów żywności są nadal bardzo skuteczne. Analiza przyczyn tego zjawiska wymaga przeprowadzenia dalszych badań.

Literatura

Aitken, N.D. (1973). The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross--Section Analysis. *The American Economic Review, nr 63*(5), s. 881-892.

Ambroziak, A.A. (2017). Wpływ embarga Federacji Rosyjskiej na eksport jabłek z Polski w latach 2004-2015. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, t. 104, z. 1, s. 22-29. DOI: 10.22630/RNR.2017.104.1.2.

Ambroziak, Ł. (2016). Efekt kreacji handle Polski z Kanadą po wejściu w życie umowy CETA. *Unia Europejska.pl, nr 237*(2), s. 19-28.

Ambroziak, Ł., Kaliszuk, E. (2009). Strefa wolnego handlu Unia Europejska i Ukraina – skutki handlowe dla Polski. *Gospodarka Narodowa*, nr 11-12, s. 141-163.

Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Greenwood Press.

Balassa, B. (1966). Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries. *The American Economic Review, nr 56*(3), s. 466-473.

Balassa, B. (1967). Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. *The Economic Journal, nr 77*(305), s. 1-21.

Balassa, B. (1974). Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence. *Manchester School of Economic and Social Studies, nr 42*(2), s. 93-135.

Baldwin, R. (1989). The growth effects of 1992. *Economic Policy*, nr 9, s.: 247-282.

Barcz, J., Kawecka-Wyrzykowska, E., Michałowska-Gorywoda, K. (2016). *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Burfisher, M., Robinson, S., Thierfelder, K. (2001). The impact of NAFTA on the United States. *Journal of Economic Perspectives, nr 15*(1), s. 125-144.

CAFIA (2016). Notification of selected foodstuffs pursuant to Decree No. 172/2015 Coll. Pobrane z: www.szpi.gov.cz/en/article/notification-of-selected-foodstuffs-pursuant-to-decree-no-172-2015-coll.aspx (data dostępu: 5.04.2016).

Carbaugh, R.J. (2014). *International Economics*. Boston: CENGAGE Learning.

Ceskakvalita.cz (2018) Program Česká Kvalita. Pobrane z: www.ceskakvalita.cz/spotrebitele (data dostępu: 18.02.2018).

Cheong J., Wong K. (2007). *Economic Integration, Trade Diversion, and Welfare Change*. Working Paper, University of Washington.

EU Office ĆS (2016) The transformation of Czech agriculture after entry into the EU, Businessinfo.cz, 12.7.2016. Pobrane z: http://www.businessinfo.cz/en/articles/the-transformation-of-czech-agriculture-after-entry-into-the-eu-80519.html (data dostępu: 25.02.2018).

Fresh Plaza (2014). Czech Ag Minister disputes Polish claims. Pobrane z: www.freshplaza.com/article/132560/Czech-Ag-Minister-disputes-Polish-claims (data dostępu: 18.02.2018).

Heath, A. (2012). Czechs want to ban the import of Polish food, CEE Packaging, 2 May 2012. Pobrane z: www.ceepackaging.com/2012/05/02/czechs-want-to-ban-the-import-of-polish-food (data dostępu: 25.02.2018).

Johnstone, C. (2016) Underpriced and over here: Czech egg producers complain about imports, Radio Praha in English, 14.07.2016. Pobrane z: www.radio.cz/en/section/business/underpriced-and-over-here-czech-egg-producers-complain-about-imports (data dostępu: 23.02.2018).

Juhász, L. (2016) Czech Republic Strengthens Local Food Labelling Rules. *ESM – European Supermarket Magazine*, 05.01.2016. Pobrane z: www.esmmagazine.com/czech-republic-strengthens-local-food-labelling-rules/23164 (data dostępu: 21.02.2018).

Kawecka-Wyrzykowska, E., Rosati, D. (2003). The Accession of Central European Countries to the European Union: The Trade and Investment Effects on Belarus, the Russian Federation and Ukraine., Economic Commission for Europe, Occasional Paper No. 2, Geneva.

Ładyka, S. (2001). *Z teorii integracji gospodarczej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Law of 24 June 1997 (110/1997) on food and tobacco products and amending and supplementing certain related laws as ammaned by the Law No. 139/2014 (Ustawa z 24 czerwca 1997 r. (110/1997) o produktach żywnościowych i tytoniowych nowelizująca i uzupełniająca część związanych z nią ustaw zgodnie z Ustawą nr 139/2014). Pobrane z: www.global-regulation.com/translation/czech-republic/507065/on-food-and-tobacco-products.html.

Lipsey, R.G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal, nr 70*(279), s. 496-513.

Magee, Ch.S.P. (2008). New measures of trade creation and trade diversion. *Journal of International Economics, nr 75*(2), s. 349-362.

Makower, H., Morton, G. (1953). A Contribution Towards a Theory of Customs Unions. *The Economic Journal, nr 63*(249), s. 33-49.

Marques, H. (2008). Trade and Factor Flows in a Diverse EU: What Lessons for the Eastern Enlargement(s)?. *Journal of Economic Surveys, nr 22*(2), s. 364-408.

Molle, W. (2006). *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*. Aldershot, U.K. and Burlington, Vt.: Ashgate.

Panagariya, A. (2000). Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments. *Journal of Economic Literature, nr 38*(2), s. 287-331.

Parlament Europejski (2016) Sprawozdanie w sprawie barier pozataryfowych na jednolitym rynku (2015/2346(INI). Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, A8-0160/2016.

Pospihal, R. (2016) *Nevyhovující čaj „Herbal tea (Loyd) – máta s brusinkou a bylinkami"*, APiC, 30.12.2016.

Potravinynapranyri.cz (2017). Pobrane z: www.potravinynapranyri.cz/Search.aspx?ext=y&sorigincountry=172&lang=en&design=default&archive=actual&listtype=tiles (data dostępu: 18.02.2018).

Prague Post (2014). Russian food ban hits Czech farmers. *Prague Post*. Pobrane z: www.praguepost.com/food-and-drink/41406-russian-food-ban-hits-czech-farmers (data dostępu: 25.02.2018).

Regulation No. 882/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on official controls performed to ensure the verification of compliance with feed and food law, animal health and animal welfare rules, OJ L 165/2004.

Richter, J. (2013). Czech-Polish food row heats up, Radio Praha in English, 10-04-2013. Pobrane z: www.radio.cz/en/section/marketplace/czech-polish-food-row-heats-up (data dostępu: 23.02.2018).

Rivera-Batiz, L.A., Romer, P.M. (1991). Economic Integration and Endogenous Growth. *The Quarterly Journal of Economics, nr 106*(2), s. 531-555.

Salvatore, D. (2014). *International Economics. Trade and Finance*. Wiley.

Sapir, A. (2011). European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration. *Journal of Economic Literature, nr 49*(4): s. 1200-1229.

Spritzer, D., Bilefsky, D. (2012). Czechs See Peril in a Bootleg Bottle. *The New York Times*, 17.09.2012. Pobrane z: www.nytimes.com/2012/09/18/world/europe/czechs-ban-hard-liquor-sales-after-methanol-poisonings.html (data dostępu: 25.02.2018).

Verdoorn, P. J. (1954). A Customs Union for Western Europe: Advantages and Feasibility. *World Politics, nr 6*(4), s. 482-500.

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. London: Stevens and Sons.

Weststrate, C. (1948). The Economic Political Implications of a customs union. *Quarterly Journal of Economics, nr 62*(3), s. 362-380.

Wonnacott, R.J. (1996). Free-Trade Agreements: For Better or Worse? *The American Economic Review, nr 86*(2), s. 62-66.

WPHiI (2016). Zmiany zasad oznaczania czeskiej żywności. WPHiI Ambasady RP w Pradze, Biuletyn Informacyjny Styczeń 2016. Pobrane z: www.czechrepublic.trade.gov.pl/pl/f/view/fobject_id:274360.

MECHANISMS OF NON-TARIFF BARIERS IN AGRI-FOOD TRADE BETWEEN POLAND AND THE CZECH REPUBLIC ON THE INTRA-EU MARKET

Abstract

The paper aimed identification of mechanisms of non-tariff barriers used by the EU Member States that affect the intra-EU exchange of agri-food products on the example of the trade between Poland and the Czech Republic. In the beginning the paper presents, the main theoretical assumptions of the free movement of goods, based on subsequent economic integration stages according to Balassa. Next it discusses, examples of the identified actions of the Czech Republic against the agri-food products imported from Poland, together with an analysis of potential economic mechanisms resulting from these activities. The next section presents the statistical effects of trade exchange, which allows us to formulate conclusions regarding the potential consequences of the barriers.

On the basis of the analysis, it was found that soft non-tariff barriers on the Czech market have not brought any significant negative effects for the overall Polish exports of agri-food products to the Czech Republic The negative consequences have been borne by individual traders, who according to the Czech authorities offered products that do not meet the requirements. Moreover, our study identified traditional non-tariff barriers introduced on the Czech market for export of all food suppliers which led to the collapse of exports from Poland, while at the same time the growth of the main suppliers from other EU Member States continued to grow.

Keywords: EU internal market, protectionism, agri-food products, Poland, Czech Republic, trade.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 5.09.2018.

O ile nie jest to stwierdzone inaczej, wszystkie materiały na stronie są dostępne na licencji Creative Commons Uznanie Autorstwa 4.0 Międzynarodowe.
Pewne prawa zastrzeżone na rzecz Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB.