

KAROLINA PAWLAK
Uniwersytet Przyrodniczy
Poznań

ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA POLSKIEGO SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W HANDLU WEWNĄTRZSPÓLNOTOWYM

Wstęp

W warunkach gospodarki rynkowej nieodłącznym elementem działania gospodarczego każdego podmiotu ekonomicznego jest konkurowanie z innymi, rozumiane jako wzajemna rywalizacja, mająca na celu osiągnięcie korzyści związanych z funkcjonowaniem na rynku krajowym i międzynarodowym [22]. Kategoria ta kojarzona jest z różnymi teoriami ekonomii, w tym przede wszystkim z teorią wzrostu gospodarczego i teorią międzynarodowej wymiany handlowej¹. Definicje wypracowane w ramach teorii nurtu wzrostu gospodarczego, podkreślając znaczenie wolnego i rzetelnego handlu zapewniającego wysoki stopień otwarcia na konkurencję międzynarodową, pośrednio wskazują na wpływ polityki państwa na poziom i zmiany konkurencyjności. Jednocześnie, uwypuklając zdolność do kreowania i wzrostu zatrudnienia oraz utrzymania i wzrostu dochodów ludności, poruszają kwestie dobrobytu ekonomicznego [23]. W handlowym kierunku badań nad konkurencyjnością mówi się o niej jako o zdolności do utrzymania lub powiększenia udziałów rynkowych, a wśród mierników służących ocenie poziomu konkurencyjności wymienia się między innymi saldo bilansu handlowego, *terms of trade*, ceny relatywne czy udziały w handlu światowym [19].

W warunkach globalizacji i internacjonalizacji życia gospodarczego konkurencyjność najczęściej odnoszona jest do rynku międzynarodowego i rozpatrywana jako zdolność skutecznego i opłacalnego lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych oraz rozwijania efektywnego eksportu [35, 36]. Określa się

¹ W ostatnich latach pojawiły się trzy kolejne nurty badań nad konkurencyjnością. Pierwszy nawiązuje do teorii międzynarodowej migracji czynników produkcji i teorii lokalizacji, uwzględniając takie elementy, jak mobilność czynników produkcji i znaczenie lokalizacji w zwiększaniu konkurencyjności gospodarki. Drugi odwołuje się do teorii zarządzania (teorii kierowania), a trzeci – do uwarunkowań politycznych rozwoju gospodarki i kształtowania jej konkurencyjności, mieszcząc się w ramach nauki o stosunkach międzynarodowych [17].

ją mianem konkurencyjności zewnętrznej, w odróżnieniu od konkurencyjności wewnętrznej, którą definiuje się jako pozycję ekonomiczną danego sektora gospodarki narodowej w stosunku do innych gałęzi tej gospodarki w danym czasie (ujęcie statyczne) lub siłę i zdolność danego sektora gospodarki do poprawiania jego pozycji w stosunku do pozostałych gałęzi gospodarki narodowej (ujęcie dynamiczne) [35].

Pojęcie „międzynarodowa konkurencyjność gospodarki” ma wiele znaczeń, może być rozpatrywane z różnych punktów widzenia, przy zróżnicowanym poziomie agregacji i z położeniem nacisku na aspekty istotne dla danej dyscypliny [1]. W literaturze przedmiotu zdecydowanie odróżnia się dwie kategorie, a mianowicie międzynarodową pozycję konkurencyjną, rozumianą jako zdolność do konkutowania w danym momencie czasowym [37], i międzynarodową zdolność konkurencyjną, uwydatniającą długofalową zdolność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej [6]. W tym drugim – dynamicznym – ujęciu konkurencyjności, przedmiotem analizy stają się czynniki wpływające na poprawę pozycji konkurencyjnej danego kraju lub sektora gospodarki, wśród których uwagę zwracają procesy liberalizacji handlu międzynarodowego.

Według J. Bhagwatiego [5], istnieją cztery alternatywne sposoby uwalniania handlu, tj.:

- agresywny unilateralizm, polegający na dążeniu do uzyskania jednostronnych redukcji barier handlowych od innych krajów, często przy użyciu gróźb;
- konwencjonalny unilateralizm, oznaczający redukcję własnych barier handlowych;
- wzajemne obniżanie barier handlowych w ramach wielostronnych negocjacji handlowych pod auspicjami WTO;
- wzajemne obniżanie barier handlowych w ramach preferencyjnych układów handlowych.

Dokonując oceny tych form liberalizowania handlu, Bhagwati pozytywnie odnosi się do konwencjonalnego unilateralizmu oraz pełnej wzajemności w redukowaniu barier handlowych.

W dziedzinie międzynarodowego handlu artykułami rolnymi zawarto dotychczas jedno wielostronne porozumienie w kwestii jego liberalizacji, tj. *Porozumienie w sprawie rolnictwa* Rundy Urugwajskiej GATT/WTO, które zapoczątkowało proces reformy zasad handlu rolnego i narodowych polityk agrarnych, zmierzających do liberalizacji obrotów pomiędzy jego sygnatariuszami. Określono w nim dopuszczalne mechanizmy ochrony krajowych rynków rolno-spożywczych przed konkurencją zagranicy i dopuszczalne mechanizmy wspierania eksportu rolno-spożywczego [18, 23]. Okres implementacji postanowień Porozumienia dla krajów rozwiniętych (w tym Polski) trwał 6 lat i zakończył się w 2000 roku, natomiast dla państw rozwijających się był wydłużony do 10 lat i został sfinalizowany w 2004 roku. Kolejna, po Urugwajskiej, runda negocjacyjna WTO w sprawie dalszej liberalizacji międzynarodowego handlu rolnego rozpoczęła się w 2001 roku w Doha. Do tej pory nie osiągnięto konsensusu i nie powzięto ostatecznych decyzji w zakresie dalszej redukcji wsparcia wewnętrznego rolnictwa, subwencjono-

wania eksportu oraz dostępu do rynków rolnych. Niewątpliwie jednak postępująca liberalizacja światowego handlu rolnego może spowodować zmiany warunków konkurencji zarówno w skali globalnej, jak i regionalnej.

Najważniejszym partnerem handlowym Polski w sektorze rolno-spożywczym są kraje UE. W 2008 roku na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) ulokowano około 80% całkowitego eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski, a pochodziło stamtąd blisko 70% importowanej żywności [4]. W przypadku osiągnięcia kompromisu, przyjęcia i wdrożenia nowych koncesji liberalizacyjnych na forum WTO, można spodziewać się, że obniżenie poziomu ochrony celnej rynku Wspólnoty i całkowite zniesienie wszystkich dotacji w eksporcie żywności może doprowadzić do obniżenia wartości eksportu i wzrostu wartości importu rolno-spożywczego z/do UE [24] oraz utrudnić artykułom rolno-spożywczym wytwarzanym na terenie UE konkurowanie zarówno na rynku wewnętrznym, jak i międzynarodowym. Przyjmuje się, że niektóre państwa Wspólnoty mogą stracić dotychczasową przewagę konkurencyjną w międzynarodowym handlu rolnym na rzecz krajów o niskich kosztach produkcji.

Celem artykułu jest zidentyfikowanie pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu wewnątrzspółnotowym oraz określenie zmian zdolności konkurencyjnej polskiego sektora rolno-żywnościowego na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) w warunkach potencjalnej implementacji nowego porozumienia rolnego WTO lub – opcjonalnie – jego braku.

Metoda badań

Projekcję zmian zdolności konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu wewnątrzspółnotowym wykonano przy użyciu matematycznego modelu równowagi ogólnej *Global Trade Analysis Project (GTAP)*², zbudowanego w 1992 roku przez Hertela i od tej pory sukcesywnie rozwijanego³. W badaniach zastosowano najnowszą wersję bazy danych modelu, obejmującą 113 regionów charakteryzujących się strukturą gospodarki otwartej oraz 57 sektorów (grup produktów lub produktów) gospodarek krajowych [12, 24].

W analizie wykorzystano autorską agregację grup produktów i krajów świata. Wyszczególniono następujące kategorie produktów: zboża, owoce i warzywa, nasiona oleistych, oleje i tłuszcze roślinne, cukier, mięso, podroby i przetwory mięsne, produkty mleczarskie, pozostałe surowce roślinne, pozostałe nie-

² Poza modelami równowagi ogólnej wyróżnia się modele równowagi cząstkowej, które opisują analizowany problem lub rynek w oderwaniu od reszty gospodarki, co pozwala na prowadzenie szczegółowych badań, ale rodzi pewne wątpliwości przy uogólnianiu wniosków. Modele równowagi ogólnej traktują gospodarkę jako całość i uwzględniają przepływy międzygałęziowe, jednak są mniej szczegółowe niż modele równowagi cząstkowej. Dla uzyskania spójnego i kompletnego obrazu sprzężeń zwrotnych produkcji, dochodów, spożycia i wzrostu w perspektywie średnio- i długookresowej stosuje się powszechnie modele równowagi ogólnej.

³ Thomas W. Hertel jest profesorem w Katedrze Ekonomiki Rolnictwa Uniwersytetu Purdue (USA) oraz dyrektorem wykonawczym Center for Global Trade Analysis, działającego przy tym Uniwersytecie.

przetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego, pozostałe produkty żywnościowe, pozostałe produkty i usługi. Komponenty składowe wyróżnionych grup produktów przyjęto za GTAP Data Base 7.0. Agregację krajów świata sprowadzono do trzech grup, tj.: Polski, pozostałych krajów UE (UE-26) oraz pozostałych krajów świata.

Tabela 1

Ludność, PKB, produkcja podstawowych artykułów rolnych oraz produktywność zasobów ziemi i pracy w rolnictwie w Polsce, krajach UE-26 i pozostałych krajach świata w 2007 roku oraz prognoza na 2015 rok

Wyszczególnienie	Jednostka	2007		2015
		wielkości bezwzględne		2007=100
Polska				
Ludność	mln osób	38,1	37,6	98,7
PKB	mld USD	420,3	577,8	137,5
Produkcja zbóż	mln ton	27,1	26,4	97,4
Produkcja nasion oleistych	mln ton	2,1	1,7	81,0
Produkcja mięsa	mln ton	3,6	3,6	100,0
Produkcja mleka	mln ton	12,1	12,4	102,3
Produktywność ziemi	tys. USD/ha	1,7	1,9	114,7
Produktywność pracy	tys. USD/osobę	12,1	12,9	106,3
Pozostałe kraje UE				
Ludność	mln osób	457,0	460,2	100,7
PKB	mld USD	16 472,6	19 390,2	117,7
Produkcja zbóż	mln ton	230,6	275,6	119,5
Produkcja nasion oleistych	mln ton	20,1	23,1	114,9
Produkcja mięsa	mln ton	40,1	41,0	102,2
Produkcja mleka	mln ton	135,9	139,0	102,3
Produktywność ziemi	tys. USD/ha	2,8	3,0	108,0
Produktywność pracy	tys. USD/osobę	46,1	52,4	113,7
Pozostałe kraje świata				
Ludność	mln osób	6 116,9	6 786,8	111,0
PKB	mld USD	37 454,1	50 770,5	135,6
Produkcja zbóż	mln ton	1 963,4	1 885,5	96,0
Produkcja nasion oleistych	mln ton	369,3	297,1	80,4
Produkcja mięsa	mln ton	229,2	238,0	103,8
Produkcja mleka	mln ton	505,8	513,8	101,6

Źródło: [2, 10, 13, 14, 15, 27, 29, 30, 31, 32, 34], obliczenia własne.

Przystępując do realizacji zamierzenia badawczego, sformułowano scenariusze symulacyjne, w których za zmienne egzogeniczne obrano liczbę ludności, wielkość PKB oraz wolumen produkcji podstawowych artykułów rolnych w Polsce, pozostałych krajach UE (UE-26) i pozostałych krajach świata, produktywność zasobów ziemi i pracy w rolnictwie polskim i krajów UE-26 (tab. 1) oraz wysokość taryf celnych i subsydiów eksportowych w światowym handlu rolnym⁴.

Tabela 2

Średnie związane stawki KNU oraz formuła redukcji taryf celnych dla analizowanych grup produktów według ustaleń Rundy Doha

Grupy produktów	Średnia związana stawka KNU ^a	Przewidywana redukcja stawki celnej (%)
Zboża	41,5	57,0
Owoce, warzywa	16,0	50,0
Nasiona oleistych	0,0	0,0
Oleje i tłuszcze roślinne	13,1	50,0
Cukier	150,2	70,0
Mięso, podroby i przetwory mięsne	38,2	57,0
Produkty mleczarskie	70,9	64,0
Pozostałe surowce roślinne	23,1	57,0
Pozostałe nieprzetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego	29,8	57,0
Pozostałe produkty żywnościowe	20,4	57,0

^a Średnia arytmetyczna dla podpozycji Nomenklatury Scalonej obciążonych taryfą celną; w przypadku ceł specyficznych obliczono ekwiwalent *ad valorem*.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Wspólnej Taryfy Celnej oraz [28].

W zakresie liberalizacji wymiany zagranicznej uwzględniono poziom i okres implementacji redukcji stawek celnych wynikający z ostatniej fazy negocjacji na forum WTO [28] oraz całkowite zniesienie wszystkich dotacji w eksporcie żywności. Przyjęto pasmową formułę redukcji stawek celnych⁵, przewidującą, że wszystkie taryfy, w zależności od wysokości, mają być podzielone na cztery pasma redukcyjne. Do każdego z tych pasm ma być zastosowany inny współczynnik redukcji – tym większy, im wyższy poziom taryf celnych (tab. 2). Ekstrapolację wartości obrotów handlowych w polskim sektorze rolno-spożywczym wykonano metodą estymacji nieliniowej Gragg'a.

⁴ Konstrukcja modelu GTAP wymaga oszacowania dynamiki projektowanych zmiennych i wprowadzenia ich do modelu w ujęciu względnym. Za rok bazowy przyjęto 2007 rok.

⁵ Redukcje dotyczą stawek Klauzuli Największego Uprzywilejowania (KNU). W procesie implementacji zobowiązań redukcyjnych członkowie WTO będą mogli skorzystać z prawa wprowadzenia mniejszej, niż wynikająca z pasmowej formuły redukcyjnej, redukcji ceł na tzw. „towary wrażliwe”. Z uwagi na brak list towarów wrażliwych, w analizie pominięto tę kwestię.

Zmiany pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce na JRE określono z wykorzystaniem wyselekcjonowanego zestawu ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Zastosowano wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI*), wskaźnik pokrycia importu eksportem (*CR*), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*), indeks relatywnej chłonności importu (*MRCA*) i indeks relatywnej przewagi handlu (*RTA*), oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (*IIT*)⁶. Dokonano typologii wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce według poziomu przewag konkurencyjnych na JRE. W tym celu posłużono się metodą Warda z grupy hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień.

Dzięki analizie skupień można łączyć dowolne jednostki w grupy, które spełniają warunek wewnętrznej jednorodności i zewnętrznej niejednorodności. Metoda Warda, powszechnie uznana za najbardziej efektywną zasadę wiązania, pozwala łączyć ze sobą obiekty w kolejne skupienia na podstawie wartości funkcji podobieństwa. Im obiekty bardziej podobne do siebie, tym wcześniej są ze sobą łączone. Skupienia są uszeregowane hierarchicznie tak, że skupienia niższego rzędu wchodzi w skład skupień rzędu wyższego, zgodnie z hierarchią

⁶ Wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI*) porównuje udział produktu *i* w eksporcie kraju *k* z udziałem tego produktu w eksporcie światowym:

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} \cdot \frac{X_{iw}}{X_w}$$

gdzie: *M* – import, *X* – eksport, *Q* – produkcja. Za pożądane uznaje się wysokie wartości tego miernika [16].

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (*CR*):

$$CR_k = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$$

podobnie jak indeks *SI*, pozwala wyznaczyć eksportową specjalizację danego kraju w zakresie analizowanego sektora, produktu lub grupy produktów. Wartości tego współczynnika przekraczające wartość 100 oznaczają specjalizację badanego kraju, co pozwala twierdzić, że dysponuje on względną przewagą nad partnerami [20].

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych wyznaczono na podstawie następujących formuł:

$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} X_{jm}}, \quad MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} M_{jm}}, \quad RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik},$$

gdzie: *X* – eksport; *M* – import; *i, j* – kategorie produktów; *k, m* – kraje, a następnie oceniono sumarycznie, wykorzystując występujące pomiędzy nimi zależności. Dodatkowo wartości wskaźnika *RTA* i większe od jedności *XRCA* świadczą o wysokiej konkurencyjności (+), natomiast gdy wskaźnik *RTA* jest ujemny, a *MRCA* powyżej jedności, badany kraj wykazuje brak konkurencyjności (-). W pozostałych przypadkach wyniki analizy nie są jednoznaczne (+/-) [11].

Wskaźnik Grubela-Lloyda (*IIT*) [8]:

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

zastosowano, aby określić znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego. Wysokie, zmierzające do 100, wartości wskaźnika świadczą o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej, tzn. takiej, w której w wysokim stopniu nakładają się strumienie eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Indeks *IIT* przyjmujący wartość bliską zera wskazuje z kolei na istnienie handlu międzygałęziowego.

podobieństwa występującego pomiędzy obiektami [21]. Przy formowaniu skupień wykorzystano odległość euklidesową: odległość $(x,y) = \{\sum_i (x_i - y_i)^2\}^{1/2}$ i zastosowano podejście analizy wariancji. Uwzględniając fakt, że główny wpływ na przebieg grupowania mają cechy wzajemnie nieskorelowane [7], obliczone wskaźniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej poddano ocenie współczynników korelacji, którą poprzedzono standaryzacją zmiennych. Ostatecznie do formowania skupień wykorzystano indeks relatywnej przewagi handlu (RTA) oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT).

Pozycja konkurencyjna wybranych grup produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym w pierwszym okresie członkostwa Polski w UE (w 2004 i 2007 roku)

W pierwszym roku członkostwa w Unii Europejskiej najwyższymi przewagami komparatywnymi w handlu wewnątrzspółnotowym charakteryzowały się wytwarzane w Polsce owoce, warzywa, cukier, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz produkty mleczarskie (tab. 3). Świadczą o tym wyniki sumarycznej oceny wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych ($RTA > 0$ i $XRCA > 1$), a ponadto wartości indeksów SI , wskazujące na wyższy niż w pozostałych krajach UE (UE-26 liczone łącznie) stopień realizowanej specjalizacji eksportowej ($SI > 1$). Korzystna sytuacja konkurencyjna w handlu wymienionymi grupami produktów znajduje także odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego. W 2004 roku wpływy z eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych przekraczały ponad trzykrotnie wartość ich importu ($CR = 315\%$), a wartość zagranicznej sprzedaży cukru i artykułów mleczarskich odpowiednio niemal 8-krotnie ($CR = 799\%$) i ponad 8,5-krotnie ($CR = 866\%$) przewyższała wydatki importowe. Jedynie w handlu owocami i warzywami występował deficyt obrotów, a wartość eksportu była o około 30% niższa niż importu ($CR = 69\%$). Należy jednak zwrócić uwagę, że nie oznacza on niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej polskich produktów w porównaniu z pochodzącymi z innych krajów UE. Deficyt ten wynika bowiem z wysokiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego ($IIT = 81\%$), determinowanej komplementarnym charakterem struktury produkcji owoców i warzyw w Polsce oraz wielu krajach UE, a równocześnie podobnym rodzajem popytu zgłaszanego na tych rynkach i rosnącymi wymaganiami konsumentów co do jakościowego i cenowego zróżnicowania oferowanych produktów [9]. Wymianę handlową produktami mięsnymi cechował zbliżony udział handlu wewnątrz- i międzygałęziowego w całości obrotów ($IIT = 48\%$), natomiast w przypadku cukru i artykułów mleczarskich intensywność międzygałęziowych powiązań handlowych była niższa – wartości wskaźników IIT oscyływały w granicach 20% i były najniższe spośród wszystkich analizowanych grup produktów.

Przeciętnym poziomem przewag komparatywnych na JRE ($RTA = 0,68$), niewielkim dodatnim saldem obrotów handlowych ($CR = 111\%$) i niskim stopniem specjalizacji eksportowej ($SI = 0,82$) odznaczały się w 2004 roku pochodzące z Polski nasiona roślin oleistych (tab. 3). W obrotach tą grupą produktów obserwowano wysoki stopień nakładania się strumieni eksportu i importu ($IIT = 95\%$),

determinowany, tak jak w przypadku owoców i warzyw, uzupełniająca się strukturą produkcji w Polsce i krajach UE. W Polsce na szeroką skalę uprawia się niemal wyłącznie rzepak, a zapotrzebowanie na pozostałe nasiona zaspokajane jest tradycyjnie podażą z importu. Korzyści czerpane z niezbędnego importu tego rodzaju asortymentu potwierdza wartość wskaźnika relatywnej chłonności importu (*MRC*), kształtująca się na poziomie 0,14.

Tabela 3

Konkurencyjność wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu z krajami UE w latach 2004 i 2007

Lata	SI	CR (%)	Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych				IIT (%)
			XRCA	MRC	RTA	Ocena sumaryczna	
Owoce, warzywa							
2004	1,73	68,66	1,80	0,64	1,16	+	81,42
2007	1,25	66,41	1,27	0,59	0,68	+	79,82
Cukier							
2004	2,24	799,51	2,28	0,23	2,04	+	22,23
2007	2,10	465,52	2,11	0,21	1,90	+	35,37
Mięso, podroby i przetwory mięsne							
2004	1,93	315,33	2,08	0,90	1,19	+	48,15
2007	2,79	256,94	3,18	1,35	1,83	+	56,03
Produkty mleczarskie							
2004	1,23	865,68	1,25	0,88	0,37	+	20,71
2007	1,43	450,62	1,48	2,67	-1,18	-	36,32
Nasiona oleistych							
2004	0,82	111,17	0,82	0,14	0,68	+/-	94,71
2007	0,68	148,04	0,68	0,14	0,53	+/-	80,63
Zboża							
2004	0,27	20,29	0,26	1,10	-0,84	-	33,74
2007	0,36	33,87	0,35	0,90	-0,55	+/-	50,60
Oleje i tłuszcze							
2004	0,25	20,32	0,24	1,07	-0,83	-	33,78
2007	0,68	62,60	0,67	0,63	0,04	+/-	77,00

Źródło: [2, 3, 25, 26, 33], obliczenia własne.

Brakiem konkurencyjności na rynku UE charakteryzowały się produkowane w Polsce zboża oraz oleje i tłuszcze. W 2004 roku udział tych grup produktów w handlu rolno-spożywczym ogółem stanowił odpowiednio 27% do 25% analogicznego odsetka dla krajów Wspólnoty, co wskazuje na brak występującej w tym zakresie specjalizacji eksportowej (tab. 3). O niekorzystnej sytuacji kon-

kurencyjnej w sektorze zbożowym i olejarsko-tłuszczowym można wnioskować również na podstawie wartości wskaźników „wewnętrznej” przewagi komparatywnej ($CR < 100\%$) oraz mierników ujawnionych przewag komparatywnych ($RTA < 0$ i $MRC > 1$). W handlu tymi grupami produktów nie stwierdzono także wyraźnie wewnątrzgałęziowego charakteru obrotów ($IIT = 34\%$). Relatywnie niski, w porównaniu z innymi grupami produktów, stopień uzależnienia od dostawców zagranicznych w sektorze zbożowym wynika z wysokiej samowystarczalności żywnościowej Polski w tym zakresie. Wysoki potencjał produkcyjny sprawia, że import zbóż stanowi jedynie uzupełnienie produkcji krajowej w latach nieurodzaju lub, z uwagi na ograniczenia klimatyczne, ma charakter niezbędny (pszenica durum). Podobnie uzasadnić można sytuację w sektorze olejarsko-tłuszczowym.

W ciągu pierwszych czterech lat akcesji do UE swoją wysoką pozycję konkurencyjną umocniły eksportowane z Polski na JRE mięso, podroby i przetwory mięsne (tab. 3). W 2007 roku w porównaniu z 2004 rokiem odnotowano wzrost przewag komparatywnych w handlu tą grupą produktów (RTA), zwiększenie stopnia realizowanej specjalizacji eksportowej (SI), jak również wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT). Co prawda zmniejszyło się dodatnie saldo obrotów produktami mięsnymi (CR), jednak w dalszym ciągu wpływy z eksportu ponad 2,5-krotnie przekraczały wartość wydatków importowych.

Relatywnie korzystną sytuację konkurencyjną na JRE utrzymały do 2007 roku produkowane w Polsce owoce, warzywa i cukier (tab. 3). W obu przypadkach zaobserwowano jednak spadek zarówno komparatywnych przewag handlu (RTA), stopnia specjalizacji eksportowej (SI), jak i pogorszenie wyniku bilansu handlowego (CR). Na konkurencyjność polskich produktów ogrodniczych na rynku UE wpływa wiele czynników. Najsilniejszym atutem jest wysoki potencjał produkcyjny oraz konkurencyjność kosztowo-cenowa, wynikająca głównie z niskich cen surowców oraz kosztów pracy. Osłabienie pozycji konkurencyjnej polskich produktów ogrodniczych w handlu wewnątrzspółnotowym spowodowane było głównie relatywną zmianą cen produktów pochodzących z Polski i innych krajów UE, na skutek wzrostu cen owoców i warzyw, który nastąpił w związku z wprowadzeniem w Polsce zasad JRE. Spadek przewag komparatywnych sektora cukrowniczego można wytłumaczyć przymusowym ograniczeniem produkcji cukru, a w konsekwencji możliwości eksportowych, podyktowanym decyzją Komisji Europejskiej i równoznacznym z chęcią uniknięcia opłat karnych za przekroczenie przyznanych limitów, a ponadto obniżeniem cen eksportowych i stosunkowo silną pozycją złotego na rynku walutowym, zmniejszającą konkurencyjność cenową polskich produktów [26].

W 2007 roku odnotowano istotny spadek relatywnej przewagi handlu (RTA) w sektorze mleczarskim. Należy jednak podkreślić, że polskie mleczarstwo nadal generowało przewagę komparatywną w eksporcie tej grupy asortymentowej (indeks $XRCA$ wynosił 1,48 i był większy niż w 2004 roku), a udział produktów mleczarskich w handlu rolno-spożywczym ogółem był o ponad 40% wyższy niż w pozostałych krajach UE, co wskazuje na występującą w tym zakresie specjali-

zacje eksportową. Zmniejszeniu, w porównaniu z 2004 rokiem, uległa natomiast skala notowanej nadwyżki bilansu handlowego, co wynikało między innymi ze wzrostu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (*IIT*).

Grupami produktów o relatywnie najniższym poziomie przewag konkurencyjnych w handlu wewnątrzspółnotowym pozostały nasiona oleistych, oleje i tłuszcze oraz zboża (tab. 3). Na podstawie wartości obliczonych wskaźników konkurencyjności można stwierdzić, że w latach 2004-2007 zwiększyły się przewagi komparatywne uzyskiwane w handlu olejami i tłuszczami, a więc produktami o wyższym stopniu przetworzenia, natomiast zmalały korzyści uzyskiwane w handlu surowcami oleistymi. Nieznacznej poprawie uległa również pozycja konkurencyjna polskiego sektora zbożowego na JRE.

Konkurencyjność *ex ante* wybranych grup produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym

Analizę potencjalnej konkurencyjności w przyszłości wykonano w dwóch wariantach. Dowiodła ona, że zarówno w przypadku utrzymania niezmienionych warunków dostępu do rynków rolnych, jak i przy założeniu dalszej redukcji taryf celnych i zniesienia subsydiów eksportowych, największe przewagi komparatywne w eksporcie na JRE uzyskać mogą wytwarzane w Polsce mięso, podroby i przetwory mięsne. W porównaniu z pozostałymi krajami UE, stopień specjalizacji eksportowej (*SI*) w zakresie tej grupy asortymentowej, w perspektywie do 2015 roku, może być w Polsce około 3-krotnie wyższy (tab. 4). Wyznacznikiem korzyści uzyskiwanych przez Polskę w wewnątrzspółnotowym handlu mięsem mogą być również wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem ($CR > 100\%$), informujące o generowanej nadwyżce obrotów handlowych. Należy jednak stwierdzić, że w warunkach postępującej liberalizacji handlu rolnego wartość dodatniego salda bilansu handlowego w sektorze mięsny może być 3-krotnie niższa niż w sytuacji braku dalszych działań liberalizacyjnych. W perspektywie do 2015 roku handel mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi powinien cechować się również rosnącą intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej (*IIT*), prowadzącą do większej różnorodności oferowanych na rynkach dóbr i sprzyjającą lepszemu zaspokajaniu potrzeb konsumentów, a także umożliwiającą realizację korzyści skali i wzrost wydajności zaangażowanych w procesie produkcji czynników wytwórczych.

Relatywnie korzystną pozycję konkurencyjną na rynku UE powinny utrzymać produkowane w Polsce owoce i warzywa. Po odnotowanym w latach 2004-2007 spadku konkurencyjności eksportu, wywodzącym się z utraty przez polskich producentów przewag kosztowo-cenowych, w perspektywie do 2015 roku można oczekiwać niewielkiego wzrostu relatywnej przewagi handlu (*RTA*), stopnia realizowanej specjalizacji eksportowej (*SI*) oraz intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (*IIT*) (tab. 4). Na podstawie stopnia pokrycia importu eksportem ($CR < 100\%$) można przewidywać występowanie trwałego deficytu w handlu tą grupą artykułów.

Tabela 4

Konkurencyjność wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu z krajami UE w 2015 roku (projekcja GTAP)

Lata	SI	CR (%)	Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych				IIT (%)
			XRCA	MRCA	RTA	Ocena sumaryczna	
Mięso, podroby i przetwory mięsne							
2015 ^a	2,92	228,19	3,30	1,34	1,96	+	60,94
2015 ^b	3,13	139,70	3,45	1,40	2,05	+	83,44
Owoce, warzywa							
2015 ^a	1,37	78,26	1,40	0,50	0,89	+	87,80
2015 ^b	1,46	71,75	1,49	0,51	0,98	+	83,55
Cukier							
2015 ^a	2,15	444,11	2,17	0,20	1,97	+	36,76
2015 ^b	2,20	102,54	2,21	0,16	2,05	+	98,74
Produkty mleczarskie							
2015 ^a	1,56	475,21	1,64	2,54	-0,90	-	34,77
2015 ^b	1,60	360,24	1,68	2,70	-1,02	-	43,46
Zboża							
2015 ^a	0,18	14,62	0,18	1,60	-1,42	-	25,52
2015 ^b	0,20	14,00	0,19	1,64	-1,45	-	24,57
Nasiona oleistych							
2015 ^a	0,26	93,56	0,25	0,21	0,04	+/-	96,67
2015 ^b	0,27	97,36	0,26	0,21	0,06	+/-	98,66
Oleje i tłuszcze							
2015 ^a	0,65	74,09	0,64	0,62	0,02	+/-	85,12
2015 ^b	0,66	70,25	0,65	0,60	0,05	+/-	82,52

^a Wariant zakładający brak dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego.

^b Wariant uwzględniający postępującą liberalizację światowych obrotów rolnych.

Źródło: Symulacje GTAP, obliczenia własne.

Przeprowadzone symulacje wskazują, że nawet w przypadku postępującej liberalizacji światowego handlu rolnego, Polska nadal powinna realizować specjalizację eksportową i uzyskiwać korzyści komparatywne w handlu cukrem (RTA>0 i XRCA>1) (tab. 4). Co prawda, zliberalizowanie dostępu do rynku i zaostrenie konkurencji ze strony krajów produkujących tańszy od buraczanego cukier z trzciny cukrowej mogłoby spowodować spadek wartości eksportu cukru z Polski o blisko 65% i jednocześnie około 65-procentowy wzrost wartości importu w stosunku do 2007 roku, jednak skutki liberalizacji mogłyby oka-

zać się bardziej dotkliwe dla eksportu cukru z pozostałych krajów UE⁷. Stąd, rozpatrując wielkości względne, stosunkowo korzystna sytuacja konkurencyjna Polski na JRE. Należy jednak zauważyć, że potencjalna obniżka taryf celnych i dopłat do eksportu może wywołać istotny wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego ($IIT=99\%$ w 2015 roku) oraz ryzyko pojawienia się deficytu bilansu handlowego (CR w granicach 100%).

Wykonane projekcje pozwalają przewidywać, że do 2015 roku stosunkowo słabą pozycję konkurencyjną na JRE mogą uzyskiwać wywarzane w Polsce artykuły mleczarskie ($RTA < 0$ i $MRCA > 1$), aczkolwiek zarówno wartość indeksu $XRCA$, jak i SI powinna ukształtować się na poziomie wyższym niż w 2007 roku (tab. 4). Warto wskazać, że liberalizacji światowego handlu rolnego może towarzyszyć wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), a zarazem zmniejszenie skali nadwyżki handlowej notowanej w wymianie artykułami mleczarskimi (CR). Można to uzasadnić zaostrzającą się konkurencją ze strony producentów mleka z krajów o niższych kosztach wytwarzania, m.in. Australii, Nowej Zelandii, Ameryki Południowej, Ameryki Północnej, czy Ukrainy.

Grupami produktów o relatywnie najniższym poziomie przewag komparatywnych w handlu wewnątrzspółnotowym mogą być zboża, nasiona oleistych oraz oleje i tłuszcze. Na brak przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez Polskę w handlu tymi grupami asortymentowymi wskazują zarówno wyniki sumarycznej oceny wskaźników udziału w rynku i handlu ($XRCA$, $MRCA$, RTA), jak i mniejsze od 100% wartości wskaźnika CR , informującego o skali notowanego deficytu handlowego (tab. 4). O słabej pozycji konkurencyjnej pochodzącego z Polski zboża może zadecydować między innymi niska jakość ziarna, wytwarzanego w gorszych warunkach klimatycznych i glebowych niż w większości państw UE. Z kolei niemożność osiągnięcia wysokich przewag konkurencyjnych na unijnym rynku nasion oleistych można wytłumaczyć między innymi wzrostem konkurencji ze strony takich państw Wspólnoty, jak Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia, czy Bułgaria, a w warunkach obniżania poziomu ochrony rynku wewnętrznego UE także krajów spoza ugrupowania. Czynniki utrudniającymi uzyskanie wysokiej pozycji konkurencyjnej na unijnym rynku olejów roślinnych mogą być ponadto utrzymujące się na relatywnie wysokim poziomie marże przetwórcze. Należy zauważyć, że o ile w przypadku olejów i tłuszczy zasadniczej zmianie, w stosunku do 2007 roku, nie powinien ulec poziom realizowanej specjalizacji eksportowej, to w handlu zbożami i nasionami oleistymi możliwe jest istotne jego obniżenie. W 2015 roku wartość wskaźnika SI wyznaczonego dla tych grup towarowych może się ukształtować odpowiednio w granicach 0,20 i 0,27, co oznacza, że ich udział w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym będzie stanowić zaledwie około

⁷ Symulacje wykonane przy użyciu GTAP wskazują, że w 2015 roku, w warunkach postępującej liberalizacji handlu rolnego, wartość eksportu cukru z Polski może wynieść niespełna 69 mln USD wobec 190 mln USD w 2007 roku, a wartość importu – 67 mln USD w porównaniu z 41 mln USD w 2007 roku. W przypadku pozostałych krajów UE możliwy jest niemal 70-procentowy spadek wolumenu eksportu z 515 mln USD w 2007 roku do 146 mln USD w 2015 roku.

20% i 27% analogicznego odsetka dla krajów Wspólnoty (tab. 4). W rezultacie postępującej liberalizacji obrotów rolnych prawdopodobne jest, że handel zbożem coraz wyraźniej przybierać będzie międzygałęziowy charakter specjalizacji ($IIT=25\%$), a handel nasionami oleistymi oraz olejami i tłuszczami formę wymiany wewnątrzgałęziowej.

Typologia wybranych grup produktów rolno-spożywczych według poziomu przewag konkurencyjnych na JRE – ujęcie *ex post* i *ex ante*

Przeprowadzona metodą Warda aglomeracja pozwoliła w każdym badanym roku wyodrębnić trzy wewnętrznie jednorodne skupienia grup produktów rolnożywnościowych, różniące się pomiędzy sobą poziomem relatywnej przewagi handlu (RTA) oraz intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) (tab. 5). W 2004 roku pierwszą grupę typologiczną stanowiły mleko i produkty mleczarskie, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz cukier, charakteryzujące się wysokim poziomem przewag komparatywnych na JRE ($RTA=1,1$) i średnią intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej ($IIT=35,9\%$) (tab. 6).

Tabela 5

Typologia grup produktów rolno-spożywczych według poziomu relatywnej przewagi handlu i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w latach 2004, 2007 i 2015

Grupa produktów	Grupa typologiczna			
	2004	2007	2015 ^a	2015 ^b
Mleko i produkty mleczarskie	I	III	III	III
Mięso, podroby i przetwory mięsne	I	I	I	I
Cukier	I	I	I	I
Nasiona oleistych	II	II	II	II
Owoce, warzywa	II	II	II	II
Oleje i tłuszcze	III	II	II	II
Zboża	III	III	III	III

^a Wariant zakładający brak dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego.

^b Wariant uwzględniający postępującą liberalizację światowych obrotów rolnych.

I grupa typologiczna – wysoki poziom przewag komparatywnych i średnia intensywność handlu wewnątrzgałęziowego;

II grupa typologiczna – wysoki (2004 rok) lub średni (lata 2007 i 2015) poziom przewag komparatywnych i duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego;

III grupa typologiczna – brak przewag komparatywnych i średnia (2004 rok) lub niska (lata 2007 i 2015) intensywność handlu wewnątrzgałęziowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 3 i 4.

Do skupienia drugiego zaliczono nasiona oleistych oraz owoce i warzywa, tj. artykuły generujące równie wysokie przewagi konkurencyjne w handlu wewnątrzspółnotowym, a ponadto odznaczające się bardzo wysokim udziałem wymiany wewnątrzgałęziowej w całości obrotów (83,9%), determinowanym komplementarną strukturą produkcji nasion oleistych, owoców i warzyw w Polsce oraz krajach jej partnerów handlowych. W tym skupieniu sklasyfiko-

wano m.in. produkty, których wytwarzanie w Polsce jest niemożliwe z uwagi na uwarunkowania klimatyczne, a zaspokojenie popytu zgłaszanego przez rodzimych konsumentów wywołuje konieczność importu niezbędnego (wyłączonego) i wiąże się z uzależnieniem od dostawców zagranicznych.

Trzecią grupę typologiczną utworzyły pozbawione przewag komparatywnych na JRE oleje i tłuszcze oraz zboża ($RTA < 0$), charakteryzujące się jednocześnie średnią, porównywalną do skupienia pierwszego, intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego ($IIT=33,8\%$).

Tabela 6

**Wskaźniki relatywnej przewagi handlu produktów rolno-spożywczych
wytwarzanych w Polsce na JRE i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego
w 2004 roku według grup typologicznych**

Grupa produktów	<i>RTA</i>	<i>IIT</i> (%)
Grupa typologiczna I		
Mleko i produkty mleczarskie	0,37	20,71
Mięso, podroby i przetwory mięsne	1,19	48,15
Cukier	2,04	22,23
Ogółem	1,10	35,90
Grupa typologiczna II		
Nasiona oleistych	0,68	94,71
Owoce, warzywa	1,16	81,42
Ogółem	1,12	83,94
Grupa typologiczna III		
Oleje i tłuszcze	-0,83	33,78
Zboża	-0,84	33,74
Ogółem	-0,84	33,77

Źródło: [2, 25, 33], obliczenia własne.

W latach 2007 i 2015 podział na grupy typologiczne ukształtował się nieco inaczej (tab. 5). W pierwszym skupieniu znalazły się mięso, podroby i przetwory mięsne oraz cukier, odznaczające się najwyższym i rosnącym w perspektywie do 2015 roku poziomem relatywnej przewagi handlu oraz przeciętnym, a przy założeniu postępującej liberalizacji światowych obrotów rolnych – największym spośród wszystkich analizowanych grup produktów, znaczeniem wymiany wewnątrzgałęziowej (tab. 7). Po czterech latach członkostwa Polski w UE, z grupy produktów najbardziej konkurencyjnych na JRE wyłączone zostały mleko i artykuły mleczarskie, które w latach 2007 i 2015 trafiły do skupienia trzeciego, zawierającego produkty niekonkurencyjne w handlu wewnątrzspółnotowym.

Tabela 7

Wskaźniki relatywnej przewagi handlu produktami rolno-spożywczymi wytwarzanymi w Polsce na JRE i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w 2007 i 2015 roku według grup typologicznych

Grupa produktów	RTA			IIT (%)		
	2007	2015 ^a	2015 ^b	2007	2015 ^a	2015 ^b
Grupa typologiczna I						
Mięso, podroby i przetwory mięsne	1,83	1,96	2,05	56,03	60,94	83,44
Cukier	1,90	1,97	2,05	35,37	36,76	98,74
Ogółem	2,04	2,16	2,38	45,70	59,33	91,09
Grupa typologiczna II						
Oleje i tłuszcze	0,04	0,02	0,05	77,00	85,12	82,52
Nasiona oleistych	0,53	0,04	0,06	80,63	96,67	98,66
Owoce, warzywa	0,68	0,89	0,98	79,82	87,80	83,55
Ogółem	0,53	0,35	0,37	79,15	87,87	88,25
Grupa typologiczna III						
Mleko i produkty mleczarskie	-1,18	-0,90	-1,02	36,32	34,77	43,46
Zboża	-0,55	-1,42	-1,45	50,60	25,52	24,57
Ogółem	-0,14	-0,81	-0,90	43,46	30,14	34,01

^a Wariant zakładający brak dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego.

^b Wariant uwzględniający postępującą liberalizację światowych obrotów rolnych.

Źródło: [3, 26, 33], symulacje GTAP, obliczenia własne.

Druga grupa typologiczna objęła, tak jak w 2004 roku, nasiona oleistych oraz owoce i warzywa, a ponadto oleje i tłuszcze, w 2004 roku typowane jeszcze jako produkty niekonkurencyjne na JRE, czyli artykuły o relatywnie niższym i malejącym wraz z upływem czasu poziomie przewag konkurencyjnych w handlu wewnątrzspółnotowym, ale charakteryzujące się wysokim, w granicach 80-90%, udziałem wymiany wewnątrzgałęziowej w całości obrotów.

Skupienie trzecie w 2007 i 2015 roku stanowiły produkty pozbawione przewag komparatywnych na JRE oraz cechujące się najniższą spośród wyróżnionych skupień intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego, do których zaliczono mleko i produkty mleczarskie oraz, podobnie jak w 2004 roku, zboża. Można wnioskować, że wysoki potencjał produkcyjny polskiego sektora zbożowego i mleczarskiego sprawi, iż import tych produktów stanowić będzie jedynie uzupełnienie produkcji krajowej o asortyment zwyczajowo niewytwarzany lub produkowany w niewystarczających ilościach.

Podsumowanie

W warunkach integracji z UE i postępującej liberalizacji światowego handlu rolnego, w zakresie dominujących w eksporcie grup produktów rolno-spożywczo-

czych (owoce, warzywa, mięso, podroby i przetwory mięsne) Polska uzyskuje i nadal może uzyskiwać na JRE przewagi konkurencyjne. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że istotniejsze od tych, które mogą nastąpić w perspektywie do 2015 roku, zmiany pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu wewnątrzspółnotowym dokonały się w okresie pierwszych czterech lat członkostwa Polski w UE. Sektorem najbardziej wrażliwym na konkurencję producentów z pozostałych państw UE, a w przypadku dalszej redukcji taryf celnych i subsydiów eksportowych – także z krajów trzecich, okazał się być sektor mleczarski.

Z wykonanych typologii wynika, że do 2015 roku silniejszą pozycją konkurencyjną na JRE mogą się charakteryzować artykuły spożywcze niż surowce rolnicze. Na tej podstawie można sformułować przesłankę, że zwiększenie udziału produktów przetworzonych w całkowitym wolumenie eksportu rolno-żywnościowego powinno umożliwić Polsce uzyskanie stosunkowo największych korzyści z uczestnictwa w rynkach międzynarodowych. Należy zauważyć, że wśród grup produktów o relatywnie najwyższej pozycji konkurencyjnej na JRE, w dalszym ciągu dominować będą najprawdopodobniej produkty pracochłonne, co jest zgodne z zasadą teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina-Samuelsona.

Literatura:

1. Adamowicz M.: Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2-3, 1999.
2. Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2006.
3. Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2008. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2009.
4. Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa 2009.
5. Bhagwati J.: Wolny handel dziś. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2003.
6. Bieńkowski W.: Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej. PWN, Warszawa 1995.
7. Błażejczyk-Majka L., Kala R.: Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VII, Zeszyt 5, Warszawa-Poznań 2005.
8. Cieślak A.: Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych. PWN, Warszawa 2000.
9. Czyżewski, A., Sapa, A.: Mechanizm wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2003.
10. FAPRI 2008 U.S. and World Agricultural Outlook. FAPRI, Iowa State University, University of Missouri-Columbia 2008.
11. Frohberg K., Hartmann M.: Comparing Measures of Competitiveness. Discussion Paper, No. 2, IAMO, Halle 1997.

12. Hertel T.W., Tsigas M.E.: Structure of GTAP [w:] Global Trade Analysis. Modeling and Applications. T. W. Hertel (red.). Cambridge University Press, Cambridge 1997.
13. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
14. <http://web.worldbank.org/>
15. <http://www.fao.org>
16. Jagiełło M.: Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Studia i Materiały, nr 80. IKCHZ, Warszawa 2003.
17. Jagiełło E. M.: Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
18. Kawecka-Wyrzykowska E., Zapędowski W.: Porozumienie w sprawie rolnictwa i jego znaczenie dla Polski [w:] Polska w WTO (J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska red.). IKCHZ, Warszawa 2002.
19. Lubiński M.: Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia [w:] Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy (Lubiński M., Smuga T. red). Raporty – Studia nad Konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
20. Lubiński M., Michalski T., Misala J.: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia. Raporty – Studia nad Konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
21. Marek T.: Analiza skupień w badaniach empirycznych. Metody SAHN. PWN, Warszawa 1989.
22. Misala J.: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne. Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2007.
23. Pawlak K., Poczta W.: Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008.
24. Poczta W., Pawlak K.: Liberalizacja światowego handlu rolnego a możliwości rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3, 2008.
25. Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa 2005.
26. Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2007 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa 2008.
27. Prospects for agricultural markets and income in the European Union 2008-2015. European Commission, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2009.
28. Revised Draft Modalities for Agriculture. Dokument TN/AG/W/Rev.4. World Trade Organization, 6 December 2008.
29. Rynek mięsa – stan i perspektywy. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 35, 2008.
30. Rynek mleka – stan i perspektywy. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 35, 2008.
31. Rynek rzepaku – stan i perspektywy. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 34, 2008.
32. Rynek zbóż – stan i perspektywy. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 35, 2008.
33. Tabela średnich rocznych kursów walutowych NBP. <http://www.nbp.pl>, 09.04.2009.
34. World Agriculture: towards 2030/2050. FAO, Rome 2006.

35. Woś A.: Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa 2001.
36. Woś A.: W obliczu narastającego kryzysu. IERiGŻ, Warszawa 2000.
37. Wziątek-Kubiak A.: Problemy oceny konkurencyjności polskiego przemysłu [w:] Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej (Mujżel J. red.). Raport nr 30. Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1997.

KAROLINA PAWLAK
University of Life Sciences
Poznań

COMPETITIVE CAPACITY OF THE POLISH AGRI-FOOD SECTOR IN INTRA-COMMUNITY TRADE

Summary

The paper aims at determining the competitive position of agri-food products manufactured in Poland in intra-Community trade and at establishing the changes in the competitive capacity of Polish agri-food sector on the European Single Market under the conditions of possible implementation of the new WTO agricultural agreement or failure to implement it.

The *ex post* analysis and projection of changes in the competitive capacity of Polish agri-food sector in intra-Community trade was performed with the use of selected set of quantitative indicators of international competitive position and computable general equilibrium model drawn up by the Global Trade Analysis Project. Also some selected groups of agri-food products manufactured in Poland were divided into types according to their level of competitive advantages on the European Single Market. For the purpose we used the Ward method, from among the group of hierarchical agglomerative clustering methods. It was proved that until 2015 Polish food products would have a stronger competitive position on the European Single Market than raw materials. It was also emphasised that labour-intensive products should be still ranked among the most competitive products in intra-Community trade.