

Anna Rytko

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

WPLYW WSPÓLNEJ POLITYKI HANDLOWEJ NA KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEGO HANDLU

Streszczenie: Polska, wstępując do Unii Europejskiej, przyjęła jej cały dorobek prawny, w tym również reguły i zasady Wspólnej Polityki Handlowej. Polityka ta wywarła dość istotny wpływ na strumienie i kierunek obrotów towarowych. Porównanie wielkości eksportu i importu z okresu poakcesyjnego do lat przed okresem członkowskim wyraźnie pokazuje wzrost obrotów oraz niestety pogorszenie bilansu handlowego, który w 2008 roku wyniósł – 26,06 mld euro. Poprawa salda nastąpiła w 2009 roku, deficyt wyniósł wówczas 9,28 mld euro. Najkorzystniejsza sytuacja ukształtowała się w zakresie obrotów artykułami rolno-spożywczymi. Ta grupa produktów charakteryzowała się największą konkurencyjnością na rynkach krajów trzecich w porównaniu z produktami pochodzącymi od pozostałych członków Unii Europejskiej, co zostało potwierdzone wskaźnikiem przewag komparatywnych – RCA.

Słowa kluczowe: obroty i saldo wymiany handlowej, przewaga komparatywna, konkurencyjność.

1. Wstęp

Polska, wstępując do Unii Europejskiej, stała się członkiem zintegrowanego ugrupowania, które rządzi się swoimi prawami. W przypadku wymiany towarowej łączyło się to z przyjęciem Wspólnej Polityki Handlowej i przekazaniem kompetencji narodowych na szczebel wspólnotowy. Przyjęcie wspólnej taryfy celnej zmieniło warunki handlu z krajami trzecimi, a produkty z innych krajów Unii Europejskiej stały się konkurentami na wielu rynkach światowych. Jednakowe reguły wymiany doprowadziły do sytuacji, kiedy to walkę konkurencyjną wygrywa bardziej efektywny producent. Spowodowało to istotne zmiany w polskiej wymianie towarowej, które starano się wskazać w niniejszym opracowaniu. Przede wszystkim zaobserwowano znaczny wzrost obrotów handlowych, zwłaszcza w handlu artykułami rolno-spożywczymi. Zatem prawa i zasady handlu obowiązujące na rynku europejskim okazały się w pewnych grupach produktów korzystne dla polskich przedsiębiorców, którzy znaleźli rynki zbytu dla swoich towarów, oraz mniej korzystne w innych grupach towarowych. Warto nadmienić, że oprócz Wspólnej Polityki Handlowej duże znaczenie miało przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Rolnej, która wpływa na wielkość obrotów rolno-spożywczych.

Handel z krajami Unii Europejskiej został objęty regulami jednolitego rynku europejskiego, co oznacza swobodny przepływ towarów. Trzeba podkreślić, że zasady te istotnie przyczyniły się do poprawy wymiany w ramach grupy towarowej żywność i artykuły rolne, ponieważ handel artykułami przemysłowymi był prawie w całości zliberalizowany na koniec lat dziewięćdziesiątych. Handel z krajami trzecimi zaś wiązał się z przyjęciem wspólnej taryfy celnej i ogólną redukcją stawek celnych na przeważającą część towarów (produkty rolne z 33,8 do 16,2%, towary przemysłowe z 9,9 do 3,6%)¹. Duża redukcja stawek celnych na produkty żywnościowe została zrekompensowana Wspólną Polityką Rolną.

Kluczowym zadaniem jest więc analiza ogólnych obrotów handlowych z krajami trzecimi, gdyż te kształtowane są przez Wspólną Politykę Handlową (WPH), oraz analiza konkurencyjności.

2. Cel i metody badawcze

Ogólnym celem pracy było pokazanie wpływu Wspólnej Polityki Handlowej na wielkość obrotów handlowych, które w istotny sposób wpływają na konkurencyjność. Realizując cel podstawowy, postawiono dwa cele cząstkowe. Pierwszy to określenie zmian w ogólnych obrotach handlowych Polski z krajami nienależącymi do Unii Europejskiej, drugi to pokazanie, jak zmiany te wpłynęły na konkurencyjność poszczególnych grup towarowych. Handel w ramach Unii Europejskiej objęty jest zasadami jednolitego rynku europejskiego i nie był brany pod uwagę w rozważaniach. Realizowano cel w dwóch etapach: pierwszy etap polegał na przeanalizowaniu wielkości i dynamiki ogólnych obrotów handlowych; drugi zaś dotyczył analizy wskaźników konkurencyjności dla poszczególnych grup towarowych na rynku światowym. Realizacja celu nastąpiła za pomocą analizy obrotów handlowych w latach 2000-2009. Dobór okresu jest celowy, by pokazać sytuację przed przystąpieniem do UE i po akcesji. Realizację celu przeprowadzono za pomocą następujących metod: metody opisowo-porównawczej, metody tabelarycznej i graficznej prezentacji danych, prostych metod statystycznych i wskaźnikowych. Między innymi liczone były indeksy dynamiki oraz wskaźnik przewag komparatywnych. Do określenia konkurencyjności posłużono się bilansem handlowym i metodą przewag komparatywnych według B. Balassy. Obliczono wskaźnik RCA – wskaźnik komparatywnej przewagi eksportu – na rynkach wybranych krajów reprezentujących różne grupy lub układy integracyjne, z którymi Unia Europejska miała zawarte umowy handlowe. Polska po wstąpieniu do UE przyjęła warunki zawarte w tych umowach, które wcześniej nie obowiązywały, np. umowa o unii celnej z Turcją. Wpłynęło to na wielkość eksportu, a tym samym na konkurencyjność poszczególnych grup towarowych.

¹ E. Kaliszuk, *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, [w:] *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006*, red. H. Bąk, G. Wojtkowska-Lodej, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2007, s. 323-369.

Wskaźnik RCA został obliczony według następującej formuły²:

$$RCA = \frac{X_{GRP}}{X_P} \div \frac{X_{GR UE}}{X_{UE}},$$

- gdzie: X_{GRP} – eksport grupy towarowej z Polski,
 $X_{GR UE}$ – eksport grupy towarowej z UE,
 X_P – całkowity eksport towarów z Polski,
 X_{UE} – całkowity eksport towarów z UE.

3. Wspólna Polityka Handlowa

Wspólna polityka handlowa (WPH) jest jedną z kluczowych polityk Unii Europejskiej. W art. 133 TWE zapisane są główne zasady WPH, sprecyzowane jeszcze w końcu lat 50. i do dziś funkcjonujące. WPH opiera się na jednolitych zasadach w zakresie:

- zmian taryf celnych,
- zawierania układów celnych i handlowych,
- ujednocniania instrumentów liberalizacji,
- polityki eksportowej,
- środków ochronnych w handlu, takich jakie muszą być podejmowane w przypadku dumpingu, subsydiów czy barier w handlu.

Za przestrzeganie i wdrażanie tych zasad jest odpowiedzialna Komisja Europejska, która przygotowuje propozycje decyzji, rekomenduje Radzie negocjowanie porozumień z państwami trzecimi oraz organizacjami międzynarodowymi i prowadzi negocjacje.

Zarówno Polska, jak i inne kraje, przystępując do UE, przekazały swoje kompetencje w dziedzinie polityki handlowej Unii Europejskiej, która rozwija relacje z resztą świata w imieniu państw członkowskich. Relacje te podzielić można na dwie grupy: – w ramach Światowej Organizacji Handlu, gdzie Unia stosuje zasady klauzuli największego uprzywilejowania; – oraz relacje ukształtowane w wyniku negocjacji własnych w ramach dwustronnych porozumień. Porównanie warunków handlowych obu grup tworzy tzw. hierarchię preferencji handlowych udzielanych przez Unię Europejską krajom trzecim. Najwyższy poziom preferencji stanowią w kolejności: unia celna, strefa wolnego handlu, preferencje handlowe, relacje z państwami trzecimi bez preferencji, ale z zagwarantowanym przestrzeganiem klauzuli największego uprzywilejowania. Najniżej w hierarchii znajdują się umowy, w ra-

² Zob. m.in. B. Balassa, *Comparative advantage, trade policy and economic development*, New York University Press, New York 1989, s. 30-80. B. Balassa podaje nieco inny zapis formuły $RCA=(X_{ij}/X_i)/(X_j/X)$, gdzie X oznacza wartość globalnego eksportu światowego, X_i wartość eksportu światowego grupy towarowej, a X_j wartość eksportu z kraju j; B. Balassa, *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, Manchester 1965, s. 106.

mach których kraje trzecie są dyskryminowane, czyli traktowane w stosunkach handlowych gorzej od innych partnerów wspólnoty³.

Po raz pierwszy unia celna między Unią Europejską a krajem trzecim została zawarta z Turcją. Układ o stowarzyszeniu podpisano w 1963 roku, ale przepisy o bezcłowym przepływie towarów przemysłowych i przetworzonych artykułów rolnych zaczęły funkcjonować dopiero od 1996 roku.

Układ o Europejskim Obszarze Gospodarczym został ustanowiony 1 stycznia 1994 roku z wysoko rozwiniętymi krajami, które należały do Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). Układ ten ustanawiał wspólny rynek, obejmujący swobodny handel artykułami nierolniczymi oraz swobodę przepływu kapitału, usług i osób. Nie wprowadzono natomiast jednolitej polityki handlowej wobec krajów trzecich.

W polityce handlowej Unii Europejskiej bardzo duże znaczenie mają także kraje basenu Morza Śródziemnego (Algieria, Tunezja, Maroko, Egipt, Autonomia Palestyńska, Syria, Liban i Turcja), które podpisały w 1995 roku Deklarację Barcelońską. Na prawach obserwatora przystąpiła do niej w 1999 roku Libia. Deklaracja miała na celu utworzenie do 2010 roku Eurośródziemnomorskiego Partnerstwa w dziedzinie finansów, polityki i w sferze społeczno-kulturalnej oraz utworzenie stref wolnego handlu między państwami śródziemnomorskimi oraz między Unią a tymi krajami. Działania podjęte do tej pory, mające spowodować stabilizację ekonomiczną i społeczną tego regionu, niestety nie doprowadziły do realizacji Deklaracji Barcelońskiej.

EWG, chcąc umocnić swoją pozycję na Bliskim Wschodzie i włączyć się w proces pokojowy, podpisała w 1975 roku umowę z Izraelem. Celem tej umowy było utworzenie strefy wolnego handlu produktami przemysłowymi, która to zaczęła funkcjonować od 1989 roku.

Kolejną grupą krajów, z którymi Wspólnota podpisała porozumienia o współpracy, były kraje Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP). Konwencje z Lomé przewidywały m.in. bezcłowy dostęp towarów krajów AKP, poza objętymi wspólną polityką rolną artykułami rolno-spożywczymi. Mimo że jednostronne preferencje były znaczne, udział państw AKP w handlu Unii spadł z 6,7% w 1976 roku do 4,8% w 2003⁴. Pierwszego kwietnia 2003 roku zaczęła obowiązywać umowa o partnerstwie między krajami AKP a Wspólnotą Europejską podpisana w Cotonou w 2000 roku, w wyniku której przewiduje się utworzenie strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi i selektywną liberalizację handlu rolnego, natomiast pełna liberalizacja przewidziana jest na rok 2020.

Następna grupa, z którą współpraca została określona na warunkach bilateralnych, to kraje Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP). Pierwsze układy zostały

³ Zob. B. Bidzińska-Jakubowska, *Unia Europejska. Instytucje, porządek prawny, polityki wspólne, integracja Polski z UE*, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2000, s. 74.

⁴ E. Małuszyńska, B. Gruchman (red.), *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2006, s. 217.

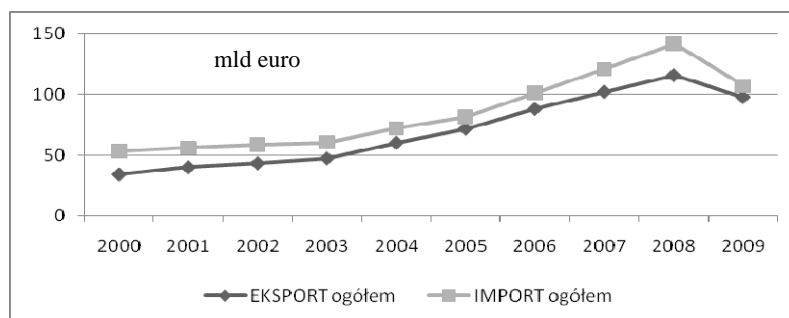
podpisane w 1994 roku z Rosją i Ukrainą, a potem kolejne z Mołdawią, Kazachstanem, Kirgistanem, Armenią, Azerbejdżanem, Gruzją, Uzbekistanem, Turkmenistanem, Białorusią i Tadżykistanem. W ramach tych postanowień strony przyznały sobie wzajemnie klauzulę najwyższego uprzywilejowania i zadeklarowały niestosowanie ograniczeń ilościowych w handlu artykułami przemysłowymi. Jednak w wielu przypadkach państwa WNP uzyskały możliwość okresowego zastosowania ograniczeń w handlu i łatwiejszy dostęp do unijnego rynku dla towarów wrażliwych. W 2004 roku dotyczyły one dwóch grup towarów: włókienniczo-odzieżowych w imporcie z Białorusi i wyrobów metalowych w imporcie z Ukrainy, Kazachstanu i Rosji⁵.

Kolejnym obszarem oddziaływania polityki handlowej Unii Europejskiej są relacje gospodarcze z Chinami oparte na umowie z 2000 roku. Chiny otworzyły swój rynek dla europejskich dostawców towarów i usług, a wiele wyrobów pochodzących z tego kraju korzysta z preferencji w ramach GSP.

Kraje wysoko rozwinięte opierają swoją wymianę handlową z UE na klauzuli największego uprzywilejowania, nie dając sobie nawzajem żadnych preferencji. Do tej grupy krajów należą np. Stany Zjednoczone, Kanada czy Australia.

4. Handel ogólny z krajami trzecimi

Obroty handlowe Polski rosną właściwie od okresu transformacji rynkowej, jednak szczególny wzrost obserwowany jest po przystąpieniu do Unii Europejskiej (rys. 1). Od 2004 jest to silny wzrost, który został zahamowany w 2009 roku kryzysem światowym; a i tak porównując rok 2009 z 2000, obserwuje się wzrost o blisko 185 punktów procentowych po stronie eksportu i 102 punkty procentowe po stronie importu (tab. 1). W 2009 roku eksport wyniósł blisko 98 mld euro, a import 107 mld euro.



Rys. 1. Wielkość eksportu i importu Polski w latach 2000-2009 (w mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.

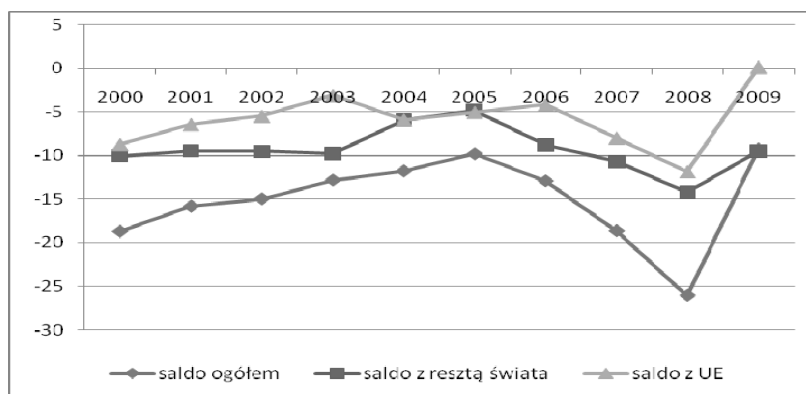
⁵ Tamże, s. 219.

W celu pokazania zmiany tempa wzrostów obrotów handlowych porównano dynamikę z trzech lat okresu przedakcesyjnego i trzech lat po akcesji (tab. 1).

Tabela 1. Zmiany obrotów handlowych Polski ogółem, z UE i pozostałymi krajami nienależącymi do UE w latach 2000-2009 (w %) (w pierwszej kolumnie 2000 = 100%, w drugiej 2003 = 100%, w trzeciej 2000 = 100%)

	2003/2000	2006/2003	2009/2000
Eksport do UE	139,48	178,96	279,18
Eksport do reszty świata	132,97	215,95	308,82
EKSPORT ogółem	138,26	185,64	284,75
Import z UE	114,78	175,74	212,43
Import z reszty świata	111,29	148,91	178,40
IMPORT ogółem	113,70	167,59	201,87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.



Rys. 2. Saldo wymiany towarowej ogółem Polski w latach 2000-2009 (w mld euro)

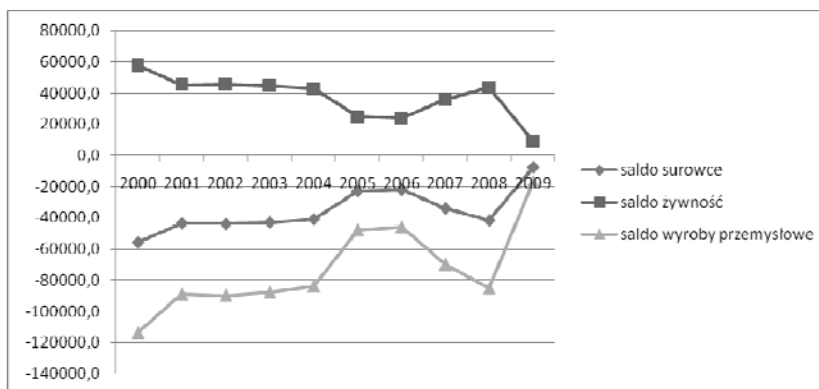
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.

Dynamika wzrostu przed wstąpieniem do UE (lata 2000-2003) była znacznie mniejsza, eksport do reszty świata wzrósł o 33 punkty procentowe, podczas gdy w latach 2003-2006 blisko o 116 punktów procentowych. Po stronie importu również występują różnice w tych dwóch badanych okresach, jednak nie są już tak spektakularne: w okresie przedczłonkowskim zaobserwowano wzrost o 11 punktów procentowych, po 2004 roku zaś o 49 punktów procentowych. Warto podkreślić, że dynamika eksportu była większa do krajów nienależących do Unii Europejskiej, natomiast import rósł szybciej od partnerów handlowych z UE.

Polska ma ujemne saldo wymiany towarowej, które w 2009 roku wyniosło ponad 9 miliardów euro.

Kryzys zahamował rosnący od 2005 roku deficyt handlowy, który – jak pokazano na rysunku drugim – zmniejszał się w okresie przedcłonkowskim. Deficyt z resztą świata jest większy niż z krajami Unii Europejskiej, z wyjątkiem 2005 roku. Trajektorie bilansu handlowego obu grup przebiegają właściwie podobnie – mają tendencję wzrostową do 2005 roku, po tej dacie trend wzrostowy zamieniony zostaje na trend malejący. Wskazują zatem na utratę globalnej konkurencyjności w okresie poakcesyjnym.

Kontynuując rozważania na temat handlu z krajami trzecimi, wobec których realizowana jest wspólna polityka handlowa (reszta świata), dokonano podziału struktury towarowej na żywność, surowce i wyroby przemysłowe. Z trzech wymienionych grup tylko grupa żywność charakteryzuje się dodatnim bilansem handlowym⁶. Saldo wymiany pozostałymi produktami jest ujemne, przy czym wartościowo większy deficyt odnotowywany jest dla wyrobów przemysłowych. Warto zauważyć, że maleje – co jest niepokojące – przewaga eksportu nad importem dla artykułów rolno-żywnościowych (SITC 0+1+4), linie deficytu dla pozostałych grup charakteryzują się trendem ogólnym, co jest zrozumiałe, bo to one stanowią około 90% obrotów towarowych.



Rys. 3. Bilans wymiany towarowej według grup produktów w latach 2000-2009 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

5. Przewaga komparatywna wg B. Balassy dla wybranych krajów

Dokonano analizy *ex post* stopnia konkurencyjności produktów rolno-spożywczych, surowców i wyrobów przemysłowych pochodzących z Polski w zestawieniu z tymi samymi produktami z UE, a trafiającymi na rynek wybranych kra-

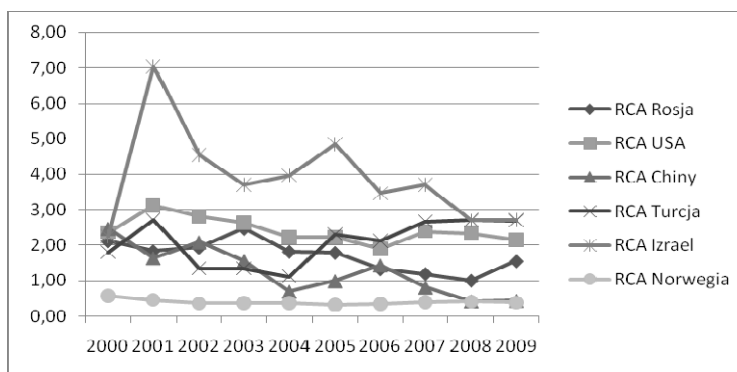
⁶ Zob. A. Rytko, *Zmiany konkurencyjności polskich produktów żywnościowych w latach 2000-2007*, ZN SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 5(XX), Warszawa 2008, s. 153-161.

jów w latach 2000-2009. Wskaźnik przewagi komparatywnej pokazuje nam relatywną przewagę, bądź brak tej przewagi, danej grupy towarowej w stosunku do tej grup towarów pochodzących z krajów członkowskich UE. Interpretacja tego wskaźnika jest następująca: powyżej 1 wskazuje na przewagę komparatywną, poniżej – na brak tej przewagi. Trzeba również podkreślić, że dobór krajów, do których trafiają produkty z Polski i Unii Europejskiej, jest celowy. Są to reprezentanci poszczególnych grup przedstawionych powyżej w piramidzie preferencji, a mianowicie Rosja, USA, Chiny, Turcja, Izrael, Norwegia.

W obliczeniach wielkość handlu zagranicznego (eksport i import ogółem oraz eksport i import poszczególnych grup) Polski odnoszono do takich samych pozycji w handlu Unii Europejskiej. W latach 2000-2003 do analizy przyjęto dane o handlu zagranicznym 15 krajów członkowskich Unii Europejskiej, dla lat 2004-2006 dane dotyczące 25 krajów członkowskich, a 2007-2009 – 27 krajów UE. Również Polska była ujmowana w unijnym handlu, co oznacza, że np. w eksporcie dla UE27 jest ujęty eksport z Polski. Wykorzystano dane ze statystyki europejskiej prezentowane na stronach internetowych Eurostatu.

Zestawienie wyników zaprezentowano na rysunku czwartym, piątym i szóstym.

Żywność pochodząca z Polski to grupa, która wykazywała przewagę komparatywną we wszystkich wybranych krajach z wyjątkiem Norwegii. Na tym rynku przewagę posiadały produkty pochodzące z krajów UE (rys. 4). Niestety, z wyjątkiem Turcji (odwrócenie trendu spadkowego po przystąpieniu do UE), przewaga ta wykazuje tendencję malejącą od początku badanego okresu. Warto zaznaczyć, że nadal jest to dość duża przewaga, gdyż wskaźnik RCA jest powyżej 2.

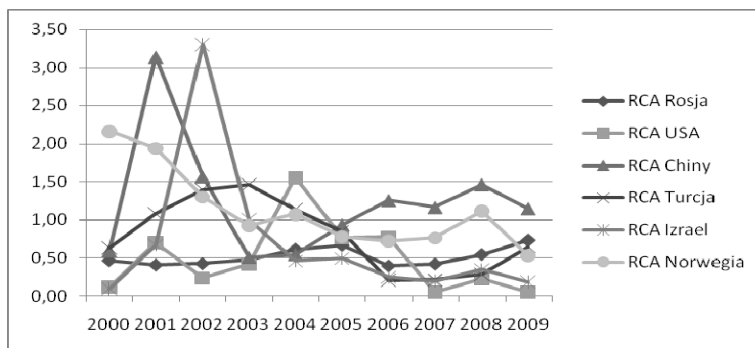


Rys. 4. Konkurencyjność artykułów rolno-spożywczych pochodzących z Polski w odniesieniu do tych produktów z UE w wybranych krajach w latach 2000-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.

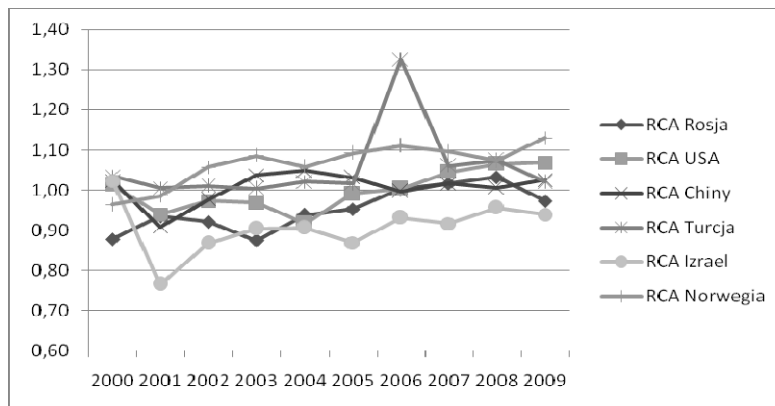
Zupełnie inaczej przedstawia się konkurencyjność surowców trafiających na rynki wybranych krajów (rys. 5). W tej grupie produktów Polska nie ma przewagi konkuren-

cyjnej, wygrywają ją kraje Unii Europejskiej. Wskaźnik RCA utrzymuje się poniżej jedności. Zaobserwowano zmianę trendu na rynku chińskim. Po przystąpieniu do UE wskaźnik ten zaczął wzrastać, by w 2009 roku osiągnąć poziom 1,15.



Rys. 5. Konkurencyjność surowców (SITC 2+3) pochodzących z Polski w odniesieniu do tych produktów z UE w wybranych krajach w latach 2000-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.



Rys. 6. Konkurencyjność wyrobów przemysłowych (SITC 5+6+7+8) pochodzących z Polski w odniesieniu do tych produktów z UE w wybranych krajach w latach 2000-2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu, marzec 2011.

Zupełnie inaczej przedstawia się konkurencyjność wyrobów przemysłowych. Tutaj konkurencyjność wzrasta i w dużej mierze są to wzrosty po okresie integracji Polski z UE (rys. 6). W 2009 roku nie jesteśmy konkurencyjni jedynie w Izraelu i Rosji. W pozostałych krajach wskaźnik RCA oscyluje pomiędzy 1 a 1,15. Ewidencja poprawa konkurencyjności widoczna jest na rynku USA, Rosji, mniejsza w Turcji i Norwegii. Uogólniając, można stwierdzić, że mamy dużą przewagę konku-

rencyjną w przypadku artykułów rolno-spożywczych, brak konkurencyjności dla surowców i niewielką przewagę dla wyrobów przemysłowych.

6. Podsumowanie

Konstruując wnioski ogólne, warto zauważyć, iż obroty handlowe Polski nieustannie wzrastają do 2008 roku, choć niewątpliwie szczególnie duża dynamika jest widoczna w momencie, kiedy Polska staje się członkiem Unii Europejskiej. Możemy tu zauważyć pewną zależność między przyjęciem Wspólnej Polityki Handlowej, odnoszącej się do stosowania jednakowych reguł wobec partnerów spoza ugrupowania, a konkurencyjnością towarów handlowych z Polski. Dotyczy to zwłaszcza obrotów przemysłowych, których konkurencyjność poprawia się po okresie członkostwa na rynkach zagranicznych, jednak produkty z tych krajów znajdują miejsce na rynku polskim w jeszcze większym stopniu, na co wskazuje bilans wymiany towarowej wyrobami przemysłowymi.

Przystąpienie do Unii Europejskiej wywołało efekt kreacji handlu nie tylko z krajami należącymi do ugrupowania, ale również z krajami trzecimi. Porównując okres poakcesyjny z przedakcesyjnym: dynamika eksportu wynosiła odpowiednio 116 punktów procentowych i 33 punkty procentowe, dynamika importu 49 i 11 punktów procentowych. Jednak niskie wartości eksportu i ponad 2,5 razy większe wartości importu w okresie początkowym dają obecnie saldo wymiany handlowej.

Saldo obrotów handlu zagranicznego Polski pozostaje niezmiennie ujemne i wyniosło -9,28 mld euro w 2009 roku. Jest ono kształtowane przez ujemne obroty z UE i krajami trzecimi. Linia salda wymiany towarowej z UE przebiega podobnie jak linia salda z krajami trzecimi. Saldo z krajami trzecimi po krótkiej poprawie w 2004 i 2005 roku przyjęło charakter funkcji malejącej. Sytuacja poprawiła się w dwóch ostatnich badanych latach. W handlu z UE po raz pierwszy od wielu lat odnotowano dodatni bilans handlowy, który w 2009 roku wyniósł 0,17 mld euro.

Polska ma dużą przewagę konkurencyjną w przypadku artykułów rolno-spożywczych, niewielką przewagę dla wyrobów przemysłowych oraz widoczny jest brak konkurencyjności dla surowców. Najkorzystniejsza sytuacja dotycząca eksportu zauważalna jest w handlu z Turcją, z którą UE ma podpisana umowę o unii celnej.

Reasumując przeprowadzoną analizę, można postawić dwa wnioski ogólne. Pierwszy mówi, że zmiana warunków handlowych wywołana członkostwem w Unii Europejskiej pogorszyła konkurencyjność polskiej wymiany towarowej, natomiast drugi dotyczy struktury towarowej i wskazuje, że tylko artykuły rolno-żywnościowe wykazują dużą konkurencyjność na rynkach krajów trzecich.

Po zestawieniu wskaźników RCA mówiących o konkurencyjności eksportu i salda wymiany towarowej z krajami trzecimi widać, że pierwszy wniosek został potwierdzony ujemnym i pogarszającym się saldem handlowym oraz brakiem lub

niewielką przewagą konkurencyjną produktów, które są eksportowane z Polski. Drugi wniosek został potwierdzony dodatnim saldem handlowym dla tej grupy produktów oraz dużymi wartościami wskaźnika RCA. Produkty żywnościowe wygrywają walkę konkurencyjną nie tylko w badanych krajach, ale również i na rodzimym rynku, co globalnie daje Polsce przewagę konkurencyjną.

Literatura

- Balassa B., *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 33, Manchester 1965.
- Balassa B., *Comparative advantage, trade policy and economic development*, New York University Press, New York 1989.
- Bidzińska-Jakubowska B., *Unia Europejska. Instytucje, porządek prawny, polityki wspólne, integracja Polski z UE*, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2000.
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- Kaliszka E., *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, [w:] *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006*, red. H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2007, s. 323-369.
- Małuszyńska E., Gruchman B. (red.), *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2006.
- Rytko A. *Zmiany konkurencyjności polskich produktów żywnościowych w latach 2000-2007*, ZN SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 5(XX), Warszawa 2008.
- Rytko A., *Handel artykułami rolno-spożywczymi przed i po akcesji Polski z Unią Europejską*, Zeszyty Naukowe SERiA, Warszawa 2005.

THE IMPACT OF COMMON TRADE POLICY ON THE COMPETITIVENESS OF POLISH TRADE

Summary: Joining the European Union Poland adopted its entire *acquis*, including the rules and principles of the common trade policy. This policy has had a significant impact on trade flows and the direction of rotation. Comparing the size of export and import of the post-accession period to years prior to the membership, there is a visible increase in turnover and unfortunately the deterioration of the trade balance, which in 2008 was –26.06 billion euro. The improvement of balance was in 2009, the deficit was –9,28 billion euro then. The most advantageous situation was in the scope of agri-food articles turnover. This group of products was characterized by the highest competitiveness on the markets of third countries in relation to products coming from other members of the European Union. It was confirmed by the rate of comparative advantages – RCA.