

Mirosława Tereszczuk

Wpływ instrumentów handlu zagranicznego na wymianę handlową produktami mięsnymi¹ w okresie integrowania Polski z Unią Europejską

The influence of instruments of the foreign trade on the trade exchange with meat products in the period of integrating Poland with the European Union

Integracja Polski z Unią Europejską miała pozytywny wpływ na wymianę handlową produktami mięsnymi. Wzajemne, pełne otwarcie rynków unijnych stało się silnym impulsem rozwoju sektora mięsnego w Polsce i przyczyniło się do znacznej poprawy wyników handlu zagranicznego produktami mięsnymi. W efekcie, już w pierwszych latach naszego członkostwa w UE, Wspólny Rynek Europejski stał się ważnym rynkiem zbytu i zaopatrzenia dla produktów mięsnych pochodzących z Polski. W kolejnych latach tendencja wzrostowa, zarówno w eksporcie jak i w imporcie była kontynuowana.

W okresie ośmiu lat naszego członkostwa w strukturach UE wartość eksportu produktów mięsnych wzrosła prawie pięciokrotnie z 0,64 mln euro w 2003 r. do 3,02 mld euro w 2011 r. Import wzrósł natomiast aż dwunastokrotnie z 0,13 mln euro do 1,57 mld euro, głównie w wyniku dynamicznie rosnących zakupów wieprzowiny w ostatnich latach. Na poprawę wyników handlowych produktami mięsnymi, oprócz likwidacji cel w handlu wewnątrz UE, miały również wpływ instrumenty handlu zagranicznego wynikające ze Wspólnej Polityki Handlowej (WPH)² obejmującej obszar rolnictwa. Eksport niektórych asortymentów mięsa do krajów trzecich objęty został systemem subsydiowania, a w ostatnich latach także wsparciem programów promocji (instrumenty Wspólnej Polityki Rolnej WPR). Natomiast import z krajów trzecich ograniczają wysokie cła, które skutecznie chronią rynek unijny przed napływem konkurencyjnych produktów mięsnych. Ponadto w handlu mięsem obowiązują jednakowe dla wszystkich członków UE przepisy weterynaryjne i sanitarne (instrumenty pozataryfowe).

Celem badań jest odpowiedź na postawione pytanie: W jakim stopniu instrumenty handlu zagranicznego wpłynęły na poprawę wyników wymiany handlowej mięsem i jego produktami w Polsce po integracji z UE?

1. Handel zagraniczny mięsem i jego produktami

Wymiana handlowa produktami mięsnymi odgrywa bardzo ważną rolę w polskim sektorze mięsnym, a także w całej branży rolno-spożywczej. Udział eksportu mięsa w sprzedaży zagranicznej produktów rolno-spożywczych w Polsce w 2011 r. wyniósł 27,2% i wzrósł w stosunku do 2003 r. o 12,2 p.p. Wpływ na taką sytuację miały przede wszystkim: duża podaż mięsa i jego produktów w naszym kraju, wzrost zapotrzebowania u zagranicznych odbiorców, a także konkurencyjna cena oferowanych towarów i dobra

¹ W tekście pod pojęciem *mięso, produkty mięsne czy sektor mięsa* rozumiemy łącznie: żywe zwierzęta, mięso i podroby jadalne (z bydła, świń, drobiu, owiec i kóz, koni, osłów, mulów lub osłomulów, królików lub zajęcy), tłuszcze zwierzęce oraz przetwory z mięsa.

² Wspólna Polityka Handlowa (WPH) reguluje stosunki gospodarcze między UE a państwami trzecimi. Jej celem jest oddziaływanie na rozmiary, kierunki oraz strukturę obrotów handlowych Wspólnoty z zagranicą. WPH polega na stosowaniu przez Wspólnotę jednolitych zasad, szczególnie w odniesieniu do: Wspólnej Taryfy Celnej, zawierania układów handlowych i taryfowych, ujednoczenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej i środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subwencji eksportowych.

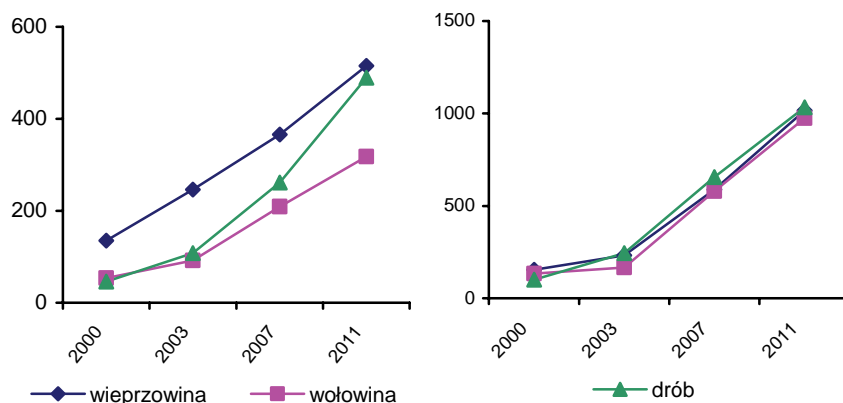
jakość. Dzięki inwestycjom dostosowującym polskie zakłady mięsne do wymogów UE, aktualnie są one uważane za jedne z najnowocześniejszych we Wspólnocie Europejskiej i z powodzeniem mogą konkurować z innymi ważnymi producentami UE oferując dobre jakościowo produkty mięsne po konkurencyjnych cenach.

Wartość obrotów w handlu zagranicznym produktami mięsnymi w ostatniej dekadzie dynamicznie wzrastała, a integracja z UE dodatkowo przyczyniła się do przyspieszenia tego procesu. Eksport mięsa i jego produktów w latach 2000-2011 wzrósł prawie ośmiokrotnie do 3,02 mld euro, natomiast import ponad trzynastokrotnie do 1,57 mld euro, w tym po wejściu do UE odpowiednio pięcio- i dwunastokrotnie. W latach 2000-2003 średnioroczny wzrost wartości eksportu mięsa wyniósł 18%, a po akcesji (lata 2004-2011) 20% rocznie.

Rysunek 1. Handel zagraniczny produktami mięsnymi w latach 2000-2011
EKSPORT

(w tys. ton - w ekwiwalencie mięsa)

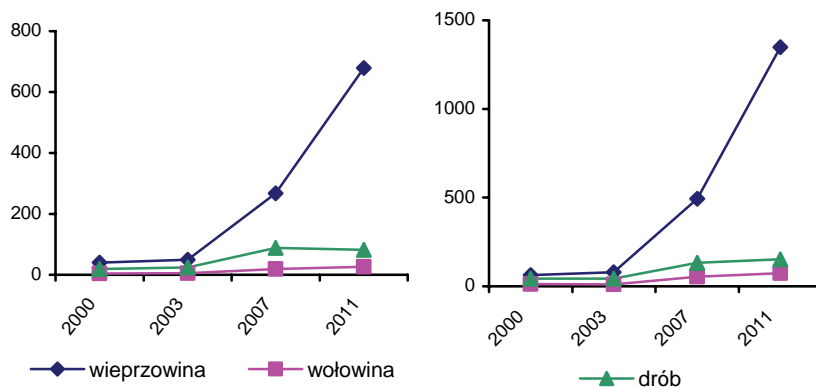
(w mln euro)



IMPORT

(w tys. ton - w ekwiwalencie mięsa)

(w mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC)

W strukturze polskiego eksportu od lat przeważa wieprzowina, jednak jej udział zmniejszył się z 57% w 2000 r. do 39% w 2011 r. na rzecz drobiu, którego udział wzrósł do 37% (w 2000 r. stanowił 20%), natomiast udział wołowiny od lat jest na podobnym poziomie i wynosi 23 - 24% ogółu eksportu mięsa z Polski.

Rysunek 2. Struktura towarowa eksportu produktów mięsnych (w %)



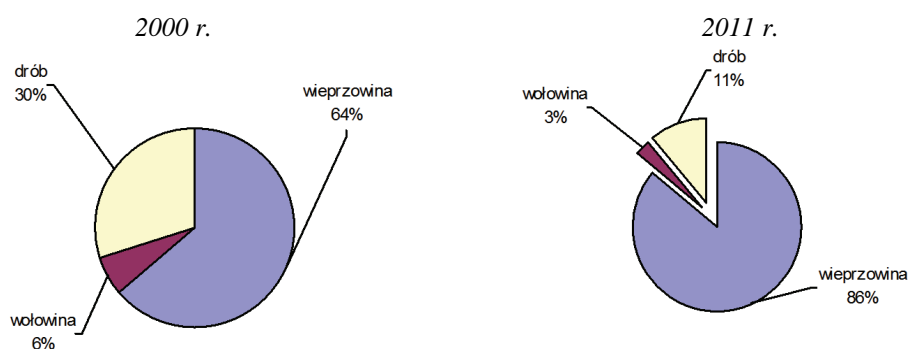
Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

W 2011 roku wpływy z eksportu wieprzowiny (żywiec, mięso wieprzowe, tłuszcze i przetwory) były sześciopółkrotnie wyższe niż w 2000 r., zaś trzyipółkrotnie wyższe niż w 2004 r. i przekroczyły 1,0 mld euro. Wolumen eksportu wieprzowiny (w ekwiwalencie mięsa) wzrósł prawie czterokrotnie do 515 tys. ton. W eksporcie wołowiny (żywiec, mięso i przetwory) w latach 2000-2003 średnioroczny wzrost wartości eksportu wyniósł 7,6%, a po akcesji wzrósł do 19,4% rocznie. Ogółem w latach 2000-2011 odnotowano ponad siedmiokrotny wzrost wpływów ze sprzedaży wołowiny. Eksport wołowiny w ekwiwalencie mięsa wzrósł sześciokrotnie do 320 tys. ton. Najszybciej wzrastał jednak eksport drobiu. W 2011 r. był on dziesięciokrotnie wyższy niż w 2000 r. i ponad trzyipółkrotnie wyższy niż w 2004 r. Średnioroczny wzrost wartości eksportu drobiu w latach 2000-2003 wyniósł 34,4%, a po akcesji 20,4% rocznie. Eksport drobiu (żywiec, mięso, podroby i przetwory) w 2011 r. wyniósł prawie 490 tys. ton i był 10-krotnie wyższy niż w 2000 r., a czterokrotnie wyższy niż w 2004 r.

Import produktów mięsnych w latach 2000-2011 również odznaczał się tendencją wzrostową, z tym że dynamicznie wzrastał jedynie przywóz wieprzowiny, a import pozostałych gatunków mięsa (wołowina i drobień) był raczej umiarkowany i stabilny. Wydatki związane z zakupem wieprzowiny wzrosły ponad dwadzieścia jeden razy, z 63 mln euro do 1,35 mld euro. Tempo wzrostu wartości importu wieprzowiny w latach 2000-2003 było na poziomie 8,3%, ale już po akcesji (lata 2004-2011) wzrosło do 32,7% rocznie. Wydatki na import wołowiny do Polski w latach 2000-2011 wzrosły z 13 do 75 mln euro. W okresie poprzedzającym przystąpienie naszego kraju do UE tempo wzrostu importu wołowiny było na poziomie ok. 2%, a po integracji z UE

wyniosło już prawie 22% rocznie. Z kolei wartość importu drobiu wzrosła w tym czasie trzyipółkrotnie do 152 mln euro. Wydatki związane z importem drobiu do Polski w latach 2000-2003 kształtowały się na poziomie ok. 50 mln euro rocznie, a po akcesji tempo wzrostu importu wynosiło 7% rocznie. W ogólnej strukturze importu produktów mięsnych do Polski od lat dominuje wieprzowina, z tym że jej udział zwiększył się z 64% w 2000 r. do 86% w 2011 r., zmniejszył natomiast udział wołowiny (z 6 do 3%) i drobiu (z 30 do 11%). Import mięsa i jego produktów prawie w całości pochodzi z krajów UE.

Rysunek 3. Struktura towarowa importu produktów mięsnych (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

Przez cały analizowany okres (2000-2011) bilans wymiany handlowej mięsem i jego produktami był dodatni i wzrósł z 0,3 mld euro w 2000 r. do 0,6 mld euro w 2004 r. i do 1,4 mld euro w 2011 r. Wskaźnik pokrycia importu mięsa i jego produktów eksportem (TC - *Trade Coverage*³) największą wartość 4,8 osiągnął w 2003 r., a w kolejnych latach stopniowo malał, jednak przez cały czas był powyżej jedności [Szczepaniak 2011]. W 2011 r. wyniósł 1,9. Oznacza to, że wymiana handlowa mięsem i jego produktami była opłacalna i przynosiła korzyści polskim przedsiębiorcom. Niekorzystnie wskaźnik ten przedstawia się w handlu wieprzowiną, gdzie od 2008 r. jest poniżej jedności (0,7), co oznacza że mamy deficyt w handlu tym gatunkiem mięsa i jesteśmy importerem netto wieprzowiny. Najwyższą natomiast wartość odnotowano w handlu wołowiną, gdzie w 2009 r. wyniósł on 17,6, a w kolejnych latach był na poziomie 13. Z kolei w handlu drobiem oscyluje w granicach 6.

Głównym partnerem Polski w handlu mięsem i jego produktami od lat są kraje UE, gdzie trafia ok. 70% eksportu polskiego mięsa i skąd prawie w całości pochodzi import, a główni dostawcy to: Niemcy, Dania, Belgia, Holandia. Obserwuje się jednak postępujący proces dywersyfikacji rynków zbytu produktów mięsnych. Jest to

³ Trade Coverage (TC) – wskaźnik pokrycia importu danego produktu lub grupy produktów ich eksportem, czyli relacja wartości eksportu do wartości importu. Wskaźnik ten jest jedną z prostszych miar konkurencyjności. Jego istota polega na określeniu, w jakim stopniu wpływy walutowe z eksportu produktami pokrywają wydatki na import tego produktu.

szczególnie widoczne w eksporcie wieprzowiny, gdzie wzrasta udział krajów WNP (Białoruś, Ukraina i Rosja) oraz Azji (Japonia, Korea Płd., Hongkong), a maleje znaczenie krajów UE.

2. Instrumenty Wspólnej Polityki Handlowej a wymiana handlowa mięsem

Wpływ na tak dynamiczny wzrost obrotów handlowych (import/eksport) produktami mięsnymi w Polsce miała niewątpliwie integracja z UE. Wiązało się to m.in. z likwidacją ograniczeń dostępu do rynku krajów Wspólnoty Europejskiej oraz możliwością stosowania wsparcia w eksporcie mięsa i jego produktów poza terytorium UE. Unijny rynek mięsa jest natomiast chroniony wysokimi cłami oraz wymogami weterynaryjnymi i sanitarnymi przed napływem konkurencyjnych towarów spoza UE [Urban 2009].

W okresie poprzedzającym członkostwo w strukturach UE Polska, będąc członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO) stosowała już wiele instrumentów w handlu zagranicznym produktami sektora mięsnego. W niektórych przypadkach były one podobne, a nawet identyczne jak w UE. W handlu zagranicznym mięsem i jego produktami stosowano następujące regulacje:

1. Monitorowanie eksportu/importu mięsa i jego produktów za pomocą pozwoleń na przywóz/wywóz.
2. Cła importowe.
3. Kontyngenty taryfowe.
4. Plafony taryfowe.
5. Zawieszenie pobierania cel.
6. Dodatkowe opłaty celne SSG – Special Safeguard clause.
7. Dopłaty do wywozu (subsytia eksportowe)

Najważniejszym z nich były cła importowe, skutecznie chroniące polski rynek mięsa (wieprzowina, wołowina, drób) przed napływem konkurencyjnych cenowo surowców z zagranicy. Cła przywózowe uzależnione były od asortymentu importowanego mięsa. W przypadku importu wieprzowiny, opłaty celne ustalone zostały na dość wysokim poziomie tj. dla wieprzowiny (tusze i półtusze) 76% max 90 euro/100 kg, wołowina - 45% ad valorem, zaś mięso drobiowe 60% min 60 euro/100 kg. Istniała jednak możliwość importu mięsa po zerowych lub obniżonych stawkach celnych z państw, z którymi Polska miała podpisane umowy na import mięsa w ramach preferencyjnych kontyngentów taryfowych (z UE, WTO, CEFTA oraz wybranych państw) lub plafonów taryfowych. W przypadku nadmiernego importu, istniała możliwość nakładania dodatkowych opłat celnych (SSG – special safeguard clause).

Eksport mięsa i jego przetworów mógł być wspierany dopłatami zgodnie z przyjętym przez Polskę zobowiązaniem w ramach podpisanego wielostronnego porozumienia GATT/WTO, które określało ilościowo i wartościowo poziom subsydiowania eksportu. W latach poprzedzających członkostwo Polski w UE subsydiowano jedynie eksport wieprzowiny. W drugiej połowie lat 90-tych była to sprzedaż z zapasów Agencji Rynku Rolnego po cenach niższych od zakupu. W latach 2003-2004 obowiązywał już system wsparcia eksportu podobny jak w UE. Polska dopłacała do eksportu półtuszy wieprzowych, które były wywożone do krajów innych niż

Unia Europejska. W 2003 r. ok. 85% ogółu eksportu świeżych, chłodzonych półtuszy wieprzowych objętych zostało dopłatami, a od 1 stycznia do 30 kwietnia 2004 r. eksport subsydiowany stanowił prawie 90 % eksportu półtuszy wieprzowych z Polski. Dzięki temu wsparciu polska wieprzowina mogła konkurować cenowo na rynkach krajów trzecich z subsydiowaną wieprzowiną pochodzącą z UE. Po przystąpieniu do UE polscy przedsiębiorcy na równi z przedsiębiorcami z krajów UE mogli już korzystać z tego instrumentu wsparcia i eksportować produkty branży mięsnej z subsydiami, z tym że wsparcie to udzielane było wówczas tylko do przetworów wieprzowych, wołowiny i drobiu [Mroczek 2009].

W latach 2004-2011 wyeksportowano z Polski do krajów trzecich prawie 250 tys. ton mięsa i jego przetworów, wspierając ten eksport subsydiami w wysokości 325 mln zł. Największym wsparciem został objęty eksport wołowiny – 176 mln zł do 114 tys. ton mięsa wołowego oraz wieprzowiny – 136 mln zł do 130 tys. ton. Wprowadzone przez Komisję Europejską pod koniec listopada 2007 r. subsydia do eksportu półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego spowodowały przejściowy wzrost eksportu w 2008 r. wieprzowiny z Polski. Wywieziono wówczas 81 tys. ton wieprzowiny dopłacając 26 mln zł. Kwota ta stanowi 70% ogółu subsydiów wypłaconych do eksportu wieprzowiny. Poprawa sytuacji na unijnym rynku wieprzowiny w 2008 r. skłoniła Komisję Europejską do zawieszenia z dniem 8 sierpnia 2008 r. tej formy wsparcia eksportu półtuszy wieprzowych. Subsydia do eksportu wieprzowiny przetworzonej obowiązywały do 20 kwietnia 2012 r., a do wołowiny do 20 września 2012 r.

Tabela 1. Subsydia do eksportu mięsa i produktów mięsnych (w mln zł)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Razem 2004-2011
Wołowina i cielęcina	11,1	47,0	21,0	14,4	9,1	13,2	16,9	43,5	176,2
Wieprzowina	0,08	5,6	9,2	6,3	83,2	14,4	9,0	8,7	136,5
Drób	0,3	2,2	2,1	2,9	2,0	1,1	0,9	0,8	12,3
RAZEM	11,48	54,8	32,3	23,6	94,3	28,7	26,8	53,0	325,0
Wartość eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich	305,4	441,7	358,3	390,6	1 055,5	532,3	1 005,8	1 533,1	5 622,7
Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich (w %)	3,7	12,4	9,0	6,0	8,9	5,4	2,7	3,4	5,8
Wartość eksportu produktów mięsnych*	1 907,9	3 012,2	3 673,6	4 384,6	6 687,3	6 363,2	7 203,6	8 483,7	41 716,1
Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych (w%)	0,6	1,8	0,9	0,5	1,4	0,4	0,4	0,6	0,8

^{*)} odnosi się to do eksportu następujących asortymentów mięsa: wołowina (CN 0201 i 0202), wieprzowina (CN 1601 00 i 1602 41 10, 1602 42 10, 1602 49 19, a w 2008 r. dodatkowo CN 0203 i 0210), mięso drobiowe (CN 0207) i żywy drób (0105).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Agencji Rynku Rolnego i CAAC.

Udział subsydiów w wartości eksportu mięsa i jego produktów do krajów trzecich w latach 2004-2011 wyniósł średnio ok. 6%, a w ogólnej wartości eksportu produktów mięsnych tylko 0,8% i nie miał większego wpływu na wzrost eksportu, poza wyjątkową sytuacją w pierwszej połowie 2008 r., kiedy to Komisja Europejska wprowadziła subsydiowanie eksportu półtuszy wieprzowych i elementów mięsa wieprzowego.

Osiem lat członkostwa naszego kraju w strukturach unijnych pokazało, że polscy przedsiębiorcy branży mięsnej dobrze byli przygotowani do funkcjonowania na Wspólnym Rynku Europejskim (WRE) i w efekcie ich pozycja po akcesji poważnie się umocniła. Było to wynikiem m.in. wolnego handlu na obszarze UE i obowiązującym instrumentom handlu zagranicznego związanym ze Wspólną Polityką Handlową. Instrumenty te były już znane, a niektóre z nich stosowane w Polsce przed akcesją do UE. Integracja z UE uszczegółowiła ich stosowanie. Przywóz do Wspólnoty lub wywóz ze Wspólnoty Europejskiej mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego podlegał obowiązkowi licencjonowania (przedstawienia podczas odprawy celnej pozwolenia na przywóz lub wywóz). Instrument ten pozwalał Komisji monitorować import/eksport mięsa i produktów mięsnych do/z Wspólnoty Europejskiej, a w dalszej kolejności wprowadzać odpowiednie instrumenty handlowe w celu regulacji rynku. Obecnie pozwolenia wymagane są jedynie w przywozie do UE mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w ramach kontyngentów taryfowych i w eksporcie z subsydiami.

Cła importowe skutecznie chronią unijny rynek wieprzowiny, wołowiny i drobiu przed napływem tańszych produktów z krajów trzecich. Komisja Europejska ustaliła cło kwotowe na tusze i półtusze wieprzowe świeże, chłodzone i mrożone na poziomie 53,6 euro/100 kg, zaś na pozostałe asortymenty mięsa wieprzowego na poziomie od 60,1 euro/100 kg (łopatki i ich kawałki) do 86,9 euro/100 kg (schaby i ich kawałki). Cło na import mięsa wołowego również ustalone zostało na wysokim poziomie i wynosi ono od 12,8%+176,8 euro/100 kg do 12,8%+304,1 euro/100 kg (w zależności od asortymentów). Należności celne w przywozie mięsa drobiowego są bardziej zróżnicowane i kształtują się na poziomie od 26,2 euro/100 kg („kurczaki 83%”) do 102,4 euro/kg (kawałki i podroby bez kości). Tak wysokie cła skutecznie chronią rynek unijny, w tym również polski, przed napływem konkurencyjnych cenowo towarów z zagranicy. Import spoza UE jest opłacalny jedynie w ramach kontyngentów taryfowych o preferencyjnych stawkach celnych.

Kontyngenty taryfowe na wieprzowinę, wołowinę i mięso drobiowe wynikają z umów zawartych w ramach wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Urugwajskiej GATT/WTO i są zarządzane przez Komisję Europejską. Obowiązują one w handlu z państwami członkowskimi WTO, a także z niektórymi krajami trzecimi, z którymi UE zawarła specjalne dwustronne umowy handlowe. Import wieprzowiny, wołowiny i drobiu w ramach kontyngentów odbywa się po obniżonych, bądź zerowych stawkach celnych, jednak jest możliwy po spełnieniu odpowiednich wymagań, wynikających z regulacji unijnych. Aktualnie na wspólnotowym rynku wieprzowiny obowiązują trzy kontyngenty taryfowe na import 44,6 tys. ton mięsa wieprzowego (z USA, Kanady i pozostałych krajów WTO), rozdysponowywane kwartalnie, proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych. W Polsce od czasu akcesji nie było zainteresowania importem wieprzowiny w ramach kontyngentów taryfowych. W całości zakupy pochodzą z krajów UE, gdzie obowiązuje swobodny przepływ towarów.

Na wspólnotowym rynku wołowiny funkcjonuje obecnie 10 kontyngentów taryfowych o obniżonych stawkach celnych, w ramach których można importować do UE różne asortymenty mięsa wołowego i cielęcego oraz żywe zwierzęta. Największym zainteresowaniem wśród wszystkich krajów członkowskich UE cieszy się kontyngent o 20% stawce celnej *ad valorem* na import mrożonego mięsa wołowego i cielęcego, który co roku w 100% jest rozdysponowywany. W pierwszym roku naszego członkostwa polscy przedsiębiorcy mogli z niego korzystać, gdyż warunkiem było udowodnienie importu lub eksportu wołowiny w poprzednich dwóch latach. Natomiast w kolejnych latach, ze względu na zmianę przepisów (wymóg udowodnienia tylko importu), polscy przedsiębiorcy zostali pozbawieni możliwości importu wołowiny w ramach tego kontyngentu, gdyż Polska po akcesji stała się eksporterem netto wołowiny.

Na rynku drobiu, KE ustanowiła 6 kontyngentów taryfowych na przywóz do UE mięsa drobiowego po preferencyjnym ciele. Rozdysponowywane są one kwartalnie, proporcjonalnie do wielkości wnioskowanych. Polscy przedsiębiorcy aktywnie uczestniczą w tym mechanizmie i na początku każdego kwartału składają wnioski o udzielenie pozwolenia na import mięsa drobiowego w ramach kontyngentów taryfowych, które jest sprowadzane m.in. z Brazylii czy Tajlandii.

PODSUMOWANIE

Wejście Polski w struktury unijne zaznaczyło się dynamicznym wzrostem obrotów handlowych mięsem i produktami mięsnymi, w szczególności z krajami UE. Rynek unijny stał się dla polskiej żywności podstawowym rynkiem zbytu i zaopatrzenia. Istotną rolę w rozwoju wymiany handlowej mięsem i jego produktami odegrały instrumenty WPH i WPR, które po akcesji były stosowane na jednakowych zasadach we wszystkich krajach członkowskich UE.

Jednym z instrumentów handlowych WPR stabilizujących rynek mięsa były subsydia eksportowe, dzięki którym zdejmwana była z rynku nadwyżka produkcji. Udział subsydiów w wartości eksportu produktów mięsnych do krajów trzecich w latach 2004-2011 wyniósł zaledwie ok. 6%, a w ogólnej wartości eksportu produktów mięsnych z Polski w tym okresie tylko 0,8%. Nie miało to więc większego wpływu na wzrost eksportu mięsa i jego produktów po integracji Polski z UE.

Kolejnym instrumentem handlowym, skutecznie chroniącym europejski rynek mięsa przed napływem tańszego surowca z zagranicy są cła importowe. Dzięki wysokim stawkom celnym, na polski rynek trafiają znikome ilości mięsa spoza UE (jedynie mięso drobiowe importowane w ramach kontyngentów taryfowych po obniżonych stawkach celnych). Można stwierdzić, że unijne opłaty celne są znacznie wyższe i odpowiednio ograniczają napływ tańszego surowca z krajów pozaunijnych.

Największy wpływ na wzrost obrotów handlowych mięsem i jego produktami po akcesji miało zniesienie ograniczeń taryfowych i pozataryfowych w handlu pomiędzy krajami członkowskimi UE. Polskie produkty mięsne mogą konkurować na rynku unijnym nie tylko ceną, ale również jakością. Inwestycje dostosowujące zakłady mięsne do wymogów unijnych spowodowały, że są one uważane za jedne z najnowocześniejszych we Wspólnocie. Osiem lat funkcjonowania Polski w ramach Wspólnego Rynku udowodniło, że polscy producenci branży mięsnej byli dobrze przygotowani do członkostwa w UE i znakomicie poradzili sobie z realizacją

instrumentów handlowych WPR. Pozycja konkurencyjna polskich producentów mięsa na rynku unijnym jest oceniana dość wysoko. Polska jest ważnym producentem i eksporterem produktów mięsnych w UE. Nasze produkty mięsne są znane i cenione na całym świecie, a zawdzięczamy to działaniom promocyjnym i informacyjnym wspieranym z funduszy wspólnej Polityki Rolnej.

Przystąpienie Polski do UE oznaczało radykalną zmianę w polityce handlowej oraz zmieniło naszą pozycję konkurencyjną zarówno w stosunku do krajów UE, jak i spoza UE. Zmieniła się również rola poszczególnych czynników wpływających na wysokość eksportu i importu produktów sektora mięsnego.

Literatura:

- 1) Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, „Analizy rynkowe” 2001-2012, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa
- 2) Mroczek R. (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, Raport PW nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009
- 3) Szczepaniak I. (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej*, Raport PW nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009
- 4) Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (I)*, Raport PW nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011
- 5) Urban R (red), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, Raport PW nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

Summary

The integration of Poland with the European Union had a positive influence on the trade exchange with meat products. Mutual, full opening EU markets became strong impulse of the development of the meat sector in Poland and contributed to the significant improvement in results of the foreign trade with meat products. In the end, already in first years of our membership in the EU, the Common European Market became an important market and field of supply for meat products coming from Poland. In the following years upturn, both in the export and in the import was continued.

In the period of eight years of our membership in the EU the value of export of meat products rose almost five times from 0.64 mln euro in 2003 up to 3.02 bln euro in 2011. However the import grew up as far as twelve times from 0.13 mln euro up to 1.57 bln euro, mainly as a result of the dynamically rising purchasing of the pork. To the improvement in commercial results with meat products, apart from the liquidation of the customs in the trade inside the EU, the foreign trade instruments resulting from the Common Commercial Policy (CCP) had also influence on the area of the agriculture. Export of some meat products to third countries became provided with subsidizing, and in final years also supporting the promotion programs. Import from third countries limited a high customs duties which effectively are protecting the EU market from the inflow of meat competitive products. Moreover they are applicable in a meat trade equal for all members the EU veterinary and sanitary rules.

A reply to the questions put forward is a purpose of research: In what degree did instruments of the foreign trade bear on the improvement in results of the trade exchange in with the meat and meat products in Poland after integration with the EU?

Informacja o autorze:

Mgr Mirosława Tereszczuk

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

- Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB)

ul. Świętokrzyska 20

00-002 Warszawa

tel.: +48 (0) 22 50 54 516

e-mail: m.tereszczuk@ierigz.waw.pl