



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

nr 54

Warszawa 2012

**Czynniki
konkurencyjności
sektora
rolno-spożywczego
we współczesnym
świecie**



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Czynniki
konkurencyjności
sektora
rolno-spożywczego
we współczesnym
świecie**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Czynniki konkurencyjności sektora rolno-spożywczego we współczesnym świecie

*Redakcja naukowa
dr Bożena Nosecka*

*Autorzy:
dr Bożena Nosecka
prof. dr hab. Stanisław Krasowicz
dr Karolina Pawlak
mgr Katarzyna Kita
mgr inż. Łukasz Zaremba*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2012

Prof. dr hab. Stanisław Krasowicz jest pracownikiem Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa – Państwowego Instytutu Badawczego w Puławach

Dr Karolina Pawlak i mgr Katarzyna Kita są pracownikami Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu

Dr Bożena Nosecka i mgr inż. Łukasz Zaremba są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie

Pracę zrealizowano w ramach tematu: **Uwarunkowania i wyzwania rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce na tle tendencji światowych**, w zadaniu: *Czynniki kształtujące konkurencyjność rolnictwa*

Celem opracowania było przedstawienie: pozycji Polski w światowych rankingach konkurencyjności, wskaźników rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w polskim rolnictwie, zasobów oraz jakości ziemi i siły roboczej w rolnictwie Polski i UE oraz wpływu na obroty światowe produktami rolno-żywnościowymi regionalnych ugrupowań integracyjnych.

Recenzent

prof. dr hab. Walenty Poczta, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Opracowanie komputerowe

Alicja Capiga

Korekta

Barbara Walkiewicz

Redakcja techniczna

Leszek Ślipiski

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-262-7

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (22) 50 54 444
faks: (22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

Spis treści

Wstęp.....	7
1. Konkurencyjność w badaniach instytucji międzynarodowych...	14
1.1. Metodyka badań.....	14
1.2. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności.....	19
1.3. Pozycja Polski w rankingach rozwoju gospodarki opartej na wiedzy	24
1.4. Niektóre wskaźniki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w Polsce (w tym w rolnictwie).....	28
2. Zasoby i jakość siły roboczej i ziemi w rolnictwie.....	32
2.1. Zasoby i jakość siły roboczej w rolnictwie Polski i UE.....	32
2.2. Zasoby i jakość ziemi w Polsce i UE.....	38
2.3. Przyrodnicze uwarunkowania konkurencyjności polskiego rolnictwa.....	42
3. Instytucjonalne uwarunkowania konkurencyjności sektora rolno-spożywczego (uwarunkowania zewnętrzne).....	51
3.1. Multilateralna a regionalna liberalizacja handlu rolnego.....	51
3.2. Regulacje wymiany handlowej w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych.....	55
3.3. Znaczenie handlu rolno-spożywczego w wybranych ugrupowaniach integracyjnych.....	78
3.4. Identyfikacja przewag konkurencyjnych sektora rolno-spożywczego regionalnych ugrupowań na rynku światowym.....	84
Podsumowanie.....	92
Aneks.....	95
Bibliografia.....	107

Wstęp

Badania klasyków i neoklasyków ekonomii politycznej, a także współczesnych badaczy problemu konkurencyjności koncentrują się przede wszystkim na poszukiwaniu czynników wyznaczających potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną gospodarki, jej sektorów i podmiotów. Rozwój teorii i badań, wyrastających głównie z handlowego nurtu ekonomii, polega de facto na zwiększaniu liczby czynników określających potencjał konkurencyjny poszczególnych bytów gospodarczych. Klasycy (Smith, Ricardo) i neoklasycy (Viner, Heckscher, Ohlin, Samuelson) źródeł konkurencyjności, a właściwie przyczyn różnego udziału poszczególnych krajów w wymianie międzynarodowej upatrywali w obfitości wyposażenia w czynnik pracy i kapitału (Smith, Ricardo brali pod uwagę jedynie nakłady pracy). W teoriach neoczynnikowych zasoby poszczególnych krajów poszerzono o zasoby naturalne, a w teoriach neotechnologicznych uwzględniono wiedzę (postęp techniczny – teoria luki technologicznej Posnera), efekty skali produkcji (Krugman), przewagi z tytułu dysponowania produktami i czynnikami produkcji (Kravis). Autorzy obecnych ocen i badań konkurencyjności, m.in. Fagerberg, Knell i Srholec, Lubiński, wiążą pozycję krajów w gospodarce światowej ze stanem całej gospodarki¹.

Teorie czy koncepcje dotyczące źródeł konkurencyjności, głównie w aspekcie specjalizacji eksportowej gospodarek poszczególnych krajów i sektorów, zmieniały się od uproszczonych rozwiązań modelowych i statycznych do modeli dynamicznych z rosnącą liczbą zmiennych objaśniających kształtowanie się konkurencyjności i rozwoju handlu międzynarodowego. Wielu współczesnych badaczy konkurencyjności (m.in. Ohlin, ale także Sohns w swojej teorii międzynarodowego podziału pracy) wyraźnie wskazuje na wieloaspektowość badań tego problemu i konieczność uwzględniania w analizach bardzo wielu czynników. Jak dotąd w badaniach konkurencyjności międzynarodowej najbardziej syntetyczną i pełną teorię dotyczącą konkurencyjności i kształtujących ją czynników opracował Porter. W swej koncepcji przewag konkurencyjnych Porter uwzględniał nie tylko podażowe i popytowe aspekty badań konkurencyjności, ale też czynniki wynikające z teorii mikroekonomii i zarządzania na poziomie podmiotów gospodarczych. Przełomowy charakter koncepcji Portera polega głównie na uwzględnieniu wpływu na występowanie przewag konkurencyjnych branż i przedsiębiorstw, zewnętrznych atrybutów rozumianych jako cechy gospodarki (narodu). Porter źródeł przewag konkurencyjnych upatruje głównie w jakości czynników wytwórczych, rozwoju branż pokrewnych i wspierających,

¹ Ten krótki przegląd rozwoju teorii i badań konkurencyjności przedstawiono na podstawie m.in. następujących pozycji literaturowych: Misala (2011), Olczyk (2008), Jagiełło (2008).

przede wszystkim tych, którzy stanowią mogą nośniki postępu i innowacji. Państwa (rządy) powinny pełnić rolę katalizatora postępu poprzez zachęcanie firm i stymulowanie popytu na zaawansowane technologie, promowanie innowacji, popieranie krajowej rywalizacji. Według Portera zmiana jednego czynnika konkurencyjności najczęściej powoduje zmianę całego układu czynników stanowiących źródło przewag konkurencyjnych poszczególnych sektorów (a w konsekwencji gospodarek narodowych) na rynku międzynarodowym. Budowanie przewagi konkurencyjnej jedynie w oparciu o jeden czy dwa czynniki może i często prowadzi do braku możliwości jej utrzymania w dłuższym okresie czasu (jest to dynamiczne podejście do badań konkurencyjności). Bez wątplenia rozwinięciem modelu Portera są obecnie wielowymiarowe badania konkurencyjności prowadzone przez szereg instytucji i organizacji międzynarodowych.

„Równoważność” czynników konkurencyjności na wszystkich poziomach jej badania nie zmienia faktu, że rzeczywistość gospodarcza czy społeczna i jej zmiany „podnoszą” lub zmieniają wagę poszczególnych czynników traktowanych jako „koło napędowe” konkurencyjności lub też stwarzają konieczność położenia szczególnego nacisku na poprawę i rozwój jednego ze źródeł przewag konkurencyjnych. Zmienia się zatem siła oddziaływania poszczególnych czynników na zdolność konkurencyjną. Rzeczywistość gospodarcza zmienia się często szybciej od dotychczasowych teorii i koncepcji, co powoduje konieczność stałej ich aktualizacji.

We współczesnym, globalnym świecie coraz większego znaczenia nabiera funkcjonowanie bytów gospodarczych w oparciu o zasadę: wiedzieć szybciej, reagować natychmiast i podejmować właściwe decyzje, ale też działać lepiej i mniejszym kosztem². Liczy się więc dostęp do informacji, traktowanej przez niektórych badaczy konkurencyjności jako piąty, po kapitale, ziemi, pracy i organizacji zasób czynników produkcji, szybkość reakcji na pozyskiwane informacje, a także zdobycie pozycji wyróżniającej poszczególnych uczestników rynku spośród innych konkurentów, głównie poprzez innowacje³ i kreowanie marki firmy czy produktu. Podstawowego znaczenia nabiera więc: rozwój technologii informatycznych i komunikacyjnych oraz sprawny i skuteczny marketing, logistyka, a także innowacyjność działania podmiotów rynku, nie tylko w procesie produkcji, ale też w in-

² Procesy globalizacji rozumiane są na poziomie sektorowym jako działanie w systemie wzajemnie powiązanych gałęzi zlokalizowanych w różnych krajach i w ramach globalnych strategii (Chechelski 2008).

³ Innowacyjność to pojęcie różnie definiowane w teoriach i badaniach dotyczących tego zagadnienia. Według Druckera innowacyjność to „celowe i zorganizowane poszukiwanie zmian”, a według Schumpetera to wprowadzanie nowych produktów, nowych metod produkcji, nowych rynków, nowej organizacji – za Włodarczyk, Domańska (2001). Według Carrine Gallo (2011) innowacyjność to bardzo szerokie pojęcie znacząco różniące się od wynalazczości.

nych obszarach funkcjonowania uczestników rynku. Budowanie przewag konkurencyjnych przy wykorzystaniu tych źródeł zależy przede wszystkim od jakości czynników produkcji, a głównie czynnika pracy (poziom wykształcenia, wiedza, przygotowanie zawodowe itp.)⁴. „Kolem napędowym” poprawy konkurencyjności jest więc we współczesnym świecie przede wszystkim wiedza, co wyraźnie podkreślono w Strategii Lizbońskiej z 2000 r., zmodyfikowanej Strategii Lizbońskiej z 2005 r. oraz Strategii 2020 przyjętej do realizacji w UE (konkurencyjność poprzez naukę, innowacyjność i wiedzę). W Strategii Lizbońskiej ustalono podstawowe cele strategiczne, których realizacja doprowadzić miała do uczynienia z UE najbardziej konkurencyjnej, opartej na wiedzy gospodarki świata, a równocześnie zdolnej do zrównoważonego rozwoju przy zachowaniu wzrostu zatrudnienia i spójności społecznej. W Strategii Lizbońskiej położono szczególny nacisk na: utworzenie społeczeństwa informacyjnego, utworzenie środowiska wspierającego innowacyjność przedsiębiorstw, edukację dla życia i pracy w społeczeństwie opartym na wiedzy. Zakładano: poprawę zdolności adaptacyjnych przedsiębiorstw do inwestowania w kapitał ludzki, stworzenie lepszych warunków dostępu do kapitału i rozwoju działalności badawczo-rozwojowej oraz ułatwienie dostępu do innowacyjnych rozwiązań. W tym celu przewidziano zwiększenie wydatków państwa na działalność badawczo-rozwojową, innowacje i technologie informatyczne⁵.

Strategia Lizbońska zawierająca diagnozę podstawowych czynników, ale też zagrożeń, szans i zakresu działań szeroko pojętej administracji rządowej w zakresie poprawy konkurencyjności gospodarek (poziom makro) to jedna z najbardziej syntetycznych, wielowymiarowych, a zarazem dynamicznych ocen i strategii konkurencyjności. Przy czym w ocenach i strategii uwzględniono wyzwania stawiane przez współczesną rzeczywistość gospodarczą i społeczną, przy równoczesnym wykorzystaniu możliwości współdziałania w ramach zintegrowanych gospodarek. Jak stwierdza Misala (2011), Strategia Lizbońska wyznacza instrumenty i cele realizacji polityki gospodarczej w krajach członkowskich UE. To swego rodzaju plan budowy w Europie zintegrowanej gospodarki międzynarodowej.

Źródłem konkurencyjności we współczesnym, globalnym świecie może być (choć nie zawsze jest) wzrost dostępu do wiedzy technicznej i naukowej poprzez współpracę w ramach firm transnarodowych (WKT). Przepływy wiedzy

⁴ Na znaczenie kapitału ludzkiego w procesach konkurowania w teoriach handlu międzynarodowego „nurtu zasobowego” wskazywał już w swej teorii trójczynnikowej Vanek, który kapitał ludzki, obok fizycznych jego zasobów, rozumiał jako ucieleśnienie wiedzy ogólnej i zawodowej oraz doświadczenia zdobytego w trakcie uczenia się. Na kapitale ludzkim, jako najważniejszym czynnikiem kształtowania przewag konkurencyjnych i jego sprawności oraz zdolności do działań innowacyjnych, opiera się tzw. gospodarka oparta na wiedzy, której szybki rozwój miał miejsce w ostatniej dekadzie XX wieku – Madej (2006).

⁵ Presidency Conclusions, Lisbon European Council, 23-24 March 2000.

technicznej i kapitału produkcyjnego realizowane poprzez wielkie korporacje międzynarodowe, w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) czy zakupu produktów – nośników postępu technicznego oraz licencji i patentów, jak pisze Misala (2011) i jak uważa wielu innych teoretyków i badaczy konkurencyjności, umożliwiają poprawę efektywności wykorzystania czynników produkcji i budowania przewag konkurencyjnych podmiotów, sektorów i gospodarek krajowych. Pozytywny wpływ przepływów kapitałowych w ramach korporacji międzynarodowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kształtowanie się przewag konkurencyjnych, w aspekcie zarówno poprawy jakości siły roboczej, jak i poziomu wiedzy technicznej, dotyczyć może zarówno krajów „dawców”, jak i krajów „goszczących”. Przepływy kapitałowe stwarzają szanse przechodzenia gospodarek (i ich sektorów) na kolejne etapy rozwoju wiążące się ze zmianą relacji czynników wytwórczych i poprawę ich jakości (Frejtag-Mika 2009). Optymalizacyjny wpływ BIZ i współpraca w ramach WKT na poprawę jakości czynników produkcji są możliwe dla krajów „biorców” tylko w sytuacji, gdy kraje „dawcy” nie realizują inwestycji w krajach „goszczących”, z reguły mniej rozwiniętych gospodarczo, jedynie w celu maksymalizacji zysku. Wpływ BIZ i znaczenie WKT dla konkurencyjności poszczególnych krajów i ich sektorów są wielokierunkowe, złożone i w bardzo dużym stopniu zależą od polityki realizowanej przez poszczególne kraje.

We współczesnym świecie coraz większego znaczenia nabiera problem jakości i bezpieczeństwa żywności oraz ochrony środowiska naturalnego. Wysoka jakość żywności i jej bezpieczeństwo to coraz częściej główne kryteria wyboru produktów dokonywanych przez społeczeństwa krajów zamożnych – bardziej rozwiniętych gospodarczo. Stąd źródłem konkurencyjności produktów rolnych i spożywczych jest i będzie w coraz większym stopniu stosowanie technologii produkcji sprzyjających ochronie środowiska i odnawialności zasobów przyrody (rolnictwo zrównoważone), a jednocześnie gwarantujących wysoką, z punktu widzenia bezpieczeństwa żywności, jakość produktów. Z problemem bezpieczeństwa żywności wiąże się jej dostosowanie do wymogów zdrowotnych konsumentów (głównie produkty mniej kaloryczne i niezawierające dodatków niesprzyjających ochronie zdrowia konsumentów). Problem dostosowania żywności do wymogów zdrowotnych nabierał będzie coraz większego znaczenia z powodu „starzenia” się społeczeństwa. W latach 2015-2020 ponad 50% ludności w świecie stanowiły będą osoby w wieku powyżej 50 lat⁶. Problem bezpieczeństwa żywnościowego oraz ochrony środowiska naturalnego w coraz większym stopniu uwzględniany jest w działaniach dużych firm przetwórczych, a głównie korporacji międzynarodowych. Przestrzeganie zasad ochrony środowiska naturalnego

⁶ Materiały z konferencji Vitafoods, *Nutraceutical Conference*, 22-24 maja 2011 r. – Genewa.

w połączeniu z przestrzeganiem praw człowieka i działaniami na rzecz rozwoju społeczności lokalnej określane są mianem działania według zasady tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu. Zwiększanie zakresu podejmowania przez firmy działające w sektorze spożywczym odpowiedzialności za procesy przebiegające we wszystkich ogniwach łańcucha produkcyjnego i marketingowego (przede wszystkim pod kątem ochrony środowiska naturalnego i bezpieczeństwa żywności) jest źródłem budowania przewag konkurencyjnych poszczególnych firm spożywczych i w konsekwencji produktów krajowego sektora żywnościowego na rynku światowym. Obserwuje się coraz bardziej wyraźne powiązanie przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu z lokowaniem w stosujących tę zasadę firmach przetwórczych inwestycji zagranicznych⁷.

Konieczność ochrony środowiska naturalnego może w istotny sposób zmienić podejście do analiz konkurencyjności i wskaźników jej pomiaru, opartych obecnie na badaniu czynników pozwalających na zwiększenie efektywności produkcji. Nie ulega jednak wątpliwości, że rosnące zapotrzebowanie na żywność w krajach mniej rozwiniętych gospodarczo czyni niezwykle trudnym wybory uczestników rynku (i wsparcia wewnętrznego) dotyczące poziomu intensywności produkcji rolnej. Wagę tego problemu zwiększa kurczenie się zasobów ziemi przeznaczonych do produkcji żywności w następstwie procesów urbanizacyjnych i wzrostu produkcji biopaliw. Produkcja biopaliw w świecie, wspierana w wielu krajach systemem subsydiów i ulg podatkowych zwiększyła się w latach 2000-2010 prawie sześciokrotnie, powodując zmniejszenie wykorzystania na cele spożywcze zbóż, trzciny cukrowej i olejów roślinnych (Rosiak, Łopaciuk, Krzemiński 2011).

Dalszy wzrost produkcji biopaliw na świecie i nasilenie procesów urbanizacyjnych uczynią proces konieczności wzrostu podaży żywności z utrzymywaniem zasad ochrony środowiska i produkcją żywności bezpiecznej dla zdrowia konsumentów jeszcze bardziej skomplikowanym i trudnym do rozwiązania. W najbardziej korzystnej sytuacji, z punktu widzenia możliwości wzrostu produkcji żywności bez równoczesnego naruszania zasad ochrony środowiska przyrodniczego, są kraje o relatywnie niskim poziomie intensyfikacji produkcji rolnej i których uwarunkowania przyrodnicze pozwalają na „bezpieczne” zwiększanie poziomu nakładów. Rozwiązania tego problemu upatruje się w stosowaniu innowacyjnych rozwiązań technicznych, technologicznych, a zwłaszcza biologicznych, pozwalających na wzrost produktywności z równoczesnym przestrzeganiem zasad zrównoważonego rozwoju. Realizacja przez Polskę regulacji

⁷ Materiały z konferencji pt. „*Spółeczna odpowiedzialność biznesu żywnościowego w praktyce*”, zorganizowanej 12 września 2012 r. w Warszawie przez Federację Producentów Żywności, Związek Pracodawców.

prawnych UE oraz przepisów krajowych dotyczących udziału energii ze źródeł odnawialnych wymagałaby, według przeprowadzonego szacunku, przeznaczenia w perspektywie roku 2020 w sumie 1,7-2,0 mln ha gruntów pod produkcję ziemiopłodów na cele substytucji paliwowej (Kuś, Faber 2010)⁸. Wykonana na podstawie opracowanego w IUNG modelu prognoza przekształceń gruntów rolnych na obszary zurbanizowane wskazuje na potrzebę wyłączenia z użytkowania rolniczego do roku 2030 około 526 tys. ha.

Budowanie przewag konkurencyjnych przez podmioty sektora rolnego w świetle wymogów wynikających z globalizacji jest bardzo trudne ze względu na silną ich atomizację. Dotyczy to przede wszystkim dostępu do informacji, szybkości reakcji na pozyskiwane dane czy budowania zaufania do wytwarzanych produktów (kreowanie marki), ale też dostępu do innowacyjnych rozwiązań w zakresie postępu technicznego, technologicznego, biologicznego, a zwłaszcza organizacyjnego. W dostosowaniu producentów rolnych do funkcjonowania w warunkach zaostrzającej się konkurencji na globalnym rynku uczestniczyć muszą firmy przetwórcze, instytucje funkcjonujące w otoczeniu rolnictwa – w tym zwłaszcza ośrodki naukowe, badawcze, instytucje kredytujące rolnictwo i organizacje rządowe. Od producentów rolnych zależy w bardzo dużym stopniu przełamanie bariery skali produkcji poprzez lepszą organizację rynku pierwotnego oraz aktywność w pozyskiwaniu dostępnych funduszy wsparcia.

Funkcjonowanie producentów rolnych i wszystkich podmiotów sektora rolno-spożywczego w warunkach zaostrzającej się konkurencji i wyzwań współczesnego świata wynikających ze stosowania zasad ochrony środowiska naturalnego i gwarancji bezpieczeństwa żywności czy poprawy jakości ziemi i racjonalnego wykorzystania jej zasobów w bardzo istotnym stopniu zależy od sprawności działania rządów. Sprawność ta dotyczy zwłaszcza: przestrzegania zasad wolności gospodarczej, efektywności i wolności rynku pracy, swobody prowadzenia biznesu, poprawy infrastruktury technicznej i gospodarczej oraz stanu całej gospodarki decydującej o możliwości wspierania wszystkich tych działań, włączając w to wspomaganie rozwoju wiedzy, innowacyjności, edukacji, systemów komunikacji czy ochrony środowiska. Systematycznymi badaniami tego typu zajmuje się szereg instytucji i organizacji światowych, w tym zwłaszcza:

- World Economic Forum (WEF) – Światowe Forum Ekonomiczne;

⁸ Powierzchnia ta obejmuje około 500 tys. ha gleb dobrych pod produkcję rzepaku przetwarzanego na estry, około 600 tys. ha gruntów ornych pod ziemiopłody przetwarzane na bioetanol oraz około 500 tys. ha pod trwałe plantacje roślin wieloletnich zbieranych na biopaliwa stałe. Dodatkowo około 300-400 tys. ha należałoby przeznaczyć pod produkcję kiszzonek dla biogazowni. Część tego zapotrzebowania można pokryć trawami z trwałych użytków zielonych.

- International Institute for Management Development (IMD) – Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania w Lozannie;
- World Bank – Bank Światowy;
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) – Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju;
- Heritage Foundation.

W ostatnich latach ogromne znaczenie mają rankingi konkurencyjności dotyczące rozwoju gospodarek opartych na wiedzy prowadzone przez Bank Światowy i Komisję Europejską.

Raporty wszystkich tych organizacji konstruowane w oparciu o bardzo dużą liczbę kryteriów dostarczają wiarygodnych informacji dotyczących pozycji poszczególnych krajów w światowych rankingach konkurencyjności. Niska pozycja w tych rankingach oznacza małe przygotowania gospodarki kraju (a przez to podmiotów gospodarczych) do funkcjonowania w warunkach zaostrej konkurencji na globalnym rynku światowym.

We współczesnym świecie bardzo istotny wpływ na geografie strumieni przepływów towarów, ale też usług, czynników produkcji, wiedzy, technologii ma rosnące znaczenie regionalnych ugrupowań gospodarczo-politycznych, których polityka, zwłaszcza handlowa, jest istotnym zewnętrznym czynnikiem wyznaczającym ograniczenia i możliwości stosowania instrumentarium konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych na rynku światowym (UE, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, ANCOM, CARICOM, ECOWAS, COMESA)⁹. Polityka prowadzona przez regionalne ugrupowania (ale też na Forum Światowej Organizacji Handlu WTO) w bardzo dużym stopniu wyznacza i określa pozycję poszczególnych krajów i sektora rolno-spożywczego na rynku światowym. Źródłem konkurencyjności może być już sama przynależność poszczególnych krajów do ugrupowań posiadających umiejętność stosowania efektywnego instrumentarium konkurencyjności, w tym zawierania korzystnych porozumień handlowo-gospodarczych i dostosowywania się do zawartych porozumień, ale też prowadzenia polityki powodującej poprawę konkurencyjności krajów należących do ugrupowań gospodarczych. Istotna jest też skala obrotów wewnątrz poszczególnych ugrupowań i wynikający stąd poziom zapotrzebowania na dostawy z krajów trzecich (zewnętrzne).

W opracowaniu analizie poddano:

- metodologię badań i pozycję Polski w światowych i europejskich rankingach konkurencyjności;
- dostosowanie rolnictwa polskiego do zasad funkcjonowania opartego na wiedzy;
- jakość i zasoby czynnika pracy i ziemi w polskim rolnictwie na tle krajów UE;

⁹ Patrz rozdział 3 p. 3.2.

- przyrodnicze uwarunkowania poprawy konkurencyjności rolnictwa w Polsce;
- rozwój powiązań handlowych między poszczególnymi ugrupowaniami oraz konkurencyjność poszczególnych ugrupowań na światowym rynku produktów rolno-żywnościowych.

Źródłem danych i analiz były: Roczniki Statystyczne GUS, EUROSTAT, publikacje NBP, Polskiej Agencji Inwestycji Zagranicznych, FAMMU-FAPA, Instytutu Badań Systemowych, World Economic Forum, Heritage Foundation, Institute for Management Development, UNCTAD, World Bank, Komisji Europejskiej oraz literatura przedmiotu.

Skala i skutki dopływu do branży spożywczej kapitału zagranicznego (poprzez BIZ i w ramach WKT), zasady rozwoju rolnictwa prowadzonego metodami rolnictwa zrównoważonego czy wpływ zmian klimatycznych na warunki prowadzenia produkcji rolnej są przedmiotem analiz i badań prowadzonych w IERiGŻ-PIB i w innych placówkach naukowo-badawczych.

1. Konkurencyjność w badaniach instytucji międzynarodowych

1.1. Metodyka badań

Światowe rankingi konkurencyjności, a zwłaszcza prowadzone przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD) i Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) stanowią próby odzwierciedlenia w jednym wskaźniku syntetycznym bardzo wielu czynników określających i wyznaczających konkurencyjność poszczególnych krajów na poziomie makro. Na podstawie wyselekcjonowanego zestawu czynników można ocenić zdolność poszczególnych krajów do tworzenia i utrzymania środowiska sprzyjającego wzrostowi konkurencyjności. W rankingach i ocenach Światowego Forum Ekonomicznego szczególną uwagę zwraca się na problem produktywności (Jankowska 2010), która zgodnie z poglądami Portera decyduje, a w zasadzie równoznaczna jest z konkurencyjnością. Analizy i oceny prowadzone przez IMD i WEF, zdaniem Nowickiego i Łaźniewskiej (2010), służą w bardzo dużym stopniu ocenie pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów w gospodarce światowej.

Raporty konkurencyjności IMD obejmują znacznie mniejszą liczbę krajów niż raporty przygotowywane przez WEF, przy czym raporty IMD są bardziej szczegółowe niż WEF, bowiem liczba kryteriów przyjętych do badań zestawów czynników (i podczynników) przekracza 320 (liczba kryteriów zmienia się w poszczególnych latach), a w badaniach WEF wynosi około 140. W raportach i ocenach IMD każdy z podczynników ma tę samą wagę, a w raportach WEF stosuje się różne wagi dla poszczególnych indeksów konkurencyjności i dla różnych krajów, w zależności od etapów ich rozwoju – gospodarka bazują-

ca głównie na czynnikach zasobowych (faza I), na poprawie efektywności (faza II) i na zdolności do innowacji (faza III)¹⁰. Źródłem danych są informacje pochodzące m.in. z: Banku Światowego, ONZ, WTO, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, statystyk narodowych, ale też ankiet kierowanych do uczestników rynku – głównie menedżerów w poszczególnych krajach. Podstawą zaliczenia poszczególnych krajów do znajdujących się w określonej fazie rozwoju były: wielkość PKB w przeliczeniu na mieszkańca oraz udział procentowy eksportu surowców w eksporcie ogółem towarów i usług. Polska znajduje się obecnie w grupie krajów będących na etapie przejścia z II do III fazy rozwoju.

W corocznych raportach konkurencyjności – The World Competitiveness Report opracowywanych przez IMD i Global Competitiveness Report (WEF) czynniki konkurencyjności przypisywane są ustalonym zakresom (obszarom) konkurencyjności.

W raportach IMD są to:

- wyniki makroekonomiczne, w ramach których badane są m.in. stan gospodarki krajowej, wyniki handlu zagranicznego, skala inwestycji międzynarodowych, zatrudnienie, ceny;
- jakość (efektywność) rządów – finanse publiczne, polityka fiskalna, jakość działania instytucji, przepisy prawa dotyczące biznesu, edukacja;
- jakość biznesu (zarządzanie) – produktywność, wydajność, rynek pracy, finanse, praktyki biznesowe. Celem analiz prowadzonych w tym obszarze jest ocena wpływu otoczenia firm i przedsiębiorstw na kształtowanie się ich zysków i wiarygodności biznesowej;
- jakość infrastruktury – infrastruktura podstawowa, technologiczna, naukowa, ale też stan środowiska naturalnego i infrastruktura w zakresie ochrony zdrowia.

W raportach WEF wydzielono trzy obszary (filary) zgodnie z przyjętym podziałem na czynniki dominujące na każdym z trzech określonych przez WEF etapów rozwoju gospodarczego:

I filar obejmuje: makroekonomię – stan budżetu państwa, oszczędności narodowe, poziom inflacji, długi publicznego; otoczenie instytucjonalne – przestrzeganie praw własności, sprawiedliwość rządów, bezpieczeństwo działania firm biznesowych, etykę biznesu; infrastrukturę – kolejową, portową, lotniczą, linie elektryczne, telefoniczne, zdrowie i edukację na poziomie podstawowym;

¹⁰ Na sposób doboru czynników produkcji i różne ich wagi w zależności od etapów rozwoju krajów istotny wpływ miał Porter, jeden ze współautorów wydanego po raz pierwszy w 1979 r. Global Competitiveness Report.

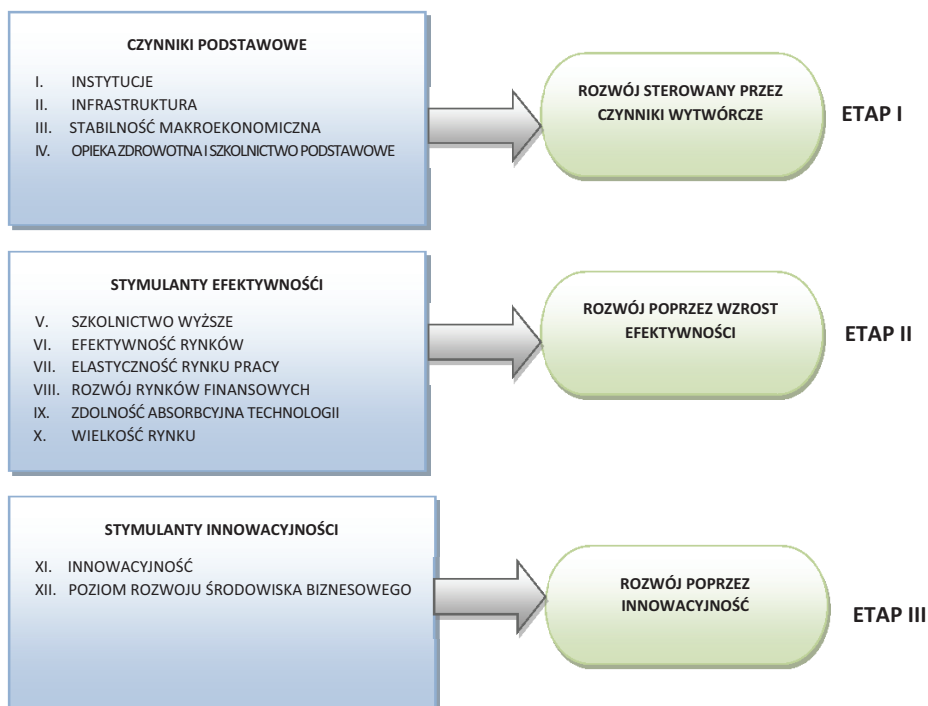
II filar obejmuje: technologie – technologie teleinformatyczne, transfer technologii, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, liczbę użytkowników internetu; efektywność rynku pracy – elastyczność i dostępność rynku siły roboczej, kompleksowość i otwartość rynków finansowych; szkolnictwo wyższe i kształcenie; efektywność rynku towarów; rozmiary rynku;

III filar to: innowacje – liczba i jakość instytucji naukowo-badawczych, wydatki na badania i rozwój, współpraca firm z ośrodkami naukowo-badawczymi, liczba naukowców, kompleksowość biznesu oraz poziom rozwoju środowiska biznesowego – branże wspierające, poziom zarządzania.

W badaniach konkurencyjności, prowadzonych przez IMD, nie nadaje się szczególnej rangi źródłom konkurencyjności, mającym istotne znaczenie we współczesnym świecie. Do grupy tego typu czynników należą przede wszystkim badania i oceny dotyczące: nowoczesnej infrastruktury, wpływu technologii, innowacji czy wykształcenia na poziomie średnim, a zwłaszcza wyższym, stan środowiska.

Wszystkie badania, oceny i analizy prowadzone przez IMD i WEF mają przede wszystkim na celu ocenę wpływu państwa i jego polityki na poziom, jakość i sprawność działania podmiotów gospodarczych.

Rys. 1. Dwanaście filarów konkurencyjności a etapy rozwoju w ocenie WEF



Źródło: Na podstawie GCR 2010-2011 WEF (za prezentacją Boguszewskiego, 2011).

Do niektórych aspektów konkurencyjności odnoszą się analizowane na poziomie makro badania prowadzone przez Heritage Foundation i Wall Street Journal oraz UNCTAD i Bank Światowy. W raportach Heritage Foundation, biorąc pod uwagę szereg kryteriów, ocenia się warunki stwarzane przez rząd (państwo) dla swobody działalności firm gospodarczych. Swobodę tę (wolność) bada się i analizuje pod kątem: wolności fiskalnej (obciążenia dochodów), monetarnej (stabilność cen i kosztów), wolności od wydatków rządowych (wpływy z działalności przedsiębiorstw publicznych), wolności handlowej (cła i bariery pozataryfowe), wolności pracy (wynagrodzenia, czas pracy, brak ograniczeń ze strony państwa), inwestycyjnej (swobodny przepływ kapitału – głównie zagranicznego), wolności od korupcji i pod kątem praw własności (przejrzyste prawo, zdolność do akumulacji własności prywatnej)¹¹. W konstruowaniu Indeksu Wolności Gospodarczej (Index of Economic Freedom) poszczególnym zakresom swobody gospodarczej przypisuje się identyczne wagi. Jak pisze Jagiełło (2008), mimo że badanie MF dotyczy wolności gospodarczej, to jednak ma zakres większy, bo sprawdza się w dużym stopniu do szerokiej oceny konkurencyjności gospodarek w zakresie uwarunkowań działalności biznesu. Świadczy o tym silny związek między indeksem wolności gospodarczej i produktywnością gospodarek mierzona wielkością PKB per capita. Jak stwierdza Jagiełło (2008), „wolność gospodarcza jest tą częścią wolności jednostki, która dotyczy jej materialnej autonomii w relacji z państwem i innymi zorganizowanymi grupami”.

W raportach UNCTAD badana jest zdolność poszczególnych krajów do przyciągania inwestycji zagranicznych. Skala napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych mierzona jest jako procent PKB. Oceny UNCTAD są uzupełnieniem badań prowadzonych przez IMD i WEF, głównie w aspekcie korzystnego wpływu BIZ na rozwój nowoczesnych technologii¹². Łatwość prowadzenia biznesu (zakładanie i prowadzenie firm, nabycie praw własności, ochrona inwestorów) to przedmiot badań i raportów Banku Światowego. Raporty BŚ (Doing Business) również stanowią swoiste uzupełnienie syntetycznych i wielowymiarowych ocen prowadzonych przez IMD i WEF w zakresie otoczenia instytucjonalnego funkcjonowania firm i rozwoju przedsiębiorczości.

Tylko ocenie pomiaru gospodarki opartej na wiedzy poświęcone są badania i rankingi prowadzone przez Bank Światowy i Komisję Europejską. Bank Światowy opracowuje syntetyczny indeks gospodarki opartej na wiedzy –

¹¹ W zakresie wolności handlowej krajom należącym do poszczególnych ugrupowań gospodarczo-handlowych przypisuje się tyle samo punktów.

¹² Ocenie szeroko rozumianej konkurencyjności na poziomie makro służy też: opracowywany przez Transparency International Corruption Perception Index oraz przygotowywany przez ONZ Human Development Index (Indeks Rozwoju Człowieka). W raportach Human Development Index ocenia się długość życia mieszkańców, upowszechnianie edukacji i standard życia.

Knowledge Economy Index (KEI), a Komisja Europejska syntetyczny indeks innowacyjności – Summary Innovation Index (SII). Knowledge Economy Index uwzględnia kilkadziesiąt zmiennych, podzielonych na cztery grupy dotyczące: zasobów ludzkich i edukacji, bodźców ekonomicznych i działania instytucji, innowacyjności oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. W Summary Innovation Index analizowanych jest 25 zmiennych, które przypisane są do grup: kapitał ludzki, możliwości pozyskiwania wsparcia finansowego z rynku i z budżetu, jakość, otwartość i atrakcyjność krajowego systemu badań i działalności firm (inwestycje firm w innowacyjność, współpraca z innymi podmiotami, liczba inwestorów i efekty gospodarcze innowacji). Badania, oceny i rankingi poszczególnych krajów prowadzone przez Komisję Europejską dotyczą w bardzo dużym stopniu realizacji założeń Strategii Lizbońskiej, a także Strategii 2020. Źródłem danych do badań i ocen są informacje Eurostatu i dane gromadzone przez szereg instytucji międzynarodowych.

Opracowane na podstawie badań międzynarodowych instytucji i organizacji rankingi konkurencyjności gospodarek (w tym też raporty dotyczące realizacji rozwoju gospodarki opartej na wiedzy), mimo zastrzeżeń dotyczących metodologii badań (dobór czynników, sposoby ich kwalifikacji i przydawane ich rangi, możliwa nieobiektywność badań ankietowych), pozwalają na określenie i wytypowanie podczynników i czynników decydujących o luce (lub przewadze) konkurencyjnej gospodarek poszczególnych krajów (a w efekcie też firm i sektorów).

Analiza światowych rankingów konkurencyjności jest szczególnie przydatna szeroko pojętej administracji rządowej w wytypowaniu obszaru działań pozwalających na poprawę warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych czy stworzenia korzystnych warunków dla rozwoju ich przedsiębiorczości, rozwoju technologii oraz poprawy jakości czynnika pracy. Zdaniem Misali (2011), wyniki syntetycznych, wielowymiarowych, a także dotyczących określonego aspektu działania podmiotów gospodarczych, rankingów konkurencyjności pozwalają na opracowanie w poszczególnych krajach zdolności konkurencyjnej gospodarek narodowych zgodnie z metodą SWOT i wyeksponowanie mocnych i słabych stron gospodarki analizowanego kraju oraz zewnętrznych szans i zewnętrznych zagrożeń. Pozwala to na przygotowanie odpowiedniej strategii poprawy konkurencyjności, ze szczególnym uwzględnieniem „kół napędowych” decydujących o tej poprawie w określonej fazie rozwoju gospodarki. Trudno o przewagę konkurencyjną na poziomie mikro w sytuacji, gdy przez władze gospodarcze nie są stworzone warunki dla efektywnego, sprawnego, openego o innowację i wiedzę działania podmiotów gospodarczych.

Wyniki wszystkich ocen i badań prowadzonych przez instytucje i organizacje międzynarodowe, a także Komisję Europejską mają oczywiście wpływ na

funkcjonowanie sektora rolno-spożywczego, przy czym z punktu widzenia szeroko rozumianej konkurencyjności na poziomie gospodarek krajowych, najistotniejsze dla konkurencyjności podmiotów rolnych znaczenie mają: ogólny stan gospodarki, polityka podatkowa, jakość infrastruktury (w tym technologicznej), innowacje, a przede wszystkim jakość otoczenia naukowo-badawczego i szeroko rozumiana współpraca ośrodków naukowych i badawczych z producentami rolnymi – głównie w zakresie wprowadzania do sektora rolnego osiągnięć naukowych, technicznych czy dotyczących postępu biologicznego.

1.2. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności

Ranking IMD

W rankingu konkurencyjności publikowanym w World Competitiveness Yearbook Polska w 2012 r., spośród 59 krajów objętych badaniem, zajmowała 34 miejsce. Tę samą pozycję Polska zajmowała w latach 2010-2011, ale w roku 2004 Polska w rankingu IMD zajmowała miejsce 57 (tab. 1). Spośród krajów UE niższa niż naszego kraju była pozycja: Bułgarii, Węgier, Litwy, Rumunii, Słowenii, ale też Grecji, Włoch, Portugalii i Hiszpanii. Najwyższe (30 miejsce) zajmowała Polska w aspekcie konkurencyjności obejmującym wyniki makroekonomiczne (stan gospodarki), a najniższe w zakresie jakości biznesu (zarządzania), przy czym w 2012 r. w porównaniu z rokiem 2008, właśnie w odniesieniu do tego aspektu konkurencyjności pozycja Polski w rankingach światowych wzmocniła się najbardziej. W UE w 2012 r. Polska zajmowała 10 miejsce w porównaniach dotyczących wyników makroekonomicznych i 11 w zakresie efektywności (skuteczności) działań rządu, 12 – jakości biznesu i aż 21 – wielkości i jakości infrastruktury¹³. Najgorzej oceniona została w naszym kraju: sytuacja na rynku pracy, skuteczność rządu (system podatkowy, łatwość prowadzenia biznesu i spójność polityki rządowej) oraz stan i poziom infrastruktury technologicznej, tj. czynnika bardzo ważnego w budowaniu przewag konkurencyjnych we współczesnym świecie.

¹³ Ranking poszczególnych krajów opracowany przez IMD przedstawiono w aneksie 1.

Tabela 1. Pozycja konkurencyjna Polski na tle wybranych krajów według raportów IMD*

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Hong Kong	6	2	2	3	3	2	2	1	1
USA	1	1	1	1	1	1	3	1	2
Szwajcaria	14	8	8	6	4	4	4	5	3
Singapur	2	3	3	2	2	3	1	3	4
Szwecja	11	14	14	9	9	6	6	4	5
Polska	57	57	50	52	44	44	34	34	34
Bułgaria	7	7	41	41	39	38	53	52	54
Grecja	44	50	36	36	42	52	46	56	58
Węgry	42	37	35	35	38	45	42	47	45
Włochy	51	53	48	42	46	50	40	42	40
Litwa	b.d.	b.d.	b.d.	31	36	31	43	45	36
Portugalia	39	45	37	39	37	34	37	40	41
Rumunia	54	55	49	44	45	54	54	50	53
Słowacja	40	40	33	34	30	33	49	48	47
Słowenia	45	52	39	40	32	32	52	51	51
Hiszpania	31	38	31	30	33	39	36	35	39

* porównanie z UE dotyczy krajów o niższej od Polski pozycji konkurencyjnej

Źródło: *The World Competitiveness Scoreboard*.

Ranking WEF

W 2012 r. Polska pod względem kształtowania się indeksu konkurencyjności globalnej – Global Competitiveness Index (GCI) zajmowała 41 miejsce (na 144 kraje objęte badaniem), a jednocześnie 15 miejsce w UE, wobec odpowiednio 53 i 21 miejsca w 2008 r. (tab. 2) Indeks konkurencyjności globalnej (liczony w przedziałach 0-7) wzrósł z 4,28 do 4,46. Spośród krajów UE zdecydowanie wyższy niż w Polsce był w latach 2008-2012 indeks GCI we wszystkich krajach UE-15 (poza Portugalią i Grecją). Spośród nowych krajów członkowskich, wyższy w porównaniu z naszym krajem był w 2012 r. wskaźnik GCI tylko w Estonii i Czechach. Najbardziej w 2012 r., w relacji do 2008 r., poprawił się w Polsce indeks dotyczący czynników wyznaczających efektywność i wydajność gospodarek narodowych (szkolnictwo wyższe i szkolenia, wydajność pracy, poziom technologii, ale też rozwój rynków finansowych i rozmiary rynku). W 2012 r. wskaźnik obrazujący efektywność funkcjonowania gospodarek był w Polsce najwyższy w porównaniu z nowymi krajami członkowskimi UE, a w porównaniu z krajami UE-15 gorsza pod tym względem była tylko sytuacja w południowych krajach Wspólnoty (Hiszpanii, Włoszech, Portugalii i Grecji). Zwiększył się również poziom indeksu konkurencyjności uwzględniający tzw. czynniki bazowe (infrastruktura, stan gospodarki, instytucje działające w otoczeniu firm, edukacja na poziomie podstawowym, ochrona zdrowia). Natomiast zmniejszył się poziom wskaźnika ob-

razującego konkurencyjność gospodarki polskiej pod kątem jej innowacyjności i dostosowania „biznesu” do wyzwań współczesnego świata opartego na wiedzy. W 2012 r. wskaźnik konkurencyjności dotyczący tych wyznaczników pozycji i potencjału konkurencyjnego był wyższy, biorąc pod uwagę nowe kraje członkowskie UE, w Estonii, Czechach, na Litwie i Węgrzech¹⁴. Główne bariery konkurencyjności (w opinii badanych firm) to: złożoność i nieprzejrzystość systemu podatkowego, biurokracja i niski poziom infrastruktury.

Tabela 2. Pozycja Polski i indeksy konkurencyjności według raportów WEF

Wyszczególnienie	2008		2009		2010		2011		2012	
	pozycja w rankingu	indeks konkurencyjności	pozycja w rankingu	indeks konkurencyjności	pozycja w rankingu	indeks konkurencyjności	pozycja w rankingu	indeks konkurencyjności	pozycja w rankingu	indeks konkurencyjności
Wskaźnik globalny (GCI)	53	4,28	46	4,33	39	4,51	41	4,46	41	4,46
Wskaźnik dotyczący wymagań podstawowych	70	4,39	71	4,30	56	4,69	56	4,70	61	4,66
Wskaźnik dotyczący stymulowania efektywności gospodarki	41	4,39	31	4,56	30	4,62	30	4,61	28	4,69
Wskaźnik i innowacyjność poziomu rozwoju środowiska biznesowego	61	3,70	46	3,84	50	3,76	57	3,64	61	3,66

Źródło: *The Global Competitiveness Yearbook*.

Ranking Heritage Foundation

Pod względem kształtowania się poziomu wskaźnika wolności gospodarczej (Index of Economic Freedom) Polska zajmowała w 2012 r. dosyć odległe – 64 miejsce na 179 objętych badaniem krajów (tab. 3). Spośród krajów UE niższa była tylko pozycja rankingowa: Francji, Portugalii, Włoch, Słowenii i Grecji. Jednakże w porównaniu z 2008 r. Polska przesunęła się w rankingu krajów objętych badaniem wolności gospodarczej aż o 19 pozycji. Pozycja większości krajów UE w rankingu Heritage Foundation obniżyła się, najbardziej Grecji. Według metodologii stosowanej przez tę organizację Polska uznana została za kraj o umiarkowanym zakresie wolności gospodarczej (64,2% w 2012 r.)¹⁵. Za w pełni wolną gospodarczo Polska uznana została jedynie w zakresie przestrzegania praw własności (87% w 2012 r.). Najniższa jest ocena w obszarze swobody rynku pracy (60%) i ingerencji rządu (40%), ale wskaźniki te są niskie we wszystkich krajach UE. Najgorzej oceniana jest w Polsce: niestabilność w od-

¹⁴ Wyniki ocen WEF dotyczące indeksów konkurencyjności przedstawiono w aneksie 2.

¹⁵ Kraje, które uzyskały od 80-100% uznane są za gospodarki o pełnej wolności gospodarczej; 70-79,9% – gospodarki w większości wolne gospodarczo; 60-69,9% – umiarkowanie wolne; 50-59,9% – w większości mało wolne gospodarczo; 0-49,9% – represjonowane.

niesieniu do prawa gospodarczego oraz skomplikowane biurokratyczne procedury związane z otwarciem i zamknięciem działalności gospodarczej¹⁶.

Tabela 3. Pozycja Polski w rankingach wolności gospodarczej i wartość wskaźników wolności gospodarczej

Kraje	2008		2009		2010		2011		2012	
	miejsce	%	miejsce	%	miejsce	%	miejsce	%	miejsce	%
Hong Kong	1	90,3	1	90,0	1	89,7	1	89,7	1	89,9
Singapur	2	87,4	2	87,1	2	86,1	2	87,2	2	87,5
Australia	4	82,0	3	82,6	3	82,6	3	82,5	3	83,1
Nowa Zelandia	6	80,2	5	82,0	4	82,1	4	82,3	4	82,1
Szwajcaria	9	79,7	9	79,4	6	81,1	5	81,9	5	81,1
Polska	83	59,5	82	60,3	71	63,2	68	64,1	64	64,2
Francja	48	65,4	64	63,3	64	64,2	64	64,6	67	63,2
Portugalia	53	64,3	53	64,9	62	64,4	69	64,0	68	63,0
Włochy	64	62,5	76	61,4	74	62,7	87	60,3	92	58,8
Słowenia	75	60,6	68	62,9	61	64,7	66	64,6	69	62,9
Grecja	80	60,1	81	60,8	73	62,7	88	60,3	119	55,4

Źródło: *Index of Economic Freedom*.

Ranking Banku Światowego (Doing Business)

Polska pod względem instytucjonalnych warunków rozwoju przedsiębiorczości w 2012 r. zajmowała 62 miejsce na 183 kraje badane przez Bank Światowy (tab. 4). Spośród krajów UE „gorsze” były warunki prowadzenia „biznesu” tylko w Rumunii, we Włoszech i w Grecji, a w poprzednich dwóch latach – jedynie we Włoszech i Grecji. Niekorzystna sytuacja w Polsce pod kątem „łatwości” prowadzenia biznesu wynika przede wszystkim z: długiego okresu związanego z zakładaniem działalności gospodarczej i jej likwidacją oraz kosztami tych działań, powolnego działania wymiaru sprawiedliwości i administracji państwowej. Korzystnie oceniany jest natomiast system ochrony praw inwestorów¹⁷.

¹⁶ Ranking krajów i poziom wskaźników wolności gospodarczej przedstawiono w aneksie 3.

¹⁷ Ranking krajów w ocenie Banku Światowego przedstawiono w aneksie 4.

Tabela 4. Ranking Doing Business

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Singapur	1	1	1	1	1
Hong Kong	4	4	3	2	2
Nowa Zelandia	2	2	2	3	3
USA	3	3	4	5	4
Dania	5	5	6	6	5
Wlk. Brytania	6	6	5	4	7
Polska	72	76	72	70	62
Włochy	59	65	78	80	87
Rumunia	47	47	55	56	72
Grecja	106	96	109	109	100

Źródło: *World Bank Doing Business*.

Ranking UNCTAD

W 2010 r. w relacji do 2007 r. wartość napływających do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych obniżyła się o 63% do 8,8 mld USD (tab. 5). W 2011 r. wartość BIZ wyniosła 15,1 mld USD i była wyższa niż w roku poprzednim o ponad 70%. W 2011 r. niższa niż w Polsce była wartość BIZ aż w 16 krajach UE, w tym w Austrii, Danii, Grecji, Portugalii i Finlandii. Pozycja Polski w UE nie zmieniła się zasadniczo po odniesieniu wartości inwestycji zagranicznych do krajowego produktu brutto, ale w odniesieniu do liczby mieszkańców w rankingach obejmujących kraje UE gorzej od Polski wypadły w 2011 r. jedynie: Bułgaria, Estonia, Grecja, Litwa, Rumunia i Słowacja. W UE krajami o największym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (uwzględniając udział BIZ w PKB) są: Belgia, Dania, Irlandia, Łotwa i Luksemburg, a na świecie: Hong Kong i Singapur. W Polsce w 2011 r. największy był napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Luksemburga, Hiszpanii, Niemiec i Szwecji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne trafiały głównie do sektora zajmującego się działalnością finansową i ubezpieczeniową (25%) oraz do działalności naukowej i technicznej (19%). Relatywnie duży udział działalności naukowej i technicznej w strukturze BIZ świadczy o istotnej ich roli w rozwoju postępu naukowo-technicznego w naszym kraju¹⁸.

¹⁸ Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 r., NBP Departament Statystyczny 2012.

Tabela 5. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do wybranych krajów UE w mld USD

Kraje	2006	2007	2008	2009	2010	2011
UE ogółem	585,0	854,0	542,2	356,6	318,3	420,7
Belgia	58,9	93,4	193,9	61,7	81,2	89,1
Francja	71,8	96,2	64,2	24,2	30,6	40,9
Niemcy	55,6	80,2	8,1	24,1	46,9	40,4
Polska	19,6	23,6	14,8	12,9	8,8	15,1
Bułgaria	7,8	12,4	9,8	3,4	1,6	1,9
Czechy	5,5	10,4	6,4	2,9	6,1	5,4
Grecja	5,3	2,1	4,5	2,4	0,4	1,8
Węgry	6,8	3,9	6,3	2,1	2,3	4,7
Łotwa	1,7	2,3	1,3	0,1	0,4	1,6
Litwa	1,8	2,0	2,0	0,1	0,7	1,2
Rumunia	11,4	9,9	13,9	4,8	2,9	2,7
Słowacja	4,7	3,6	4,7	0,0	0,5	2,1

Źródło: UNCTAD.

1.3. Pozycja Polski w rankingach rozwoju gospodarki opartej na wiedzy

W 2010 r. pod względem poziomu sumarycznego wskaźnika innowacyjności (Summary Innovation Index – SII) Polska zajmowała w UE 22 miejsce. Niższy był ten wskaźnik w Bułgarii, Litwie, Łotwie, Rumunii i Słowacji (rys. 2). Taka sama była sytuacja w poprzednich 4 latach¹⁹. Najwyższy jest poziom SII w Szwecji, Danii, Finlandii, Niemczech i Wlk. Brytanii. Pozycja Polski jest relatywnie korzystna na tle średniej unijnej pod względem jakości kapitału ludzkiego (głównie poziomu wykształcenia). Pozostałe wskaźniki są niższe od wyliczonych średnio dla UE. Różnice te są największe w odniesieniu do: konkurencyjności sieci badawczych, zakresu inwestycji w przedsiębiorstwach (zwłaszcza małych i średnich), współpracy placówek badawczych z otoczeniem produkcyjnym. Zdecydowanie mniejsze są w Polsce, niż w większości innych krajów UE, wydatki budżetowe i firm produkcyjnych na działalność badawczo-rozwojową. W 2010 r. wskaźniki te w Polsce (w przyjętej skali 0-1) wyniosły odpowiednio: 0,41 i 0,18 wobec 0,75 i 1,25 średnio w UE.

W Polsce udział wydatków na badania i rozwój w 2010 r. nie przekraczał 1% PKB²⁰. Mniejszy niż w naszym kraju był jedynie udział wydatków na sferę B+R w Rumunii, na Słowacji, Łotwie, w Grecji i Bułgarii. Krajami o najwyż-

¹⁹ Realizacja programów operacyjnych, a zwłaszcza programu operacyjnego „Innowacyjna gospodarka”, przewidującego wzrost inwestycji na sferę badawczo-rozwojową, rozwój współpracy między sferą B+R a podmiotami rynku i wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw mogą zmienić odległą pozycję Polski w rankingu SII (w latach 2007-2013 realizowany jest też program „Kapitał Ludzki” oraz „Infrastruktura i Środowisko”).

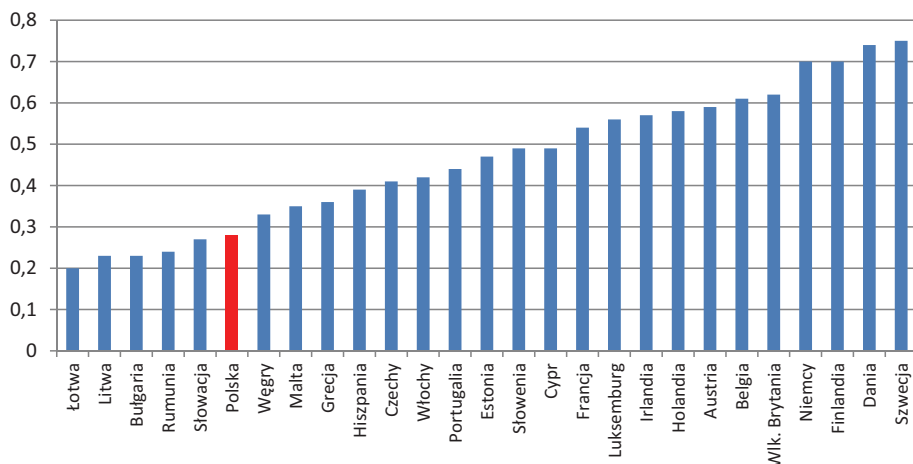
²⁰ Wszystkie dane pochodzą z Rocznika Statystycznego GUS, 2012.

szym udziale wydatków na naukę i rozwój w krajowym produkcie brutto są północne kraje UE – Finlandia (3,9%), Szwecja (3,1%) i Dania (3,1%). Bez wątpienia, wysoki i rosnący udział wydatków na naukę i rozwój w tych krajach ma związek z ich poprawiającą się pozycją (przede wszystkim Finlandii) w światowych rankingach konkurencyjności. Spośród pozostałych krajów UE około 3% jest również udział nakładów na naukę i rozwój w PKB w Austrii i w Niemczech. Wskaźnik ten wynosi około 3% również w Japonii i USA.

Polska pod względem liczby wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym zajmuje (w przeliczeniu na 1 mln osób) 9 miejsce spośród krajów UE. Niższy był ten wskaźnik jedynie w: Grecji, Belgii, Portugalii, Bułgarii, Estonii, Rumunii i Słowacji. W czołówce pod względem liczby patentów zgłoszonych do ochrony znajdują się: Finlandia, Szwecja, Wlk. Brytania, Niemcy i Austria.

Polska zaliczona została do krajów tzw. umiarkowanych innowatorów (obok: Czech, Grecji, Węgier, Włoch, Malty, Portugalii, Słowacji i Hiszpanii). Krajami o najmniejszym poziomie innowacyjności są: Bułgaria, Łotwa, Litwa i Rumunia. Innowatorzy liderzy to: Dania, Finlandia, Niemcy i Szwecja²¹.

Rys. 2. Sumaryczny wskaźnik innowacyjności w krajach UE SII w 2010 r.



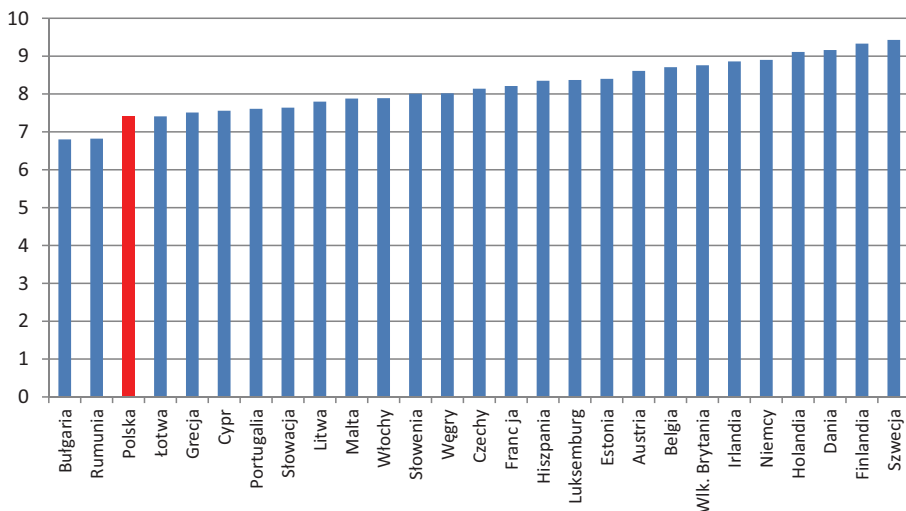
Źródło: *Innovation Union Scoreboard (IUS) 2010, Pro Inno Europe, 1 lutego 2011 r.*, <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.

W rankingach Knowledge Economy Index (KEI) w 2011 r. Polska na 145 krajów objętych przez Bank Światowy badaniem zajęła 38 miejsce. W 2000 r. Polska była na 35 miejscu (142 badane kraje), a w 1995 r. na miejscu 39 (142 kraje). Spośród krajów UE w 2011 r. Polska zajmowała 25 miejsce, w 2000 r.

²¹ Ranking krajów pod względem poziomu wskaźnika SII przedstawiono w aneksie 5.

22 miejsce, a w 1995 r. 23 miejsce (rys. 3). W 2011 r. niższy był ten wskaźnik jedynie w Bułgarii i Rumunii. Najwyższy wskaźnik „wiedzy dla rozwoju” był w Szwecji (1 miejsce na świecie), Finlandii (2 miejsce), Danii (3 miejsce), Holandii (4 miejsce), Niemczech (8 miejsce) i Irlandii (11 miejsce). Miejsce piąte, szóste i siódme zajmowały: Norwegia, Nowa Zelandia i Kanada. Najwyższa jest pozycja Polski pod względem poziomu wykształcenia – 23 miejsce na świecie i 15 w UE. W tym zakresie kraj nasz wyprzedza m.in. Wlk. Brytanię, Austrię, Włochy i Portugalie. Zdecydowanie największy jest dystans między Polską a niemal wszystkimi krajami UE (poza Grecją, Rumunią i Bułgarią) w zakresie indeksu technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz indeksu innowacyjności. W ocenach Banku Światowego Polska zajmuje 23 miejsce w UE przed Litwą, Łotwą, Rumunią i Bułgarią. Warto podkreślić, że wszystkie kraje UE (poza Rumunią i Bułgarią) znajdowały się w 2011 r. w rankingu KEI w grupie 40 krajów o najwyższym poziomie tego wskaźnika. W grupie tej znajdują się również: Norwegia, Nowa Zelandia, Kanada, Australia, Szwajcaria, USA, Tajwan, Islandia, Hong Kong, Japonia, Singapur, Izrael, Korea Płd., Chorwacja i Chile²².

Rys. 3. Indeks wiedzy dla rozwoju (KEI) w krajach UE w 2011 r.



Źródło: Knowledge Economy Index (KEI) <http://info.worldbank.org/etools/kram2/kram>.

Analiza wszystkich rankingów konkurencyjności prowadzonych przez instytucje międzynarodowe i UE wyraźnie wskazuje, że najmocniejszą stroną polskiej gospodarki, z punktu widzenia potencjału konkurencyjnego we współczesnym świecie, jest przede wszystkim poziom wykształcenia społeczeństwa, a także wysoki stopień

²² Rankingi poszczególnych krajów przedstawiono w aneksie 6.

przestrzegania praw własności, co jest korzystne z punktu widzenia „przyciągania” kapitału inwestorów zagranicznych, w tym do branży spożywczej. Relatywnie korzystnie wypada także Polska pod względem ogólnego stanu gospodarki (wskaźniki makroekonomiczne), co jest bardzo ważne z punktu widzenia możliwości wsparcia podmiotów funkcjonujących w sektorze rolnym. Zdecydowanie najsłabszą stroną polskiej gospodarki są: poziom infrastruktury technologicznej, relatywnie małe nakłady na działalność badawczo-rozwojową, słaba współpraca „nauki i praktyki”, a także duże utrudnienia w prowadzeniu działalności biznesowej – biurokracja, zmienne prawo gospodarcze (w tym zwłaszcza podatkowe), rozbudowane procedury. Te właśnie czynniki decydują o odległym miejscu Polski w światowych rankingach konkurencyjności, a przede wszystkim w rankingach dotyczących rozwoju gospodarczego oparte o wiedzę i innowacje, przy czym pozycja Polski w tych rankingach nie poprawia się. Poprawa konkurencyjności podmiotów funkcjonujących w gospodarce, a głównie firm produkcyjnych (w tym podmiotów rolnych) wymaga ze strony „rządu” przede wszystkim większych zachęt organizacyjnych i finansowych dla stymulowania rozwoju procesów innowacyjnych, w tym głównie wzrostu nakładów na działalność badawczo-rozwojową i zachęcania do współpracy podmiotów produkcyjnych i naukowo-badawczych oraz bardziej stabilnej i sprawnej działalności organów administracyjnych funkcjonujących w otoczeniu podmiotów produkcyjnych. Z rankingów dotyczących rozwoju konkurencyjności w oparciu o wykorzystanie wiedzy i rozwiązań innowacyjnych wynika również, że konieczne jest zwiększenie nakładów na badania i rozwój ze środków firm produkcyjnych i budowanie pozycji konkurencyjnej w znacznie większym stopniu w oparciu o innowacje kreatywne, a nie odtworzenie, imitujące osiągnięcia innych krajów i ich podmiotów.

Tabela 6. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności

Wyszczególnienie	Na świecie		w UE
	Pozycja Polski	Liczba badanych krajów	
Global Competitiveness Index International Institute for Management	34	59	18
World Competitiveness Index World Economic Forum	41	144	15
Index of Economic Freedom Heritage Foundation	64	179	22
Doing Business World Bank	62	183	24
Knowledge Economy Index World Bank	38	142	22
Summary Innovation Index Innovation European Scoreboard	-	-	25

Źródło: Jak w tabelach 1-5 i rysunkach 2 i 3.

1.4. *Niektóre wskaźniki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w Polsce (w tym w rolnictwie)*

W latach 2000-2010 nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce systematycznie się zwiększały i w 2010 r. wyniosły 10,4 mln zł. Wzrost finansowania działalności badawczo-rozwojowej niemal w całości spowodowany był zwiększeniem wpływów na ten cel ze źródeł zewnętrznych – głównie środków unijnych. W 2010 r. udział funduszy międzynarodowych w ogólnych nakładach na sferę B+R wyniósł 11,8%, wobec 1,8% w 2000 r. Udział wsparcia ze środków producentów gospodarczych obniżył się z 24,5 do 24,4%, a z budżetu państwa z 63,4 do 56,2%. Zatrudnienie w sferze badawczo-rozwojowej (jednostki naukowe, szkoły wyższe, ale też podmioty gospodarcze) zwiększyło się z 78,9 tys. osób do zaledwie 81,8 tys. osób w 2010 r., przy czym liczba zatrudnionych w sferze B+R zwiększyła się w podmiotach gospodarczych, a obniżyła się w jednostkach naukowych, rozwijających własne badania (laboratoria, działy badawczo-rozwojowe) (tab. 7).

W sprzedaży artykułów polskiego sektora przemysłowego zwiększa się, będący jednym z wyznaczników innowacyjności, udział przychodów netto ze sprzedaży produktów nowych lub ulepszonych. W przychodach netto ze sprzedaży udział ten w 2010 r. we wszystkich zakładach przemysłowych wyniósł 12,4%, a najniższy był (obok przemysłu odzieżowego) w przemyśle spożywczym – 5,8% (Rocznik Statystyczny GUS, 2012). Brak jest danych dotyczących wynalazków i patentów w sektorze spożywczym, ale jest to zrozumiałe biorąc pod uwagę trudności w zdefiniowaniu pojęcia „wynalazki” w produkcji żywności.

Zwiększa się w zakładach przetwórczych, w tym w zakładach przemysłu spożywczego, wykorzystywanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych. W 2011 r. w zakładach przemysłowych z internetu korzystało 93% przedsiębiorstw, z własnej sieci internetowej 68%, a z automatycznej wymiany danych 65%. W 2000 r. wskaźniki te wynosiły odpowiednio 86, 49 i 40%²³. Rośnie zatem dostęp podmiotów przetwórczych do informacji dotyczących rynku światowego, a także osiągnięć w zakresie postępu naukowo-technicznego w poszczególnych dziedzinach gospodarki w innych krajach. Dynamicznie zwiększa się też stopień wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w gospodarstwach domowych. W 2010 r. z poczty elektronicznej korzystało 48% osób w wieku 16-74 lat, a z wyszukiwania informacji o towarach i usługach (poprzez internet) 39% (od-

²³ Dynamiczny wzrost wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych wiąże się z rosnącą dostępnością usług oferowanych przez jednostki zajmujące się tą dziedziną działalności. Są to głównie firmy międzynarodowe, dla których istotnym czynnikiem lokalizacji w Polsce jest chłonny rynek zbytu, a także dostępność wysoko wykwalifikowanych pracowników. Według Pierre Audion Consultants (2012) sprzedaż usług technologii informatycznej w Polsce w latach 2011-2015 wzrastała będzie w tempie 7,2% rocznie.

powiednio 24 i 18% w 2005 r.). Oznacza to dla jednostek przetwórczych potrzebę i konieczność prowadzenia umiejętnej reklamy, a zarazem przekazywania rzetelnej informacji o wytwarzanych produktach w sieci internetowej.

W Polsce zmniejsza się zatrudnienie w placówkach naukowo-badawczych i w innych podmiotach gospodarczych zajmujących się problematyką rolniczą – z 10,4 tys. osób w 2000 r. do 6,6 tys. osób w 2010 r. Obniżył się także z 9,2 do 7,6% udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w rolnictwie w ogólnych nakładach na sferę B+R (tab. 7).

Wsparcie działalności badawczo-rozwojowej dotyczącej rolnictwa pochodzi niemal wyłącznie z budżetu państwa, a także ze wspomaganie ze środków zewnętrznych, głównie z budżetu UE. Mieszkańcy wsi, a zatem i producenci rolni, w znacznie mniejszym stopniu niż mieszkańcy miast, korzystają z sieci internetowej. W 2011 r. dostęp do poczty elektronicznej miało 39% mieszkańców żyjących na terenach wiejskich (w miastach 57%), a wyszukiwanie informacji o towarach i usługach dotyczyło 36% mieszkańców wsi (49% w miastach).

Tabela 7. Wybrane wskaźniki „społeczeństwa informacyjnego” w 2000 i 2010 r.

Wyszczególnienie	Zatrudnienie w branży naukowo-badawczej w tys. osób		Struktura nakładów na sferę B+R		Dostęp do internetu w 2011 r. w procentach liczby ludności w wieku 16-74 lat			
	2000	2010	2000	2010	Poczta elektroniczna		Wyszukiwanie informacji o towarach	
					miasto	wieś	miasto	wieś
Ogółem	78,9	81,8	100	100				
W sektorze rolnictwa	10,4	6,6	9,2	7,6	57	39	49	36

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS, 2012.

Środki na działalność badawczo-rozwojową w rolnictwie mogą wzrosnąć ze źródeł unijnych pod warunkiem wykorzystania przez Polskę zwiększonych po 2013 r. unijnych funduszy przeznaczonych na realizację Strategii 2020, w której jednym z priorytetów jest wzrost innowacyjności w tym sektorze gospodarki. Pozyskiwanie zwiększonych środków na ten cel zależało będzie od aktywności jednostek i podmiotów przygotowujących projekty naukowo-badawcze i innowacyjne. Wsparcie to (również z budżetu krajowego) będzie niezbędne wobec dużego ryzyka ekonomicznego, jakim obciążona jest realizacja wszystkich projektów innowacyjnych. Jest to szczególnie istotne w odniesieniu do producentów rolnych, których kondycja ekonomiczna i możliwość wpływu na jej poziom są znacznie mniejsze niż podmiotów funkcjonujących w branży przetwórczej.

Wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w rolnictwie czyni niezwykle istotnym otoczenie, w jakim funkcjonują podmioty rolne, począwszy od działal-

ności i sprawności „rządu” (ujętych we wskaźnikach syntetycznych) poprzez instytucje doradcze, związki producentów, a skończywszy na samych producentach rolnych i ich zdolności do przełamania zachowawczych postaw w zakresie zmiany sposobów produkcji i funkcjonowania w organizacjach i grupach producentów. Przełamanie postaw zachowawczych w ogromnym stopniu zależy od jakości czynnika pracy w rolnictwie i współpracy wszystkich podmiotów funkcjonujących w sektorze rolnym i w jego otoczeniu. Szersze wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych do rolnictwa i zastosowanie w tym sektorze zasad gospodarki opartej na wiedzy wymaga zatem rozwiązań systemowych mogących, jeżeli nie zmienić, to znacznie zmniejszyć ograniczenia wynikające ze specyfiki tej branży.

Próbę tych systemowych rozwiązań, zgodnie ze Strategią 2020, stanowią założenia wspólnej polityki rolnej, która ma być realizowana po 2013 r. W założeniach tych przyjmuje się kontynuację wsparcia działań proinnowacyjnych w ramach II filaru WPR, tj. wprowadzanie nowych produktów, procesów i technologii w rolnictwie, ale też w sektorze usług doradczych dla rolników. Przewiduje się ponadto stworzenie sieci europejskiego partnerstwa (EPI) na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa oraz ustanowienie nagrody za innowacyjną współpracę lokalną na obszarach wiejskich, a także zwiększenie budżetu na badania w rolnictwie i gospodarce żywnościowej w ramach nowego programu badań i innowacji (Horizont 2020)²⁴.

Nowym rozwiązaniem jest zainicjowanie tworzenia sieci partnerstwa innowacyjnego mającego na celu zwiększenie przepływu informacji między wszystkimi podmiotami rynku (rolnicy, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego) i działającymi w otoczeniu sektora rolno-spożywczego doradcami i podmiotami naukowymi oraz organizacjami pozarządowymi. Współpraca ta spowodować ma przede wszystkim zwiększenie zakresu wdrażania osiągnięć naukowych do praktyki produkcyjnej, ale także z zakresu zarządzania i marketingu, a z drugiej strony „przeniesienie potrzeb badawczych z poziomu praktycznego do poziomu nauki”. Działania innowacyjne realizowane będą poprzez grupy operacyjne składające się z rolników, naukowców, doradców, organizacji pozarządowych, ale też przedsiębiorców. Grupy operacyjne mają działać poprzez inicjatywy klastrów, centra innowacji oraz projekty pilotażowe i demonstracyjne.

Brak metod badawczych, związany w bardzo dużym stopniu z trudnościami z doбором kryteriów oceny, sposobem ich pomiaru, doбором reprezentatywnej próby badawczej, ale także konieczność uwzględnienia wpływu systemu wsparcia rolnictwa, nie pozwala na dokładniejsze określenie wpływu innowacji na postęp zachodzący w rolnictwie poszczególnych krajów i opracowanie rankingów konkurencyjności pod tym względem. Wybór czynników i metod pomiaru

²⁴ W tej części raportu korzystano z opracowania Giejbowicza i Chlebickiej (2012).

jest szczególnie skomplikowany w odniesieniu do „organizacyjnego” aspektu innowacyjności – postęp w działalności marketingowej, logistyce sprzedaży. Również badanie rozwoju innowacyjności pod kątem produktowym czy postępu technologicznego, technicznego czy biologicznego, może mieć i ma w dużym stopniu fragmentaryczny, wyrywkowy charakter. Niezwykle trudno jest odróżnić, sklasyfikować i porównać postęp dokonujący się w czysto technicznym aspekcie od postępu mającego charakter innowacyjny, w tym zwłaszcza kreatywny.

Wydaje się, że w polskim rolnictwie dokonuje się przede wszystkim postęp o charakterze imitacyjnym, polegający na szerszym wprowadzaniu do gospodarstw rolnych osiągnięć znanych i stosowanych w wielu rozwiniętych gospodarko krajach świata. Dotyczy to zwłaszcza: sposobów przechowywania produktów rolnych (zbiorniki do schładzania i przechowywania mleka, silosy zbożowe, chłodnie z kontrolowaną atmosferą do przechowywania owoców), stosowania w coraz większym stopniu nowoczesnych maszyn do zbiorów czy doskonalenia potencjału genetycznego roślin (nowe odmiany) i dostosowywania struktury stosowanych odmian do polskich uwarunkowań glebowo-klimatycznych. Mały jest jeszcze postęp w stosowaniu kwalifikowanego materiału siewnego i prowadzenie upraw metodami rozwoju rolnictwa zrównoważonego²⁵. Jak się wydaje, w największym stopniu nowatorski (kreatywny) charakter ma stosowanie w uprawie nowych odmian roślin pochodzących z polskiej hodowli (w bardzo dużym stopniu dotyczy to polskiego ogrodnictwa, w tym zwłaszcza sadownictwa).

Podaż i dostępność noszących cechy innowacyjności środków produkcji dla rolnictwa (sprzętu rolniczego, środków ochrony roślin, ale też wysokowydajnych nasion czy nowych odmian sadzonek) jest bardzo duża. Problemem jest natomiast relatywnie niska w porównaniu z innymi krajami skala ich stosowania w gospodarstwach rolnych w Polsce, wynikająca głównie ze słabej kondycji ekonomicznej większości gospodarstw, z niskiego stopnia ich zorganizowania i z wciąż niewielkiego zakresu współpracy z jednostkami funkcjonującymi w otoczeniu rolnictwa (głównie z ośrodkami naukowo-badawczymi i doradczymi). Postęp w zakresie innowacyjności w polskim rolnictwie zależeć będzie od jak największego wykorzystywania wyższych unijnych środków wsparcia, skali dostępnych środków wsparcia z budżetu krajowego i „chęci” samych rolników do samoorganizowania się i porzucenia zachowawczych postaw w zakresie wprowadzania nowych rozwiązań, a to zależy w ogromnym stopniu od jakości siły roboczej w polskim rolnictwie.

²⁵ Szerzej na ten temat: Józwiak, Kagan, Mirkowska (2012).

2. Zasoby i jakość siły roboczej i ziemi w rolnictwie

2.1. Zasoby i jakość siły roboczej w rolnictwie Polski i UE

Postępujące procesy industrializacyjne, przy poprawie struktury agrarnej i rosnącym wyposażeniu kapitałowym, powodują systematyczne zmniejszanie się liczby ludności rolniczej we wszystkich krajach UE-27. Średnio we Wspólnocie w 2010 r. w relacji do 1995 r. ludność rolnicza (osoby, których źródłem utrzymania jest rolnictwo) zmniejszyła się aż o 40% do 21,7 mln osób, a jej udział w liczbie mieszkańców spadł z 7,8 do 4,3% (tab. 8). Liczba osób, których głównym zajęciem jest praca w rolnictwie (aktywnych zawodowo w tym sektorze gospodarki) zmniejszyła się z 18,4 do 10,7 mln, a ich udział w ogólnej liczbie mieszkańców UE obniżył się z 3,9 do 2,1%. Polska jest krajem o najwyższych we Wspólnocie zasobach siły roboczej w rolnictwie i najwyższym udziale utrzymujących się z rolnictwa i pracujących w tym dziale gospodarki narodowej w ogólnej liczbie ludności (rys. 4).

W 2010 r. liczba ludności rolniczej i aktywnej zawodowo w rolnictwie polskim stanowiła odpowiednio 26 i 28% ogólnej liczby tej ludności we Wspólnocie. Udział ludności rolniczej i aktywnej zawodowo w rolnictwie wynosił 14,8 i 7,7% ogólnej liczby mieszkańców²⁶.

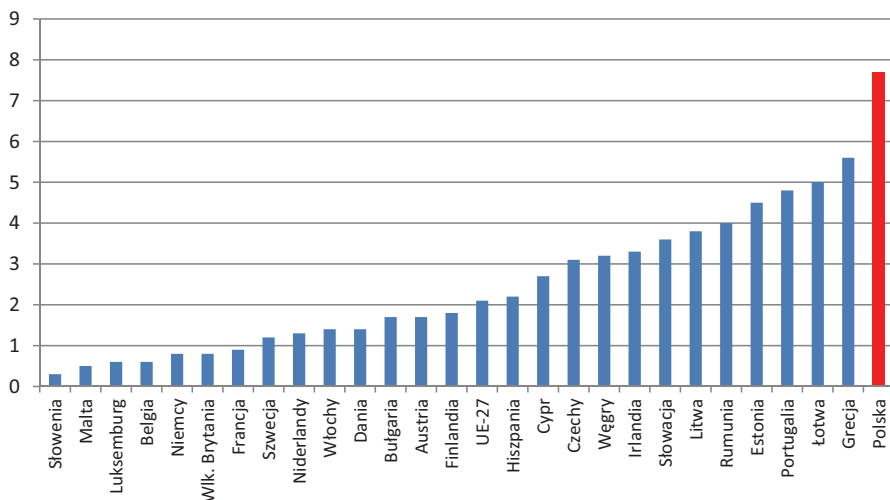
Tabela 8. Ludność rolnicza i ludność aktywna zawodowo w UE

Kraje	Ludność rolnicza				Ludność aktywna zawodowo w rolnictwie			
	w mln osób		ogółu ludności w %		w mln osób		ogółu ludności w %	
	1995	2010	1995	2010	1995	2010	1995	2010
UE-27	37,5	21,7	7,8	4,3	18,4	10,7	3,9	2,1
Belgia	0,2	0,1	2,2	1,3	0,1	0,1	0,9	0,6
Holandia	0,6	0,4	3,9	2,5	0,3	0,2	1,8	1,3
Wlk. Brytania	1,1	0,9	2,0	1,5	0,6	0,5	1,0	0,8
Węgry	1,5	0,8	14,3	8,4	0,6	0,3	6,0	3,2
Portugalia	1,7	1,1	16,9	10,3	0,8	0,5	7,5	4,8
Francja	2,5	1,3	4,3	2,0	1,1	0,6	1,9	0,9
Niemcy	2,6	1,3	3,2	1,6	1,3	0,7	1,6	0,8
Hiszpania	3,7	2,0	9,3	4,4	1,6	1,0	4,0	2,2
Rumunia	4,0	1,8	17,6	8,4	2,0	0,9	8,9	4,0
Polska	8,3	5,7	21,5	14,8	4,8	3,0	12,3	7,7

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

²⁶ Dane dotyczące ludności rolniczej i aktywnej zawodowo w rolnictwie przedstawiono w aneksie 7.

Rys. 4. Ludność aktywna zawodowo w rolnictwie krajów UE-27 w procentach ogółu ludności w 2010 r.



Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

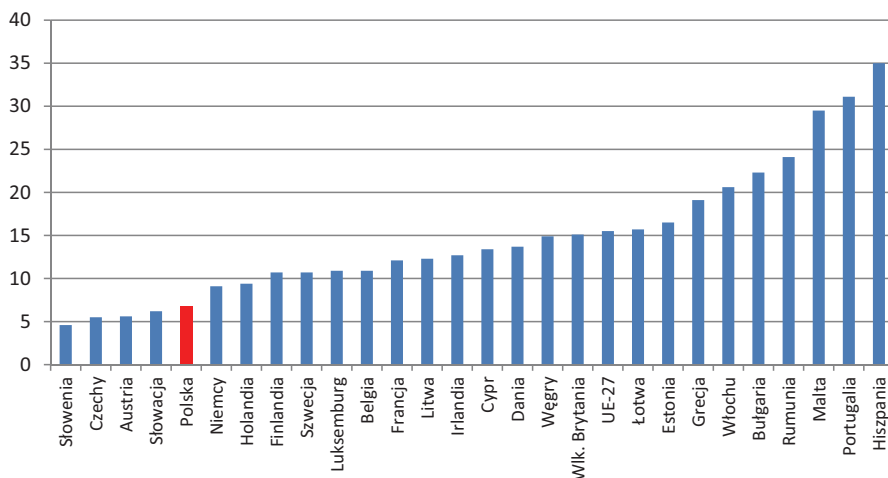
Główny cel Strategii Lizbońskiej i Strategii 2020, jakim jest oparcie rozwoju gospodarki w krajach UE na wiedzy i innowacyjność stawia przed Wspólnotą i poszczególnymi jej członkami ogromne zadanie mające na celu zwiększenie poziomu wykształcenia ludności, ze szczególnym uwzględnieniem ludności wiejskiej, w tym pracujących w rolnictwie. Cele Strategii 2020 w zakresie wykształcenia sprowadzają się do zmniejszenia w UE udziału ludności w wieku 18-24 z wykształceniem podstawowym w ogólnej liczbie ludności w tym wieku z obecnych 14,4% (w 2009 r.) do 10% lub mniej w 2020 r. oraz do zwiększenia udziału liczby osób z wykształceniem wyższym w ogólnej liczbie mieszkańców w wieku 30-34 lat z obecnych 32 do 40%.

Obecnie na terenach wiejskich Wspólnoty²⁷, spośród 1,7 mln osób w wieku 18-24 lata około 15,5% skończyło edukację na poziomie podstawowym, przy czym w krajach UE-15 wskaźnik ten w 2009 r. wynosił 17,1%, a w krajach UE-12 około 13,5%. Tak liczony poziom wykształcenia na terenach zurbanizowanych wyniósł odpowiednio 13,6, 15,4 i 5,5%. Najniższy jest poziom wykształcenia osób w wieku 18-24 lata w Hiszpanii i Portugalii (ponad 30% osób mieszkających na terenach

²⁷ Do terenów tych zaliczono obszary o gęstości zaludnienia mniejszej niż 100 osób/km² (Labour Force Survey Eurostat). Brak jest danych dotyczących poziomu wykształcenia ludności rolniczej i aktywnej zawodowo w rolnictwie w poszczególnych krajach UE. Dane w tej części raportu pochodzą z opracowania „Rural areas in the Europe 2020 Strategy Education”, Agricultural Economic Briefs, październik 2011.

wiejskich w tych krajach nie podejmuje dalszej edukacji po ukończeniu najniższego jej szczebla) oraz w Rumunii, Bułgarii i na Malcie (ponad 20%) (rys. 5). Polska, obok Słowenii, Czech, Austrii, Słowacji, Niemiec i Holandii, należy do grupy krajów o udziale osób z najniższym wykształceniem nieprzekraczającym 10%. W krajach tych zatem ten cel Strategii 2020 został już osiągnięty.

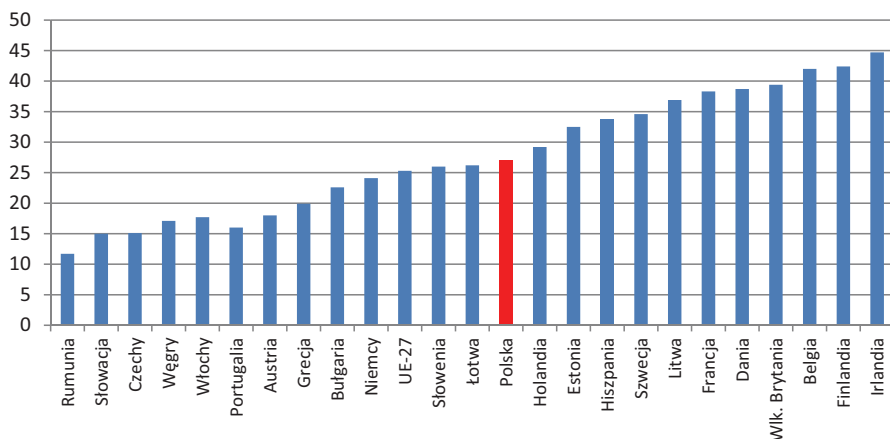
Rys. 5. Udział osób w wieku 18-24 lata z wykształceniem podstawowym w ogólnej liczbie ludności wiejskiej w tej grupie wiekowej w krajach UE w 2009 r. w procentach



Źródło: *Rural areas and the Europe 2020 Strategy Education, Agricultural Economic Briefs* – październik 2011 r.

Zamieszkała na terenach wiejskich ludność w wieku 30-34 z wykształceniem wyższym stanowiła w UE w 2009 r. około 25% ogólnej liczby mieszkańców w tej grupie wiekowej. W krajach UE-15 wskaźnik ten w 2009 r. wynosił 28,7%, a w krajach UE-12 – 20,4%. Najwyższy jest udział osób z wykształceniem wyższym w Irlandii (45%), Finlandii (42%), Belgii (42%) i Wlk. Brytanii (39%) (rys. 6). W Polsce udział ten wyniósł 27%, co umiejscawia nasz kraj na 12 miejscu w UE i daleki jest on od założeń Strategii 2020.

Rys. 6. Udział osób w wieku 30-34 lata z wykształceniem wyższym w ogólnej liczbie ludności wiejskiej w tej grupie wiekowej w krajach UE w 2009 r. w procentach



Uwaga: brak danych dla Malty, Cypru i Luksemburga

Źródło: *Rural areas and the Europe 2020 Strategy Education, Agricultural Economic Briefs – październik 2011 r.*

Tak więc w krajach UE-12, w tym w Polsce, większy niż w krajach UE-15 jest odsetek ludności wiejskiej posiadającej wykształcenie podstawowe, a także średnie²⁸. Natomiast większość mieszkańców obszarów wiejskich UE-15, poza południowymi krajami Wspólnoty, legitymuje się wyższym wykształceniem niż ludność wiejska w nowych krajach członkowskich.

Brak jest danych pozwalających na bezpośrednie porównanie poziomu wykształcenia mieszkańców wsi i ludności rolniczej z poziomem konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów (czy poszczególnych jej sektorów), choć nie ulega wątpliwości, że średnie i wyższe wykształcenie pozwala na większą asymilację współczesnej wiedzy i osiągnięć naukowo-technicznych oraz kreatywność działania przez osoby lepiej wykształcone i szeroko korzystające z systemów informacyjno-komunikacyjnych. Coraz wyższa pozycja skandynawskich krajów Wspólnoty (głównie Finlandii) w światowych i europejskich rankingach konkurencyjności wynika w dużym stopniu z relatywnie wysokiego poziomu wykształcenia mieszkańców tych krajów, wynikającego ze stosunkowo dużych nakładów na edukację.

²⁸ Jak wynika z danych Eurostatu w 2011 r. wskaźnik udziału osób w wieku 30-34 lata posiadających średnie wykształcenie w ogólnej liczbie ludności w tej kategorii wiekowej wyniósł w Czechach 92%, Bułgarii 86%, na Litwie 88%, w Polsce 90% i Słowacji 93%. Spośród krajów „starej” UE wskaźnik 85% osiągnęły tylko Irlandia, Cypr, Austria, Finlandia i Szwecja.

Według polskich danych statystycznych w 2011 r. wyższym wykształceniem legitymowało się 9,9% ludności wiejskiej w wieku powyżej 13 lat, wykształcenie średnie posiadało 23,9% ludności, zasadnicze zawodowe 26,5%, a podstawowe i gimnazjalne – 31,7%. Niski jest jeszcze poziom wykształcenia osób kierujących gospodarstwami rolnymi. Zaledwie 2% z nich posiadało w 2010 r. wyższe wykształcenie rolnicze, 19,4% legitymowało się wykształceniem średnim (zawodowym, zasadniczym zawodowym i policealnym), a 19,7% ukończyło kursy rolnicze. Poziom wykształcenia powiązany jest z wielkością gospodarstw rolnych. W gospodarstwach powyżej 1 ha (około 1,5 mln gospodarstw) wykształcenie wyższe posiadało w 2010 r. – 2,2% kierujących tymi gospodarstwami, średnie 22,5%, a kursy rolnicze ukończyło 21,4%. W gospodarstwach powyższej 15 ha (około 193 tys. jednostek) wykształceniem wyższym legitymowało się 4,7% kierowników gospodarstw, a średnim 44,9% (tab. 9). Według badań firmy badawczej Martin&Jacob, przeprowadzonych na zlecenie Banku Gospodarki Żywnościowej²⁹, w 2012 r. wykształcenie średnie i wyższe miało 58% kierujących gospodarstwami rolnymi, z czego 11% posiadało wykształcenie wyższe. Z badań tej firmy przeprowadzonych na reprezentatywnej grupie 1000 gospodarstw o obszarze powyżej 15 ha wynika również, że właściciele gospodarstw w wieku 20-39 lat stanowią 39% ogólnej ich liczby, a w wieku 40-60 lat – 56%, wobec odpowiednio 35 i 60% w 2008 r. Obniża się też wiek osób prowadzących gospodarstwa rolne w mniejszych grupach obszarowych i generalnie ludności utrzymującej się z rolnictwa i aktywnych zawodowo w tym sektorze gospodarki. W 2011 r. ludność w wieku 18-59 lat zamieszkała na terenach wiejskich stanowiła 61% ogólnej ich liczby, wobec 55% w 2000 r., w tym udział ludności w wieku 18-39 lat wzrósł z 31 do 34% (Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2012).

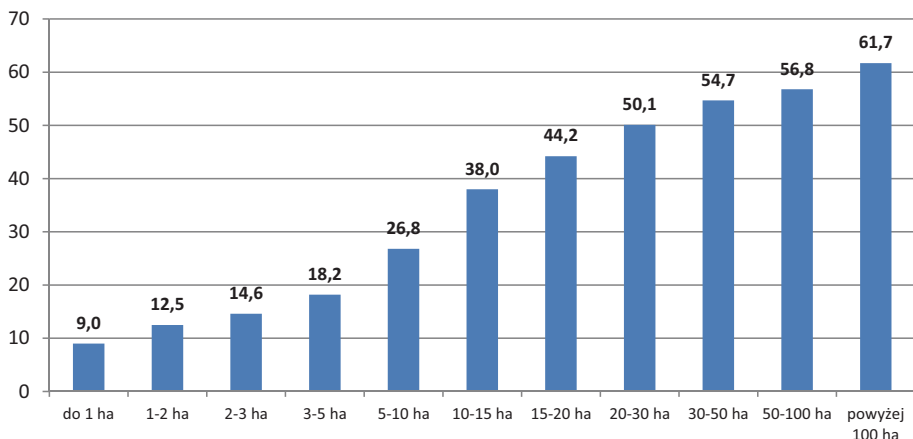
Tabela 9. Wykształcenie osób kierujących gospodarstwami rolnymi w 2010 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	Grupy obszarowe w ha			
		do 1	1-5	5-15	pow. 15
Liczba gospodarstw w tys.	1 886,9	406,7	790,0	497,4	192,8
Udział gospodarstw, w których osoba kierująca gospodarstwem posiada wykształcenie rolnicze, w ogólnej ich liczbie w procentach	41,1	22,4	35,8	53,9	71,2
- wyższe	2,0	1,0	1,5	2,1	4,7
- policealne	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4
- średnie zawodowe	8,4	3,8	6,2	10,8	20,1
- zasadnicze zawodowe	10,8	4,1	7,1	17,0	24,4
- kurs rolniczy	19,7	13,4	20,8	23,7	21,6

Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2012.

²⁹ Za www.portalspozywczy.pl – 2012 r.

Rys. 7. Osoby kierujące gospodarstwami rolnymi posiadające wykształcenie średnie i wyższe w procencie ogólnej ich liczby wg grup obszarowych w 2011 r.



Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, 2012.

Pod względem poziomu wykształcenia, a zwłaszcza wyższego, polskich rolników dzieli jeszcze znaczący dystans wobec rolników z większości krajów Europy Zachodniej. Jednakże obniżanie się wieku i wzrost poziomu wykształcenia rolników wskazuje na zwiększającą się możliwość i szansę stosowania przez nich innowacyjnych rozwiązań w produkcji i jej organizacji. Bez wątpienia szanse te największe są w gospodarstwach dużych obszarowo, których właściciele i użytkownicy legitymują się najwyższym poziomem wykształcenia i szeroko korzystają z sieci informacyjno-komunikacyjnej. Rolnicy ci są nie tylko „imitatorami” rozwiązań innowacyjnych stosowanych w krajach Europy Zachodniej, ale też „kreatorami” innowacyjności. Ponadto, jak wynika z badań firmy Martin&Jacob, ponad połowa kierujących gospodarstwami rolnymi o obszarze powyżej 15 ha dążyć będzie do zwiększenia powierzchni gospodarstw, a niemal 50% planuje inwestycje w nowoczesny sprzęt rolniczy.

Gospodarstwa tego typu, kierowane przez wykształconych „współczesnych” producentów, stanowiły jednak w 2010 r. zaledwie 13% ogólnej liczby gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha. Wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań do gospodarstw mniejszych obszarowo przy niższym poziomie wykształcenia rolników i oczywiście ze względów ekonomicznych jest bardzo trudne.

Osiągnięcie przez Polskę celu wytyczonego w Strategii 2020 polegającego na uzyskaniu 40% wskaźnika udziału osób z wykształceniem wyższym w odniesieniu do ludności zamieszkałej na terenach wiejskich, w tym także ludności rolniczej, nie będzie łatwe, w dużym stopniu z uwagi na ograniczone możliwości wykorzystania zdobytej w trakcie edukacji wiedzy w warunkach nadal rozdrob-

nionej struktury agrarnej. Bez wątplenia skłonność do poprawy stopnia wykształcenia rolniczego wiąże się z szansą jej praktycznego wykorzystania i zastosowania. Spośród krajów UE mniejszy niż w Polsce średni obszar gospodarstw rolnych jest jedynie w Grecji, Rumunii, na Malcie i Cyprze. Równocześnie jednak w Polsce, podobnie jak w Bułgarii, Węgrzech, Rumunii, ale też w Czechach, Niemczech, Estonii, Hiszpanii, Włoszech, na Cyprze, Litwie, Łotwie, Słowacji, w Portugalii i Wlk. Brytanii udział gospodarstw dużych obszarowo w ogólnej ich liczbie nie przekracza 1%, choć w powierzchni UR wynosi około 20%³⁰.

2.2. Zasoby i jakość ziemi w Polsce i UE

W 2009 r. powierzchnia UR w świecie zmniejszyła się w relacji do 1995 r. o 12,4% do 4,9 mld ha, ale w przeliczeniu na 1 mieszkańca spadła o niemal 20% do 0,8 ha, w tym gruntów ornych obniżyła się z 0,25 do 0,20 ha. W krajach UE ogólna powierzchnia UR spadła o 6% do 176,1 mln ha, a w przeliczeniu na 1 mieszkańca o 20% do 0,38 ha (tab. 10). Najbardziej zmniejszyła się, liczona na mieszkańca, powierzchnia użytków rolnych w Hiszpanii (o 23%), na Litwie (o 23%), w Portugalii (o 45%) i Włoszech (o 45%)³¹. W UE w latach 1990-2006 dzienny ubytek ziemi użytkowanej rolniczo z tytułu procesów urbanizacyjnych i innego typu „wyłączeń” wynosił 275 ha, tj. 1 tys. km² rocznie. W wyniku zmniejszenia powierzchni UR rolnictwo UE potencjalnie utraciło ekwiwalent produkcji 6,1 mln ton pszenicy. Korzystnym zjawiskiem w większości krajów UE jest natomiast zmniejszanie się powierzchni ugorów i odłogów oraz ich udziału w powierzchni gruntów ornych. Wskaźnik ten najbardziej zmniejszył się w Polsce – z 14% w 2003 r. do 4,1% w 2010 r. i w Bułgarii – z 17,4 do 6,5%. Miało to duży związek z wprowadzeniem systemu wsparcia z funduszy unijnych – zwłaszcza dopłat bezpośrednich. Udział ziemi ugorowej i odłogowej w powierzchni UR zwiększył się w tych latach: na Cyprze, w Danii, Finlandii, Włoszech, na Malcie, w Hiszpanii, Wlk. Brytanii, a spośród nowych krajów członkowskich w Estonii, Rumunii, na Słowacji i w Słowenii. W całej UE-27 udział gruntów odłogowych w powierzchni gruntów ornych zmniejszył się z 10,1 do 8,5%, co oznaczało przywrócenie do użytkowania rolniczego niemal 2 mln ha. Spadek powierzchni gruntów ornych i użytków rolnych był jednak znacznie większy niż zmniejszenie powierzchni gruntów odłogowanych i ugorów.

³⁰ Eurostat (Statistics in Focus, 18/2011).

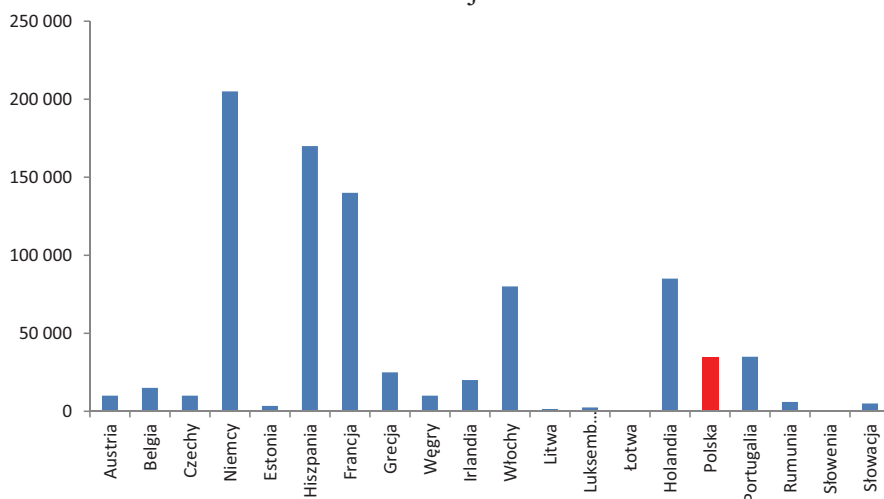
³¹ Zasoby ziemi użytkowanej rolniczo w UE przedstawiono w aneksie 8.

Tabela 10. Zasoby ziemi użytkowanej rolniczo w UE

Wyszczególnienie	Użytki rolne mln ha	Grunty orne mln ha	Grunty rolne w %	
			Na 1 mieszkańca	Powierzchni ogólnej
UE-27				
1995	186,7	109,0	0,24	28,0
2000	185,4	108,2	0,23	27,8
2009	176,1	102,9	0,22	26,4
UE-15				
1995	133,1	71,4	0,20	24,0
2000	132,9	71,3	0,20	24,0
2009	128,3	68,5	0,18	23,0
UE-12				
1995	53,6	37,6	0,38	40,8
2000	52,5	36,9	0,38	40,0
2009	47,8	34,4	0,36	37,4
Polska				
1995	17,9	13,9	0,37	46,7
2000	17,8	13,7	0,40	46,0
2009	15,6	12,1	0,30	38,7

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

Rys. 8. Ubytek ziemi rolniczej na cele urbanizacyjne w 2000 r. w relacji do 1990 r. w krajach UE w ha



Źródło: Joint Research Centre IRC of the European Commission, 2012.

W Polsce spadek powierzchni gruntów ornych w latach 1995-2009 wyniósł 18% do 0,30 ha w przeliczeniu na mieszkańca. Zasoby ziemi użytkowej rolniczo w naszym kraju pozostały jednak relatywnie wysokie, a w 2009 r., spośród krajów UE wyższe były, w przeliczeniu na mieszkańca, jedynie w krajach bałtyckich (Li-

stwa, Łotwa i Estonia), w Rumunii, na Węgrzech oraz w Danii i Finlandii. Ponadto jedynie w Danii, Czechach i na Węgrzech większy jest niż w Polsce udział użytków rolnych i gruntów ornych w ogólnej powierzchni kraju.

Spadek powierzchni użytków rolnych i gruntów ornych we wszystkich krajach UE (w tym i w Polsce) spowodowany był przekazywaniem gruntów na cele nierolnicze, w tym zalesienia i rozbudowę infrastruktury technicznej (autostrady, drogi ekspresowe, obiekty sportowe, tereny rekreacyjne), a także rozwojem budownictwa mieszkaniowego w miastach i na obszarach wiejskich. W Polsce ubytek ten dotyczy głównie gruntów bardzo dobrych i dobrych, zaliczanych do klas bonitacyjnych I-III³².

Zmniejszaniu się zasobów ziemi użytkowej rolniczo w Europie towarzyszy pogarszanie się jej jakości, w aspekcie postępującej degradacji gleb. Chodzi tu zwłaszcza o:

- zmniejszenia poziomu jej „zwięzłości”, co utrudnia procesy zatrzymywania wody w glebie i zwiększanie jej podatności na procesy erozji wodnej. Ocenia się, że w UE około 32-36% gleb jest poddane tym procesom. Spadek jakości gleb pod tym względem wynika w dużym stopniu z używania ciężkich maszyn rolniczych³³;
- rosnącego stopnia zanieczyszczenia gleb – głównie ciężkimi metalami i siarką. Jest to oczywisty skutek wieloletnich procesów industrializacyjnych, ale też wysokiego i rosnącego zużycia nawozów mineralnych. Ocenia się, że przy braku działań zapobiegających zanieczyszczeniu gleb, obecna powierzchnia gleb zanieczyszczonych zwiększyć się może w UE do 2025 r. o 50%. W krajach UE-15 zużycie nawozów mineralnych systematycznie się obniża, ale wykazuje tendencję wzrostową w nowych krajach członkowskich Wspólnoty i w większości pozostałych krajów europejskich. W krajach UE-27 zwiększa się wprawdzie liczba gospodarstw prowadzących uprawy zgodnie z zasadami rolnictwa ekologicznego, ale nadal powierzchnia gospodarstw ekologicznych, stanowiła w 2010 r. zaledwie 5,1% ogólnej powierzchni użytków rolnych we Wspólnocie. Największy jest ten wskaźnik w Austrii (19,7%), Estonii (12,5%) i Szwecji (14,1%). W Polsce uprawy prowadzone metodami rolnictwa ekologicznego stanowią 3,9% ogólnej powierzchni UR (aneks 9);
- zwiększających się procesów erozji wodnej i wietrznej gleb. Procesami erozji wodnej w latach dziewięćdziesiątych objętych było w Europie 105 mln

³² Do 1990 r. gleby słabe i bardzo słabe stanowiły ponad 60% gruntów przekazywanych na cele nierolnicze, zaś gleby dobre poniżej 15%. W ostatnich latach proporcje te uległy odwróceniu: Krasowicz, Kuś (2010).

³³ Wszystkie dane i informacje pochodzą z opracowania: *The state of soil in Europe*, wydane-go przez Joint Research Centre IRC of the European Commission, 2012.

ha, a 42 mln ha procesami erozji wietrznej, tj. około 22% ogólnej powierzchni ziemi użytkowej rolniczo. Szacuje się, że obecnie w UE erozji poddane jest około 7% użytków rolnych, tj. około 115,4 tys. km². Procesy erozji są wynikiem zmniejszania powierzchni lasów i niewłaściwego gospodarowania zasobami ziemi. Uszkodzenia i zniszczenia gleb w wyniku erozji wodnej największe są w rejonie Morza Śródziemnego;

- zmniejszania się zasobów materii organicznej w glebie. Szacuje się, że około 45% gleb w Europie zawiera bardzo niską zawartość organicznej materii (0-2% węgla organicznego). Dotyczy to zwłaszcza południowych krajów Europy, ale też dużej części gleb we Francji, Wlk. Brytanii, Niemczech i Belgii. Zmniejszenie zasobów materii organicznej wynika przede wszystkim z głębokiego systemu orki, wysokiego poziomu zużycia nawozów mineralnych i erozji gleb;
- rosnącego zasolenia gleb w wyniku wysokiego zużycia nawozów mineralnych i stosowania nieprawidłowego wykorzystywania systemów irygacyjnych. Problem ten dotyczy około 3,8 mln ha ziemi użytkowanej rolniczo w Europie. Procesy zwiększania się udziału gleb o dużej zawartości soli najszybciej przebiegają we Włoszech, Grecji, Portugalii, Francji, Rumunii, na Słowacji i Węgrzech;
- zwiększającego się zakwaszenia gleb i zmniejszania się ich biodyweryfikacji;
- pustynnienia wielu obszarów w krajach europejskich z powodu powtarzających się niedoborów opadów atmosferycznych. Dotyczy to głównie Bułgarii, Grecji, Węgier, Włoch, Portugalii i Hiszpanii. Ocenia się, że udział rejonów z cechami pustynnienia stanowi około 8% terytorium UE.

Zmiany klimatyczne przyczynić się mogą do dalszej degradacji gleby. Ocieplenie klimatu spowodować może nasilenie procesów erozji w wyniku niewydolności systemu retencyjnego.

Pogłębiająca się degradacja gleb w Europie i Unii Europejskiej w sposób oczywisty powoduje zmniejszenie plonowania upraw rolnych i ewidentne szkody dla środowiska naturalnego. Ponadto, prowadzi do ponoszenia ogromnych kosztów związanych m.in. z rekultywacją gleb, oczyszczaniem wód, wzrostem wydatków na kontrolę jakości żywności. Koszt takich działań w UE szacuje się na około 38 mld EUR rocznie.

Wszystkie te czynniki, poddane szczegółowej analizie przez Joint Research Centre, były podstawą podjęcia przez UE decyzji o pełnej transformacji gospodarki unijnej w zrównoważoną do 2050 r. („mapę drogową” tej transfor-

macji Komisja Europejska przedstawiła we wrześniu 2011 r.)³⁴. Gleba uznana została za kluczowy element zasobów naturalnych, ze szczególnym uwzględnieniem konieczności zachowania bezpieczeństwa żywności i gospodarowania zasobami wody. Oprócz konkretnych rozwiązań dotyczących ochrony gleb, w strategii tej przewidziano również upowszechnianie wiedzy na temat gleb i konieczności ich ochrony w szkolnictwie wśród polityków i uczestników rynku żywnościowego. Konieczne jest również systematyczne monitorowanie zasobów i jakości gleb we wszystkich krajach Unii Europejskiej.

2.3. *Przyrodnicze uwarunkowania konkurencyjności polskiego rolnictwa*

Potencjał rolniczej przestrzeni produkcyjnej jest wyznaczony przez specyfikę warunków przyrodniczych. Polska jest krajem nizinnym, gdyż ponad 96% terytorium położone jest poniżej 350 m n.p.m., a tylko 2,9% powyżej 500 m n.p.m. Polska leży w strefie ścierania się wpływów klimatu kontynentalnego europejskiego o dość suchych latach i zimnych zimach oraz umiarkowanego z wpływami klimatu atlantyckiego, co tworzy mało stabilne warunki dla produkcji rolniczej. Średnia roczna temperatura powietrza waha się od 6,0 do 8,8°C, a długość termicznego okresu wegetacyjnego wynosi średnio około 220 dni i tylko w części południowo-zachodniej przekracza 230 dni. Średnia roczna suma opadów atmosferycznych wynosi 500-600 mm na nizinach, 600-700 mm na wyżynach i przekracza 1000 mm w górach. Środkowa Polska (Mazowsze, Wielkopolska, Kujawy) należy do regionów o najniższych opadach w Europie, gdzie roczna suma opadów nie przekracza 550 mm.

Klimat zależy głównie od bilansu radiacyjnego i cyrkulacji atmosferycznej. Znaczny wpływ na klimat Polski ma od zachodu Ocean Atlantycki, a od wschodu kontynent Azji. Obecność Prądu Zatokowego (Golfstrom) sprawia, że północno-zachodnie wybrzeża Europy wykazują dodatnią anomalię termiczną, przekraczającą w zimie 20°C, a anomalia ta zanika na krańcach wschodnich Europy, gdzie izotermi zimy mają przebieg w przybliżeniu południkowy.

Innym ważnym czynnikiem klimatycznym są opady atmosferyczne. Na zachodzie kontynentu sumy opadów są znacznie wyższe niż w Polsce, jedynie w środkowej i wschodniej Hiszpanii oraz na Sycylii są one podobne do obserwowanych na Niżu Polskim.

Warunki klimatyczne, obok gleb, są czynnikiem decydującym o wykorzystaniu przestrzeni rolniczej. Determinują bowiem dobór roślin uprawnych i poziom uzyskiwanych plonów. Rola czynników klimatycznych w kształtowaniu potencjału

³⁴ Communication from the Commission to the European Parliament, Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on a resource – efficient Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy, COM (2011), 21 final, European Commission, Brussels.

produkcyjnego siedlisk glebowych Polski nabiera szczególnego znaczenia, z uwagi na występowanie deficytu opadów oraz pogorszenie się klimatycznych bilansów wodnych w sezonie wegetacyjnym.

W waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej szczególnie znacznie mają warunki glebowe. Wpływem samego tylko wskaźnika jakości i przydatności gleb można wyjaśnić około 70% obserwowanej zmienności plonów. Wpływ pozostałych czynników jest znacznie mniejszy i wynosi łącznie około 30%. Udział wskaźnika cząstkowego agroklimatu ujmującego cały kompleks czynników klimatycznych zawiera się w przedziale 1-15 pkt., wskaźnika warunków wodnych w przedziale 1-5 pkt., a rzeźby terenu 0,1-5 pkt.

Na zróżnicowanie wskaźnika waloryzacji najsilniej wpływa jakość gleb. Proces glebotwórczy spowodował wytworzenie się dużej ilości jednostek typologicznych gleb w kraju; 35 typów i 78 podtypów różniących się wyraźnie właściwościami chemicznymi, fizycznymi i fizyczno-chemicznymi. Najliczniejszą grupę stanowią jednak gleby bielicoziemne i brunatnoziemne należące do typu gleb bielcowych i rdzawych, brunatnych kwaśnych i właściwych oraz gleb płowych (Witek 1979).

Gleby bielicoziemne powstały głównie z utworów piaszczystych w warunkach intensywnego przemywania i ługowania składników mineralnych z poziomów powierzchniowych do poziomów głębszych. Są to z natury gleby kwaśne i bardzo kwaśne, ubogie w próchnicę i składniki mineralne oraz o słabych właściwościach buforowych. Mimo ewentualnej poprawy właściwości pod wpływem działalności człowieka, gleby te w dalszym ciągu stanowią grunty słabej jakości.

Dużą powierzchnię w kraju zajmują gleby brunatnoziemne reprezentowane głównie przez gleby brunatne właściwe i kwaśne oraz gleby płowe (przemyte). Gleby te charakteryzują się dużym przemieszczaniem składników mineralnych z wierzchnich do głębszych poziomów profilu glebowego (jednak znacznie mniejszym niż w glebach bielicoziemnych). W uprawie polowej gleby te poprawiając swoje właściwości stają się gruntami średniej, a niekiedy nawet dobrej jakości. Gleby dobre i bardzo dobre, tj. czarnoziemy, czarne ziemie, rędziny i mady stanowią w kraju stosunkowo niewielką powierzchnię.

Przeciętna jakość gleb Polski jest stosunkowo niska. Spowodowane jest to w głównej mierze rodzajem skał macierzystych gleb. Ponad 70% gleb Polski wytworzyło się głównie z plejstocенskich glin i piasków zwałowych, silnie rozmytych i przesortowanych przez wody lodowcowe. Ponad 28% powierzchni gleb gruntów ornych wytworzyło się ze żwirów oraz piasków luźnych i słabo gliniastych (tab. 11). Jeżeli dodamy do tego część gleb wytworzonych z piasków gliniastych na piasku luźnym lub słabo gliniastym, część mad lekkich i bardzo lekkich, płytkie i szkieletowe rędziny oraz gleby terenów górskich, wówczas

okaże się, że ponad 40% gleb Polski charakteryzuje się niską jakością i przydatnością rolniczą (Lekan, Terelak 1997).

Tabela 11. Warunki glebowe

Skały macierzyste gleb	Udział w stosunku do powierzchni ogólnej gleb (%)	Udział w stosunku do powierzchni UR (%)	Udział w stosunku do powierzchni GO (%)
Żwiry	0,9	0,5	0,6
Piaski luźne i słabo gliniaste	34,6	24,8	27,8
Piaski gliniaste	10,2	12,4	16,2
Gliny lekkie	15,8	18,8	16,7
Gliny średnie i ciężkie	9,6	13,2	12,8
Iły	0,8	1,0	0,6
Lessy	3,5	4,8	9,1
Pyły wodnego pochodzenia	4,2	4,6	4,8
Mady	4,7	5,8	5,2
Skały wapniowcowe	1,1	1,6	1,6
Torfy, mursze	8,5	9,6	0,7
Skały masywne różnej genezy	6,1	3,9	3,9

Źródło: Witek T., 1993.

Skład granulometryczny gleb i jego dyferencjacja w profilu decydują o zdolności gleby do magazynowania wody, a tym samym o jej żyzności i urodzajności. Zwięzłość gleby decyduje o połowej pojemności wodnej (PPW), zawartości w glebie wody ogólnodostępnej (WOD) i wody łatwo dostępnej dla roślin (WŁD) (tab. 12). Wzrost zwięzłości gleby zwiększa do pewnych granic jej zdolność do magazynowania wymienionych form wody (Ślusarczyk 1979). Ogromna, w większości niekorzystna, zmienność rodzajowa skał macierzystych gleb oraz ich tekstury jest główną przyczyną występowania w kraju dużych obszarów gleb okresowo lub trwale za suchych, ograniczających dobór roślin do uprawy i determinujących poziom ich plonowania.

Tabela 12. Wielkość PPW, WOD i WŁD w glebach mineralnych Polski w mm w warstwie 0-100 cm

Skład granulometryczny	PPW	WOD	WŁD
Piasek luźny	110	92	45
Piasek słabo gliniasty	145	117	60
Piasek gliniasty lekki	175	138	70
Piasek gliniasty mocny	210	155	80
Gлина lekka	270	185	90
Gлина średnia	320	200	100
Gлина ciężka	400	240	120
Ił	460	220	110
Pył zwykły	300	200	100
Pył ilasty	360	244	120

PPW – połowa pojemność wodna, WOD – woda ogólnie dostępna, WŁD – woda łatwo dostępna

Źródło: Ślusarczyk, 1979.

Właściwości sorpcyjne gleb zależą głównie od zawartości w glebie koloïdów i próchnicy, składu granulometrycznego i mineralogicznego oraz odczynu. Wykładnikiem właściwości sorpcyjnych gleb jest pojemność sorpcyjna określająca ich zdolność do magazynowania jonów. Wraz ze wzrostem pojemności sorpcyjnej gleb wzrasta ich zasobność w składniki mineralne i buforowość. Pozwala to na intensyfikację nawożenia bez obawy wystąpienia negatywnych skutków dla środowiska glebowego.

Lekki skład granulometryczny gleb Polski, niska w nich zawartość koloïdów, minerałów ilastych i próchnicy oraz znaczne zakwaszenie są przyczyną niskich, odbiegających znacznie od optymalnych wartości pojemności sorpcyjnej. Słabe właściwości sorpcyjne gleb stanowią istotny czynnik ograniczający żyzność gleb i ich produktywność.

Ilość materii organicznej w glebach jest podstawowym wskaźnikiem oceny ich jakości, decydującym o ich właściwościach fizykochemicznych, takich jak zdolności sorpcyjne i buforowe oraz o procesach przemian biologicznych, ważnych z punktu widzenia funkcjonowania siedliska, a określanych mianem aktywności biologicznej. Wysoka zawartość próchnicy w glebach jest czynnikiem stabilizującym ich strukturę, zmniejszającym podatność na zagęszczenie oraz degradację w wyniku erozji wodnej i wietrznej (Stuczynski i in. 2007).

Zachowanie zasobów próchnicy glebowej jest istotne nie tylko ze względu na utrzymanie produkcyjnych funkcji gleb, ale również z punktu widzenia roli gleb w sekwestracji (wiązaniu) dwutlenku węgla z atmosfery, przyczyniającej się do zmniejszenia efektu cieplarnianego. Intensywne użytkowanie gleb w monokulturach niszczy strukturę gleb, prowadzi do nadmiernej aeracji siedlisk oraz mineralizacji próchnicy i uwalniania dużych ilości dwutlenku węgla do atmosfery. Emisja CO₂ z gleb stanowi istotną pozycję w całkowitym bilansie jego emisji z różnych sektorów gospodarki (Bieñkowski, Jankowiak 2006).

O naturalnym zróżnicowaniu zawartości próchnicy w glebach decydują takie czynniki, jak: uziarnienie, położenie w terenie i stosunki wodne. Gleby lekkie występujące na obszarach wyżej położonych, poza zasięgiem działania wód gruntowych, zazwyczaj cechuje niższa zawartość próchnicy niż gleby związane o opadowo-gruntowym typie gospodarki wodnej. Najwyższą zawartością materii organicznej charakteryzują się gleby hydrogeniczne, powstałe w siedliskach zależnych od wody, takie jak czarne ziemie i gleby torfowe. Spośród czynników antropogenicznych na zawartość materii organicznej w glebie w największym stopniu wpływają: sposób użytkowania ziemi (tzn. rolniczy, łąkowy, leśny), intensyfikacja rolnictwa, dobór roślin uprawnych i poziom nawożenia organicznego.

Ubytek próchnicy jest ważnym wskaźnikiem pogorszenia warunków siedliskowych oraz żyzności gleb. Nieracjonalne rolnicze wykorzystanie gleb może

prorowadzić do obniżenia w nich zawartości materii organicznej, na przykład w wyniku przesuszenia, związanego z melioracjami odwadniającymi i przyspieszonej mineralizacji wywołanej zbyt intensywną uprawą. Intensywne użytkowanie gleb, w połączeniu z uproszczeniem płodozmianów oraz dominacją roślin zbożowych, może prowadzić do ograniczenia ilości resztek organicznych wchodzących w cykl przemian próchnicy, a w konsekwencji do spadku jej zawartości w glebach. W ostatnich latach w niektórych regionach kraju obserwuje się wzrost powierzchni użytków rolnych wykorzystywanych przez gospodarstwa bezinwentarzowe, a więc pozbawionych dopływu nawozów naturalnych, które są istotnym elementem kształtowania zasobów próchnicy glebowej. Wyniki oznaczeń zasobności gleb użytków rolnych w Polsce (w warstwie 0-25 cm) wskazują na duże zróżnicowanie zawartości próchnicy (0,5-10%). Średnia zawartość wynosi 2,2%. Według podziału stosowanego w Polsce, gleby o niskiej zawartości próchnicy (<1,0%) stanowią około 6% powierzchni użytków rolnych, a o średniej (1,1-2,0%) – około 50%, zaś zasobne w próchnicę (>2,0%) – około 33% powierzchni użytków rolnych kraju (tab. 13).

Tabela 13. Zawartość materii organicznej w glebach użytków rolnych

Wyszczególnienie	Średnia zawartość materii org. (%)	Udział próbek o zawartości materii org. (%)			
		<1,0	1,0-2,0	2,0-3,5	>3,5
		niskiej	średniej	wysokiej	b. wysokiej
POLSKA	2,20	6,2	49,8	33,4	10,6

Źródło: Stuczyński i in., 2007.

W ostatnich latach przeprowadzono wstępną analizę trendu zmian zawartości próchnicy w glebach na podstawie powtórnych badań profili wzorcowych. Badania wykazały istnienie silnego trendu spadku zawartości próchnicy, głównie w glebach wyjściowo zasobnych w materię organiczną. Spadek zawartości materii organicznej jest związany ze zmianą stosunków wodnych gleb, bardziej intensywnym użytkowaniem i odwodnieniem melioracyjnym. Dla kontrastu, w dużej części gleb lekkich na przestrzeni ostatnich 30 lat zachodzi wzrost zawartości próchnicy związany ze wzrostem poziomu nawożenia oraz przyrostem ilości resztek poźniwnych (Stuczyński i in. 2007).

Zmiany zawartości materii organicznej w glebach związane są z dwoma przeciwstawnymi procesami: mineralizacją i depozycją. Proces mineralizacji prowadzi do obniżenia zawartości materii organicznej w glebie. Tempo tego spadku najsilniej zależy od początkowej zawartości materii organicznej, drugorzędne znaczenie mają stosunki wodne i temperatura. Proces depozycji powoduje wzrost zawartości próchnicy dzięki stałemu dopływowi materii organicznej resztek poźniwnych oraz nawozów naturalnych i organicznych. Ilość wykona-

nych pomiarów pozwoliła jedynie na znalezienie zależności pomiędzy tempem zmian zawartości materii organicznej a jej początkową ilością w glebie.

Gleby w Polsce wykazują duże zróżnicowanie podatności na ugniatanie, co wynika ze zmienności składu granulometrycznego oraz małej zawartości materii organicznej. Łączna powierzchnia gleb wysoce narażonych na zagęszczenie w wyniku niewłaściwych technik uprawy, stosowania sprzętu o zbyt dużych naciskach, lub wykonywanie prac w warunkach nadmiernego uwilgotnienia stanowi około 15% użytków rolnych (tab. 14). Do gleb szczególnie podatnych na skutki ugniatań należą gliny ciężkie, ility oraz gliny lekkie. Przestrzenne rozmieszczenie tych gleb tworzy dużą mozaikę, co jest cechą charakterystyczną dla pokrywy glebowej Polski. Szczególnie niekorzystne warunki uprawy występują w dolinach rzecznych, na nadmiernie uwilgotnionych zwięzłych madach, a skutki zagęszczenia na tych glebach są długotrwałe i trudno odwracalne (Horabik 2007).

Tabela 14. Powierzchnia gleb użytków rolnych w różnych klasach podatności na zagęszczenie

Wyszczególnienie	Podatność gleb na zagęszczenie (%)		
	niska	średnia	wysoka
POLSKA	62,7	21,9	15,4

Źródło: Stuczyński i in., 2007.

Około 80% gleb użytków rolnych Polski jest w różnym stopniu zakwaszonych (b. kwaśne – 29%, kwaśne – 28%, lekko kwaśne – 24%). Pozostałe 20% to gleby o odczynie obojętnym i zasadowym. Uwzględniając fakt, że większość roślin uprawnych do prawidłowego rozwoju wymaga gleb o odczynie od słabo kwaśnego do obojętnego, palącą potrzebą jest realizacja programu wapnowania. Ponad 4 mln ha gruntów ornych wymaga natychmiastowego wapnowania. W powierzchni tej 2 mln ha stanowią gleby średnie i ciężkie, które po odkwaszeniu stanowiąc będą wysokiej wartości warsztaty produkcyjne. Poprawa odczynu gleb kwaśnych jest podstawowym czynnikiem zmiany sposobu ich użytkowania oraz korzystnego wpływu na plonowanie roślin (Fotyła i in. 2009).

Istotne zagrożenie dla jakości gleb Polski związane jest również ze zjawiskami erozji wodnej (Józefaciuk A., Józefaciuk Cz. 1996). Stan zagrożenia gleb Polski erozją wodną powierzchniową opracowano z uwzględnieniem roli głównych czynników sprawczych, takich jak: nachylenie terenu, podatność gleb na zmywy powierzchniowe i wielkość opadu rocznego. Przeprowadzone badania wykazały, że około 29% obszaru kraju, w tym 21% użytków rolnych, głównie gruntów ornych i około 8% powierzchni lasów jest zagrożonych erozją wodną, w tym silną – 4%, średnią – 11%, a słabą – 14%.

Rozpatrując rzeczywisty poziom zagrożenia erozją z uwzględnieniem aktualnego pokrycia terenu, stwierdza się znaczne ograniczenie zasięgów i intensywności erozji wodnej powierzchniowej, wynikające ze względnie korzystnej struktury użytkowania gruntów. Struktura użytkowania terenu w Polsce, według danych CORINE 2000, sprzyja zmniejszeniu zagrożenia erozją wodną powierzchniową. Znajduje to odzwierciedlenie w zmniejszeniu udziału najwyższych stopni zagrożenia erozją wodną powierzchniową (3-5) z potencjalnego 16,5% do aktualnego 7,1%. Aby zmniejszyć wciąż dość wysokie aktualne zagrożenie erozją wodną powierzchniową, należałoby zastosować na obszarze jej występowania melioracje przeciwerozyjne, w tym transformację użytków rolnych w użytki ochronne. Dotyczy to ponad 2,2 mln ha, w tym około 500 tys. ha zagrożonych erozją wodną bardzo silną, w trybie bardzo pilnym. W ochronie gleb przed erozją istotną rolę odgrywają pakiety rolnośrodowiskowe wdrażane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Zakładając dalsze wyłączenie gruntów z użytkowania ornego na rzecz zalesień, zadrzewień oraz innych użytków rolnych (sady czy trwałe użytki zielone) o funkcji glebochronnej, należy się spodziewać dalszego zmniejszenia zasięgu i intensywności występowania zarówno erozji wodnej powierzchniowej, jak i erozji wietrznej.

Występujące w ostatnim czasie susze glebowe oraz globalny trend wzrostu średnich temperatur powietrza w okresie ostatnich 6 lat mogą doprowadzić do przesuszenia gleb poniżej ich średniej naturalnej wilgotności, co w konsekwencji może istotnie zwiększyć zasięg występowania i intensywność erozji wodnej na gruntach ornych.

Dotychczasowe wyniki badań wykazują, że tylko około 0,45% gleb użytków rolnych jest silnie lub bardzo silnie zanieczyszczonych metalami ciężkimi, a 4% siarką. Gleby te, ze względu na jakość produkowanych surowców roślinnych muszą być wyłączone z użytkowania rolniczego. Mała powierzchnia gleb zanieczyszczonych pierwiastkami (substancjami) toksycznymi nie ma praktycznie żadnego znaczenia z punktu widzenia racjonalnego wykorzystania rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce (Terelak i in. 2000).

Bonitacja gleb jest porównawczym wskaźnikiem jakości i przydatności rolniczej gleb ustalonym na podstawie oceny wielu cech gleby, a szczególnie: składu granulometrycznego, tekstury profilu glebowego, stosunków wodnych, odczynu, występowania i nasilania erozji, miąższości poziomu próchnicznego, zawartości próchnicy itp.

Niska jakość przestrzeni produkcyjnej ogranicza nie tylko dobór i plony roślin uprawnych, ale ma szereg niekorzystnych następstw w wymiarze gospodarczym i środowiskowym, prowadzi bowiem potencjalnie do odłogowania gruntów i degradacji krajobrazu. Wytworzone z piasków gleby lekkie o dużej

przepuszczalności i małej retencji stają się bardzo podatne na suszę glebową. Zjawisko to jest szczególnie dotkliwe na obszarach o tzw. opadowym typie gospodarki wodnej, gdzie poziom wody gruntowej występuje poniżej zasięgu systemu korzeniowego roślin, a podsiak kapilarny nie ma praktycznego znaczenia. O wysokości plonu w takich warunkach decyduje wielkość i rozkład opadów atmosferycznych w sezonie wegetacyjnym i ilość wody zatrzymanej w profilu glebowym siłami kapilarnymi. Zdolność retencjonowania wody w profilu zależy od jego uziarnienia. Ilość wody odpowiadająca połowej pojemności wodnej (PPW) w profilu gleby wytworzonej z piasku gliniastego mocnego (pgm) jest prawie dwukrotnie większa w porównaniu z glebą wytworzoną z piasku luźnego (pl), a pojemność wodna gleby wytworzonej z gliny ciężkiej gliniastej (gc) jest prawie trzykrotnie większa.

Specyficzna jest struktura gleb według ich jakości i przydatności rolniczej. Gleby dobre i bardzo dobre (klasy I-III) stanowią 28,6%, średnie (klasy IVa-IVb) 39,1%, zaś słabe i bardzo słabe (klasy V i VI) 32,3% ogółu gruntów ornych. W przypadku trwałych użytków zielonych tylko 15% stanowią gleby dobre, a po około 42% przypada na gleby średnie i słabe (tab. 15).

Tabela 15. Struktura gleb gruntów ornych i trwałych użytków zielonych Polski w % według bonitacji

Klasy bonitacyjne (grupy klas)	%
Grunty orne	
I – IIIb gleby dobre i bardzo dobre	28,6
IVa + IVb gleby średnie	39,1
V – VIz gleby bardzo słabe i słabe	32,3
Razem	100,0
Trwale użytki zielone	
I – III gleby bardzo dobre i dobre	15,0
IV gleby średnie	42,4
V – VIz gleby bardzo słabe i słabe	42,6
Razem	100,0

Źródło: *Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej wg gmin, 1994.*

Przydatność rolniczej przestrzeni produkcyjnej kraju charakteryzowana jest za pomocą tzw. kompleksów glebowo-rolniczych, grupujących różne gleby o zbliżonych właściwościach i podobnym użytkowaniu. Są to zatem typy siedliskowe gleb przydatne do uprawy określonych roślin lub grup roślin o podobnych wymaganiach (Witek 1979; Terelak i in. 2000).

W tabeli 15, dla uproszczenia analizy pogrupowano poszczególne kompleksy glebowe, uwzględniając ich przydatność do produkcji zbóż, a więc dominującej w strukturze zasiewów grupy roślin. Gleby bardzo dobre i dobre, nie stwarzające

ograniczeń w doborze uprawianych gatunków zbóż, stanowią blisko 50%, a średnie (na których uprawa pszenicy wiąże się ze znacznym ryzykiem) około 16%. Udział gleb słabych wynosi około 23%, a bardzo słabych 12%. Gleby najgorsze, z uwagi na bardzo niską produktywność, muszą być w przyszłości prawdopodobnie wyłączone z użytkowania rolniczego. Na glebach słabych i bardzo słabych nawet w doświadczeniach, stanowiących podstawę oceny produktywności kompleksów, w warunkach starannej agrotechniki i optymalnego nawożenia uzyskiwano plony zbóż w granicach 2,5-3,5 t ziarna z ha. W warunkach produkcyjnych plony zbóż na takich glebach są zdecydowanie niższe. Użytki zielone określane jako średnie, zaliczane do kompleksu 2z i zajmujące około 60%, stanowią potencjalne rezerwy pasz objętościowych. Natomiast użytki zielone słabe i bardzo słabe – kompleks 3z stanowiące blisko 38%, obejmują obszary na ogół stale za suche lub stale podmokłe, położone w miejscach wykluczających użytkowanie orne albo utrudniających prawidłową meliorację. Plony na tych użytkach są niskie i złej jakości.

Przeciętnie w Polsce zużywa się 120-130 kg NPK/ha użytków rolnych w nawozach mineralnych (aneks 10). Biorąc pod uwagę standardy europejskie, obecny poziom nawożenia mineralnego oraz zużycia chemicznych środków ochrony roślin w Polsce nie wywiera negatywnego wpływu na środowisko przyrodnicze oraz na jakość wytwarzanych produktów. Skażenie gleb metalami ciężkimi jest małe i występuje jedynie lokalnie (np. Śląsk). Polska ma predyspozycje do produkcji zdrowej, bezpiecznej żywności, co jednak nie oznacza, że nie występują różnego rodzaju zagrożenia. Często wiążą się one z lekceważeniem zasad Kodeksu Dobrej Praktyki Rolniczej.

Relatywnie niski poziom nawożenia mineralnego i organicznego, utrzymujący się od kilkunastu lat, przy wysokim sięgającym 40-50% udziale gleb o bardzo niskiej i niskiej zasobności w składniki pokarmowe stanowi zagrożenie w postaci degradacji potencjału produkcyjnego gleb (Igras, Lipiński 2006).

Działania mające na celu zwiększenie konkurencyjności polskiego rolnictwa napotykać szereg barier. Niektóre z nich mają charakter obiektywny (warunki przyrodnicze). Część ograniczeń, również w sferze agrotechnicznej można złagodzić lub nawet wyeliminować poprzez przestrzeganie zasad racjonalnego gospodarowania w rolnictwie. W Polsce niezbędne jest wprowadzenie postępu technicznego i technologicznego powodującego umiarkowaną intensyfikację produkcji, głównie dzięki lepszemu wykorzystaniu istniejących rezerw i środków, pochodzących z zewnątrz. Należą do nich:

- optymalizacja wykorzystania gleb użytkowanych rolniczo;
- podniesienie poziomu produkcyjnego gleb przez racjonalne stosowanie nawożenia mineralnego, a zwłaszcza wapnowania;

- systematyczne wzbogacanie gleb w substancję organiczną, w tym również przez poprawną gospodarkę nawozami organicznymi (odchody zwierząt);
- właściwy dobór uprawianych gatunków roślin oraz odmian dostosowanych do miejscowych warunków;
- wykorzystanie potencjału produkcyjnego trwałych użytków zielonych przez koncentrację produkcji zwierzęcej (przeżuwacze) na tych obszarach.

Z badań IUNG-PIB (Krasowicz 2007) wynika, że racjonalizacja użytkowania gruntów i związane z tym wyłączenie znacznej części gruntów najslabszych, poprawa poziomu agrotechniki i ekonomicznie uzasadniona umiarkowana intensyfikacja produkcji zbóż, umożliwia zwiększenie plonów zbóż do poziomu 3,7-3,9 t z ha i zbiorów do poziomu 29-30 mln ton. Konieczne jest także ograniczenie przekazywania gruntów bardzo dobrych i dobrych na cele nierolnicze.

3. Instytucjonalne uwarunkowania konkurencyjności sektora rolno-spożywczego (uwarunkowania zewnętrzne)³⁵

3.1. Multilateralna a regionalna liberalizacja handlu rolnego

W kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-spożywczego istotną rolę odgrywają uwarunkowania zewnętrzne, głównie o charakterze instytucjonalnym, które można sprowadzić do zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej. Zmiany zachodzące w handlu międzynarodowym w ciągu minionych kilkunastu lat, polegają przede wszystkim na zacieśnianiu związków w ramach istniejących ugrupowań integracyjnych, powstawaniu nowych stref handlowych oraz dążeniu do liberalizacji zasad wymiany handlowej w skali światowej (Dybowski 1998). Można stwierdzić, że wolumen i struktura współczesnego handlu światowego, w tym także rolno-spożywczego, jak również poziom przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez jego uczestników, jest wypadkową dwóch przeciwstawnych, ale wyraźnie ząębających się tendencji, tj. multilateralizmu i regionalizmu.

Wzajemna i multilateralna liberalizacja światowych obrotów handlowych przebiega na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organization*), która 1 stycznia 1995 r. zastąpiła Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*). Pod auspicjami GATT/WTO trwa obecnie dziewiąta runda negocjacyjna mająca doprowadzić do kolejnej redukcji taryf celnych i innych instrumentów ograniczających światową wymianę handlową (tab. 16).

³⁵ W punkcie 3.1. wykorzystano fragmenty książki K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.

Tabela 16. Rezultaty multilateralnych negocjacji handlowych
w ramach GATT/WTO

Nazwa rundy lub miejsce rokowań	Czas trwania i liczba uczestniczących krajów	Ważniejsze rezultaty
Genewa	1947 23 kraje	45 000 koncesji taryfowych; Obniżka ceł średnio o 21%
Annecy	1949 29 krajów	Obniżka ceł średnio o 2%
Torquay	1950-1951 32 kraje	8 700 koncesji taryfowych; Obniżka ceł średnio o 3%
Genewa	1955-1956 33 kraje	Obniżka ceł średnio o 4%
Runda Dillona	1960-1961 39 krajów	4 400 koncesji taryfowych; Obniżka ceł średnio o 2%
Runda Kennedy'ego	1963-1967 74 kraje	Skonsolidowanie około 30 000 pozycji taryfowych; Obniżka ceł średnio o 35%; Porozumienie o antydumpingu i wycenie celnej
Runda Tokijska	1973-1979 99 krajów	Obniżka ceł średnio o 34% (średnio do poziomu 6% w imporcie wyrobów przemysłowych); Ustanowienie dobrowolnych kodeksów postępowania w zakresie pozataryfowych barier wymiany handlowej
Runda Urugwajska	1986-1994 103 kraje w 1986 r., 117 państw w 1993 r.	Obniżka ceł średnio o 34%; Liberalizacja handlu artykułami rolnymi, tekstyliami i odzieżą; Utworzenie WTO; Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami (GATS – <i>General Agreement on Trade in Services</i>); Porozumienie w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS – <i>Agreement on Trade-Related Intellectual Property Rights</i>)
Runda Doha	od 2001	Brak ostatecznych postanowień

Źródło: Hoekman i Kostecki (1995), Koo i Kennedy (2005).

Najdłuższą, ale i niosącą wymierne skutki liberalizacyjne była Runda Urugwajska, która doprowadziła nie tylko do kolejnej redukcji taryf celnych, ale ich całkowitego zniesienia w zakresie pewnych grup towarowych, włączając jednocześnie w proces liberalizacji pomijane dotąd produkty rolne, tekstylia i odzież. W wyniku 34-procentowej obniżki taryf celnych, średnia ważona stawka celna na artykuły przemysłowe spadła do 3%, a udział w handlu światowym dóbr nieobciążonych cłami zwiększył się z 20-22% do 40-45%. Poza tym, obszar negocjacji prowadzonych pod auspicjami GATT/WTO poszerzono o zagadnienia związane z handlem usługami oraz handlowymi aspektami praw własności intelektualnej³⁶.

³⁶ Por. Hoekman i Kostecki (1995) oraz Koo i Kennedy (2005).

Wielostronne negocjacje handlowe są często poprzedzane lub toczą się równolegle z podejmowaniem inicjatyw liberalizacyjnych na szczeblu regionalnym. Twierdzi się, że tego rodzaju działania mogą znacznie szybciej i sprawniej prowadzić do usuwania barier w handlu międzynarodowym niż porozumienia zawierane w ramach multilateralnego systemu handlowego³⁷, wymagające zgody wszystkich jego uczestników. Z drugiej strony formułuje się poglądy, że to właśnie regionalizm może w istotny sposób osłabiać skłonność głównych graczy na arenie międzynarodowej do akceptowania wariantu multilateralizacji (Tweeten 1993, Nowakowski 2005). W tym kontekście wskazuje się często na dotyczącą regionalnych porozumień handlowych „teorię domina”, zakładającą występowanie efektu mnożnikowego, wyzwalanego w procesie regionalizacji³⁸. Zgodnie z tą teorią należałoby przyjąć, że multilateralizm i regionalizm reprezentują procesy alternatywne i niezależne od siebie. W istocie jednak są one ze sobą ściśle powiązane, a – być może nieco paradoksalnie – możliwość tworzenia stref wolnego handlu i unii celnych, które pozwalają na szczególne traktowanie wybranych partnerów, bez obowiązku przenoszenia udzielonych koncesji i przywilejów na pozostałe kraje, co jest wyraźnym odstępstwem od klauzuli najwyższego uprzywilejowania, dopuszcza artykuł XXIV GATT.

Poza efektami ekonomicznymi utworzenia strefy wolnego handlu lub unii celnej wśród zalet regionalnych umów handlowych wymienia się m.in. narastające tempo zmian wynikających z przeobrażeń w sferze polityki handlowej. W skali sektorowej, zarówno w krajach członkowskich ugrupowania integracyjnego, jak i spoza niego, włączenie do strefy preferencyjnego handlu jednego lub kilku państw wywołuje mniejsze zmiany warunków prowadzenia wymiany handlowej, a w ślad za nimi konieczność podjęcia wysiłku i poniesienia kosztów dostosowania do nich, niż analogiczne zmiany dokonywane na płaszczyźnie multilateralnej. Regionalne umowy handlowe mogą również swoimi postanowieniami wykroczyć poza problem reformy polityki handlowej i objąć nimi kwestie dotyczące m.in. promowania uczciwej konkurencji, demokracji, współpracy naukowej i inne, niemożliwe do osiągnięcia w ramach systemu multilateralnego³⁹. Powyższe cechy z jednej strony implikują łatwość zawierania, a z drugiej przemawiają na korzyść

³⁷ Por. Nowakowski (2005).

³⁸ Tworzenie bloków handlowych przez głównych partnerów handlowych zwiększa presję na pozostałe kraje, które chcąc uniknąć rosnących kosztów wykluczenia z łączących je więzi handlowych przystępują do danego układu handlowego lub tworzą kolejny. Szerzej na temat „efektu domina” zob. Baldwin (1995, 2006).

³⁹ Por. Tweeten (1993).

regionalnych umów liberalizujących handel, których liczba na początku 2013 r. przekroczyła 350⁴⁰.

Pamiętając o wszelkich zaletach regionalizmu, nie można jednak zapominać o jego wadach i zagrożeniach. Uwalniając handel na mniejszą skalę, regionalne porozumienia handlowe oferują mniejsze korzyści producentom określonych dóbr. Liberalizacja regionalna przyczynia się bowiem do mniej dynamicznego niż w przypadku liberalizacji multilateralnej wzrostu cen światowych, a dodatkowo producentom oferuje się mniejsze rekompensaty z tytułu ograniczenia wsparcia cenowego. Regionalne ugrupowanie integracyjne może również dążyć do wykorzystania swojej siły negocjacyjnej nie tylko w celu przeciwdziałania praktykom monopolistycznym innych krajów, ale przede wszystkim poprawienia własnej pozycji i zwiększenia korzyści ekonomicznych. Ponadto, można obserwować tendencję do polaryzacji i podziału światowego systemu handlowego na dużą liczbę bloków handlowych, w których często marginalizuje się rolę małych i rozwijających się krajów, co może być przyczyną zaostrzających się konfliktów i wojen handlowych⁴¹.

Bhagwati (2003) i Baldwin (2006) zwracają uwagę, że regionalizm powoduje nawarstwianie się preferencji przyznawanych przez umowy handlowe zawierane między parami lub grupami krajów, z których każdy ma umowy bilateralne lub regionalne z kolejnymi państwami, które zawierają umowy z innymi itd. Każdy z układów handlowych stosuje też inne i zróżnicowane w przekroju sektorowym zasady ustalania pochodzenia towarów – niezbędne, aby z preferencji korzystali tylko członkowie danego bloku handlowego i aby nie „wyciekały” one do krajów trzecich, mających dostęp do rynku jednego z uczestników układu. Wszystko to, niejako wbrew promowanej na forum WTO zasadzie przejrzystości, zaciemnia obraz współczesnego systemu handlowego.

Z szacunków Banku Światowego wynika, że redukcja taryf celnych będąca efektem postanowień Rundy Urugwajskiej GATT/WTO odpowiada za około 25%, a regionalne umowy handlowe zaledwie za 10% całkowitej zrealizowanej dotychczas w skali świata obniżki ceł. Pozostałe 65% przypisuje się liberalizacji unilateralnej (*Global Economic Prospects* 2005). Można więc stwierdzić, że system multilateralny, mimo jego mankamentów, był jak dotąd skuteczniejszym narzędziem liberalizacji handlu światowego, ale równocześnie okazał się mało efektywny wobec rozwijającego się i z natury dyskryminacyjnego regionalizmu, który zamiast wspomagać może utrudnić osiągnięcie ostatecznego celu, jakim jest w pełni swobodna wymiana międzynarodowa. Należy jednak zauważyć, że

⁴⁰ Dane Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, 01.02.2013.

⁴¹ Por. Tweeten (1993).

o ile WTO odgrywa istotną rolę w liberalizacji handlu artykułami przemysłowymi, o tyle mniej znaczące są efekty jej działalności w odniesieniu do handlu rolnego. Ingco (1995) wskazuje, że w 1992 r. poziom taryf celnych na produkty rolne był około 15 razy wyższy niż na wyroby przemysłowe, a Gibson i in. (2001) odnotowują, że w 2001 r., a więc już po zakończeniu okresu implementacji postanowień Rundy Urugwajskiej w krajach rozwiniętych, cła na artykuły rolne były ciągle 12 razy wyższe niż na towary przemysłowe. Z badań Granta i Lamberta (2008) wynika, że skuteczniejsze w liberalizowaniu wymiany artykułami rolnymi były do tej pory regionalne porozumienia handlowe. Analizując sześć z nich (Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu, Unia Europejska, Wspólny Rynek Południa, Pakt Andyjski, Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, Strefa Wolnego Handlu Australia – Nowa Zelandia), wykazali oni, że handel produktami rolnymi krajów członkowskich tych ugrupowań zwiększył się o około 72% w porównaniu z 27% wzrostem wymiany w sektorze dóbr przemysłowych. Co istotne, nie zawsze było to widoczne bezpośrednio po przystąpieniu do strefy preferencyjnego handlu, a efekt narastania obrotów handlowych mógł występować w dłuższej perspektywie czasowej. W rezultacie, po 12 latach od przystąpienia do ugrupowania regionalnego handel artykułami rolnymi krajów uczestniczących w określonych porozumieniach handlowych zwiększył się o niemal 150%.

3.2. *Regulacje wymiany handlowej w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych*

Unia Europejska

Unia Europejska jest jednym z najbardziej aktywnych ugrupowań integracyjnych pod względem zawierania umów handlowych z krajami trzecimi. Zasadniczo mogą one mieć charakter handlowy lub mieszany⁴². Pierwsze dzielą się na preferencyjne, które przewidują udzielanie koncesji w postaci redukcji stawek celnych i/lub zmniejszania innych barier handlowych (strefy wolnego handlu lub umowy o utworzeniu unii celnej⁴³), oraz niepreferencyjne, zgodnie z którymi wzajemne relacje partnerów handlowych przebiegają na zasadach ogólnych wynikających z systemu WTO, bez wprowadzania dodatkowych przywilejów. Wśród umów mieszanych, mających szerszy zakres niż umowy handlowe, można z kolei wyodrębnić umowy o handlu i współpracy gospodarczej, umowy

⁴² W relacjach z krajami trzecimi istnieją też umowy sektorowe, zawierane indywidualnie przez państwa członkowskie UE w tych dziedzinach, w których odpowiednie kompetencje pozostały na szczeblu krajowym.

⁴³ Ponadto, Wspólnota udziela preferencji niektórym partnerom handlowym jednostronnie – m.in. w ramach systemu Powszechnych Preferencji Celnych (Generalised System of Preferences – GSP) – por. ugrupowania afrykańskie i azjatyckie.

stowarzyszeniowe oraz umowy o partnerstwie i współpracy gospodarczej (Ambroziak i Kawecka-Wyrzykowska 2004).

W relacjach z USA, które są największym partnerem handlowym i inwestycyjnym Wspólnoty, handel rolny stanowi relatywnie niewielką część całości realizowanej wymiany. W 2011 r. produkty rolne stanowiły około 5,3% całkowitego eksportu z UE do USA oraz około 6% całkowitego przywozu z tego kraju. Co prawda, średnie taryfy celne obowiązujące w bilateralnej wymianie towarowej tych państw są relatywnie niskie, ale w przypadku produktów rolnych pozostają wysokie. Wymianę rolno-spożywczą utrudniają też liczne bariery pozataryfowe (*Ways and means towards a future EU-US trade and investment agreement* 2003).

Mimo podpisanej w 1976 r. Umowy ramowej w sprawie współpracy handlowej i gospodarczej, wymiana handlowa UE z **Kanadą** odbywa się nie na warunkach preferencyjnych, lecz na zasadach GATT/WTO. Należy tu jednak wspomnieć o rozpoczętych w 2009 r. negocjacjach dotyczących *Całościowej Umowy Gospodarczej UE-Kanada (Comprehensive Economic Agreement)*, która ma m.in. zliberalizować handel towarami i usługami między objętymi nią regionami. Obecnie w wymianie handlowej UE z Kanadą duże utrudnienie stanowią bariery pozataryfowe i środki ochronne, które *de facto* częściej stosuje Kanada niż UE. W ciągu ostatnich kilku lat kraj ten nałożył cła wyrównawcze i antydumpingowe na kilka produktów wrażliwych, pochodzących z różnych krajów UE (np. cukier rafinowany). Problemem są też kwestie związane z wprowadzaniem na rynek żywności modyfikowanej (Wancio 2009). Ponadto, Kanada utrzymuje kwoty taryfowe i wysokie stawki celne poza kontyngentem na europejskie produkty mleczarskie, jaja, drób, pszenicę, jęczmień i margarynę, z kolei UE, poprzez stosowanie kontyngentów (wołowina, wieprzowina, pszenica) i utrzymywanie relatywnie wysokich ceł na owoce i warzywa, utrudnia dostęp do swojego rynku kanadyjskim produktom rolno-spożywczym (*Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership* 2013).

Relacje UE z państwami **basenu Morza Śródziemnego** są obecnie regulowane przez Umowy Stowarzyszeniowe UE z krajami południowego basenu Morza Śródziemnego⁴⁴. W umowach przewidujących utworzenie strefy wolnego handlu odrębnie została określona współpraca w zakresie wymiany rolno-spożywczej. Zapisy wspomnianych umów zobowiązały strony do całkowitego zniesienia ceł jedynie na niewielką część produktów rolnych. W odniesieniu do pozostałych artykułów rolno-spożywczych strony przyznały sobie znaczące kwo-

⁴⁴ Z Algierią UE podpisała umowę stowarzyszeniową w 2005 r., z Egiptem – w 2004 r., z Izraelem – w 2000 r., z Jordanią – w 2002 r., z Libanem – w 2003 r., z Maroko w 2000 r., z Autonomią Palestyńską – w 1997 r., a z Tunezją w 1998 r. Zawieszono negocjacje z Libią i Syrią.

ty dostępu do rynków, w formie częściowych lub całkowitych redukcji stawek celnych obowiązujących na te artykuły w dotychczasowych bilateralnych relacjach handlowych, w ramach kontyngentów taryfowych lub z pominięciem tych środków regulujących handel. Obniżki ceł przyznane przez UE odnoszą się głównie do zwierząt żywych (konie, kozy, owce) i ich mięsa oraz niektórych owoców i warzyw. Z kolei preferencje przyznane produktom europejskim obejmują zwierzęta żywe i ich mięso, przetwory mleczne oraz niektóre owoce i warzywa. Kluczowym narzędziem służącym liberalizacji wymiany rolno-spożywczej pomiędzy krajami UE i państwami basenu Morza Śródziemnego są kontyngenty taryfowe. Najważniejsze limity wyznaczone przez UE odnoszą się do takich produktów rolnych, jak: owoce cytrusowe, pomidory, jabłka, oliwa z oliwek, cięte kwiaty i wina. Z kolei kontyngenty przyznane na rzecz produktów europejskich dotyczą głównie zbóż i cukru. Preferencje określone w umowach traktowane są jako wyjątki od taryf obowiązujących w ramach KNU, a umowy zamiast określać szczegółowy harmonogram liberalizacyjny⁴⁵, określają jedynie terminy, w jakich ma nastąpić przegląd aktualnego stanu liberalizacji i przyznania ewentualnych dalszych koncesji (Rudloff i Simons 2004)⁴⁶.

Spośród krajów **Ameryki Łacińskiej** pierwszym krajem, z którym UE zinstytucjonalizowała stosunki handlowe był **Meksyk**⁴⁷. W 1997 r. strony podpisały umowę o partnerstwie gospodarczym i współpracy (*Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement* lub “*Global Agreement*”),

⁴⁵ Taki harmonogram występuje tylko w umowie pomiędzy UE i Libanem. Poza tym, Unia Europejska określiła też listę towarów uznanych za wrażliwe, które nie będą poddane liberalizacji. Są to: oliwki, oliwa z oliwek, pomidory, czosnek, gruszki, jabłka, ziemniaki, wino.

⁴⁶ W celu osiągnięcia większego stopnia liberalizacji wzajemnego handlu surowcami rolnymi, przetworzonymi produktami rolnymi oraz rybami i produktami rybołówstwa, Unia Europejska wynegocjowała i podpisała z Jordanią (2005 r.), Izraelem i Egiptem (2008 r.) oraz Marokiem (2010 r.) umowy dotyczące wzajemnych środków liberalizacyjnych. Zwiększają one zakres bezcłowego dostępu do rynków stron umów, jednak nadal w wymianie obowiązują zredukowane stawki celne przyznawane w ramach kontyngentów.

⁴⁷ Ponadto w 2012 r. UE podpisała Układ Stowarzyszeniowy z państwami Ameryki Środkowej (Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua i Panama). Układ ten ma przede wszystkim wymiar handlowy i polityczny. Zobowiązuje on UE do natychmiastowego zniesienia ceł na 91%, a Amerykę Środkową na 69% linii taryfowych, przy czym cła na pozostałe linie mają zostać zniesione w ciągu 10 lat (tylko 1% linii taryfowych objętych jest piętnastoletnim okresem przejściowym). Cła na kluczowe produkty rolno-spożywcze zostaną stopniowo zniesione i/lub strony przyznają sobie bezcłowy dostęp do rynków w ramach corocznie zwiększanych kontyngentów (np. produkty mleczarskie). Europejskie napoje alkoholowe (zwłaszcza whiskey) zostaną zwolnione z opłat celnych z chwilą wejścia umowy w życie – w przypadku Panamy – lub w okresie 6 lat – w przypadku innych krajów Ameryki Środkowej. Układ ten nie został jeszcze ratyfikowany przez strony. Obecnie strony Ameryki Środkowej korzystają z dostępu do rynku europejskiego w ramach systemu GSP+. Szerzej na ten temat zob. *EU-Central America association agreement* (2013).

a 3 lata później na jej mocy utworzono strefę wolnego handlu między obu partnerami w zakresie wyrobów przemysłowych. W odniesieniu do towarów rolnych układ przewidywał jedynie liberalizację w okresie przejściowym trwającym 10 lat, mającą uwolnić 62% wymiany rolno-spożywczej. Strony przyznały sobie również koncesje taryfowe oraz wyłączyły z procesu liberalizacji niektóre produkty wrażliwe. Na unijnej liście produktów wrażliwych znalazły się: wołowina, wieprzowina, drób, produkty mleczarskie, jaja, miód, cięte kwiaty, niektóre owoce i warzywa (kukurydza, szparagi, jabłka, gruszki, truskawki, winogrona, banany), zboża, cukier i niektóre soki⁴⁸, przy czym wobec niektórych z tych produktów UE zagwarantowała preferencyjny dostęp do rynku w ramach kontyngentów taryfowych. Zgodnie z listą meksykańską z procesu liberalizacji wyłączone zostały: bydło, wołowina, wieprzowina, banany, zboża (z wyjątkiem ryżu), niektóre oleje i tłuszcze zwierzęce, cukier, kakao, sok winogronowy, rum (umowa nie zobowiązywała Meksyku do stosowania kontyngentów wobec tych produktów)⁴⁹. Podobne zasady dotyczące liberalizacji handlu rolnego w okresie przejściowym trwającym 10 lat obowiązują w przypadku relacji handlowych UE z **Chile** (na mocy podpisanej w 2002 r. Umowy Stowarzyszeniowej). W tym wypadku również strony zdecydowały się wyłączyć z harmonogramu liberalizacyjnego niektóre produkty rolno-żywnościowe (UE: wołowinę, wieprzowinę, drób, produkty mleczarskie, jaja, niektóre owoce i warzywa, zboża i produkty przemysłu młynarskiego, cukier i ocet, a Chile: produkty mleczarskie, warzywa strączkowe, kukurydzę, pszenicę, tłuszcze roślinne i cukier), a strona europejska zagwarantowała tym towarom preferencyjny dostęp do rynku w ramach kontyngentów. W zależności od rodzaju towaru UE zobowiązała się do eliminacji ceł według 4 schematów liberalizacyjnych (z dniem wejścia umowy w życie, w ciągu 4, 7 lub 10 lat), natomiast Chile według 3 schematów (w chwili wejścia umowy w życie, w okresie 5 lub 10 lat), tak aby całkowite zniesienie ceł pomiędzy stronami nastąpiło w 2013 r.⁵⁰. W wyniku tej umowy uwolnione ma zostać ponad 95% bilateralnego handlu, w tym 80,9% wymiany towarów pochodzenia rolniczego, 90,8% obrotów produktami rybołówstwa i 100% handlu produktami przemysłowymi (*EC-Chile Association Agreement 2013*).

Od 1999 r. UE prowadzi negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z **MERCOSUR**. Jak dotąd proces negocjacyjny, z powodu sprzecznych interesów obu ugrupowań, nie zakończył się powodzeniem. W 2010 r. negocjacje zostały wznowione, a ich celem jest stworzenie kompleksowego porozumie-

⁴⁸ Z procesu liberalizacji wyłączono też produkty, których nazwa jest chroniona na terenie UE (m.in. sery i wino).

⁴⁹ Por. *O J L 157/10*, 30.06.2000.

⁵⁰ Por. *O J L 352*, 30.10.2002.

nia handlowego obejmującego nie tylko handel towarami przemysłowymi i rolnymi, ale także usługami, a ponadto poprawę przepisów dotyczących zamówień publicznych, ceł i barier technicznych w handlu. Propozycje dostępu do rynków obu ugrupowań mają zostać przedstawione nie później niż w ostatnim kwartale 2013 r. Obecnie kraje Mercosur korzystają z dostępu do rynku europejskiego w ramach mechanizmu GSP (*Overview on ongoing negotiations* 2013).

Kraje **Wspólnoty Andyjskiej** korzystają z dostępu do rynku europejskiego w ramach systemu GSP+, dzięki któremu uzyskują dodatkowe preferencje w formie zawieszenia ceł *ad valorem* i ceł specyficznych, a jednocześnie towary wrażliwe mają zagwarantowany bezcłowy dostęp do rynku⁵¹. W czerwcu 2012 r., w wyniku podpisania z UE Umowy o handlu⁵², Kolumbia i Peru utraciły dostęp do rynku europejskiego w ramach powyższego systemu. W zakresie wymiany rolno-żywnościowej strony zobowiązały się zwiększyć dostęp do swoich rynków poprzez natychmiastową lub stopniową redukcję stawek celnych. W efekcie 85% europejskich produktów rolno-spożywczych uzyska w ciągu 17 lat bezcłowy dostęp do rynku kolumbijskiego i peruwiańskiego. Wobec produktów mleczarskich pochodzących z UE (mleko w proszku, ser, masło) przewidziano kontyngenty taryfowe i sukcesywną eliminację ceł mającą się zakończyć w ciągu 15 lat, UE zgodziła się z kolei zlikwidować subsydia. Z harmonogramu liberalizacyjnego Kolumbia i Peru wyłączyły mięso wołowe, drób i masło, ale udzieliły tym towarom bezcłowego dostępu do swoich rynków w ramach określonego kontyngentu (corocznie zwiększanego). Całkowicie z liberalizacji zostały wyłączone kukurydza, ryż⁵³ i surowy cukier trzcinowy pochodzenia europejskiego. UE zobowiązała się natomiast zagwarantować bezcłowy dostęp dla 75% towarów rolno-spożywczych z Kolumbii i Peru. Oba kraje otrzymały preferencyjny dostęp do rynku kluczowych produktów rolnych, tj. cukru, tytoniu, kwiatów, oleju palmowego, kawy, bananów, innych owoców i warzyw oraz mięsa wołowego. Jednocześnie wszystkie strony umowy zobowiązały się do likwidacji subsydiów eksportowych i sporządziły wykaz oznaczeń geograficznych produktów rolnych i żywności, wina, napojów alkoholowych oraz win aromatyzowanych.

⁵¹ Dotyczy to krajów, które ratyfikowały i wdrażają międzynarodowe konwencje związane z ochroną praw człowieka, ochroną środowiska, praw pracowniczych i etyki biznesowej. Do grudnia 2013 r. systemem tym objęte są: Armenia, Azerbejdżan, Boliwia, Kolumbia, Kostaryka, Ekwador, Salvador, Gruzja, Gwatemala, Honduras, Mongolia, Nikaragua, Peru, Paragwaj i Panama. Por. *The EU's new Generalised Scheme of Preferences (GSP)* (2009).

⁵² Por. *O J L* 354, 21.12.2012.

⁵³ Ryż został wyłączony z liberalizacji zarówno po stronie europejskiej, jak i kolumbijskiej. Peru otrzymało bezcłowy dostęp w ramach przyznanego przez UE kontyngentu.

Z punktu widzenia polityki handlowej UE, wśród krajów azjatyckich⁵⁴ priorytetowym partnerem handlowym Wspólnoty jest **Korea**. Negocjacje, których celem było utworzenie strefy wolnego handlu między stronami, rozpoczęto w 2007 r. Oficjalne podpisanie umowy o wolnym handlu między stronami nastąpiło w 2010 r. przy okazji szczytu unijno-koreańskiego w Brukseli (umowa obowiązuje tymczasowo od lipca 2011 r.). Umowa, zgodnie z którą unijne towary przemysłowe, rybne i rolne będą objęte znacznie zmniejszonym lub zerowym cłem na przywóz do Korei jest najobszerniejszą umową o wolnym handlu, jaką kiedykolwiek negocjowała UE, a także pierwszą taką umową zawartą z państwem azjatyckim. W ciągu 5 lat od momentu wejścia porozumienia w życie obie strony zniosły 98,5% ceł na towary rolne i przemysłowe, przy czym w odniesieniu do ograniczonej liczby szczególnie wrażliwych produktów rolnych i produktów rybołówstwa długość okresu przejściowego będzie przekraczać 7 lat. Całkowita likwidacja ceł na towary rolne ma nastąpić w okresie 20 lat⁵⁵. UE zobowiązała się do zapewnienia bezcłowego dostępu do swojego rynku dla większości towarów rolnych pochodzących z Korei już w momencie wejścia umowy w życie, przy czym mięso wołowe zwolnione będzie z opłat celnych po 5 latach. Koreańskie mleko, miód, owoce i warzywa, przetworzone ryby i skorupiaki, niektóre zboża i tytoń importowane będą na rynek europejski po zerowej stawce celnej po 3 lub 5 latach (w zależności od rodzaju towaru), natomiast stawki celne na najbardziej wrażliwe produkty rolne (m.in. świeże pomidory, pomarańcze i ryż) zostaną zachowane (Decreux i in. 2010). Korea zobowiązała się natomiast do całkowitego zniesienia ceł na niemal cały import rolny z UE, a na produkty, takie jak ser, od początku przewidziała wysokie kontyngenty bezcłowe. Część unijnego eksportu wieprzowiny do Korei będzie objęta bezcłowym

⁵⁴ Wspólnota utrzymuje i rozwija relacje handlowe także z pozostałymi krajami kontynentu azjatyckiego, przede wszystkim z Chinami i Indiami. W 2007 r. UE rozpoczęła negocjacje z Chinami w sprawie Układu o Partnerstwie i Współpracy (*Partnership and Cooperation Agreements – PCA*), jednak układ ten nie jest umową preferencyjną i nie stanowi kompendium bilateralnych zobowiązań koncesyjnych. Od momentu uzyskania przez Chiny członkostwa w WTO (2001), wymiana handlowa pomiędzy stronami odbywa się na zasadach KNU i zobowiązań wynikających z przyjęcia porozumienia w sprawie rolnictwa. Mimo że zarówno Chiny, jak i UE są ważnymi graczami na międzynarodowym rynku rolnym (dla Chin UE jest trzecim największym rynkiem zbytu produktów rolno-spożywczych i trzecim „źródłem zaopatrzenia”), udział handlu rolnego w całkowitej wymianie obu stron pozostaje niewielki. Por. Prevost i in. (2011). Od 2007 r. UE rozpoczęła negocjacje w sprawie ustanowienia strefy wolnego handlu z Indiami. Przedmiotem zainteresowania UE są głównie koncesje taryfowe i dostęp do indyjskiego rynku dla unijnych win i alkoholi. Istotnym tematem jest także eliminacja barier pozataryfowych stosowanych przez Indie. Ponadto w 2011 r. KE podjęła decyzję o rozpoczęciu negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z Japonią (*Commission proposes to open negotiations for a Free Trade deal with Japan* 2013).

⁵⁵ Por. *O J L* 127/6, 14.05.2011.

dostępem poczynając od piątego roku obowiązywania umowy, a w przypadku najbardziej wrażliwych produktów (mrożony boczek wieprzowy, produkty mleczarskie, cukier) przewidziano dziesięcioletni okres przejściowy (*The EU-Korea Free Trade Agreement in practice* 2009).

ASEAN jest obecnie trzecim największym partnerem handlowym UE spośród krajów trzecich, po Stanach Zjednoczonych i Chinach. Z kolei towary eksportowane z UE stanowią 11% wymiany handlowej ASEAN, co czyni Wspólnotę Europejską drugim, po Chinach, największym partnerem handlowym tego azjatyckiego ugrupowania. Od 2002 r. założeniem UE było prowadzenie negocjacji w sprawie strefy wolnego handlu całościowo z blokiem państw ASEAN, jednak ze względu na rozbieżności społeczno-gospodarcze oraz polityczne partnerów z ASEAN w 2009 r. podjęto decyzję o tymczasowym zawieszeniu rokowań. W efekcie zaczęto zawierać umowy bilateralne z poszczególnymi krajami regionu. Aktualnie taki proces został rozpoczęty z Singapurem, Malezją (2010) oraz Wietnamem (2012), ale tylko z Singapurem udało się te negocjacje zakończyć (w grudniu 2012 r.). W kwestii wymiany rolno-spożywczej strony zobowiązały się na zniesienie wszystkich stawek celnych w momencie wejścia umowy w życie⁵⁶. Jednocześnie strony uzgodniły, że Singapur wprowadzi rejestr produktów objętych oznaczeniami geograficznymi (zwłaszcza win i napojów spirytusowych oraz serów), co w przypadku ich eksportu z UE gwarantuje wysoki poziom protekcji na te produkty na rynku singapurskim (*3216th Council meeting Agriculture and Fisheries*, Brussels, 28 January 2013).

Spśród członków Wspólnoty Niepodległych Państw najważniejszym partnerem handlowym UE jest **Rosja**⁵⁷. Do momentu rozszerzenia Unii Europejskiej o nowe państwa członkowskie z Europy Środkowo-Wschodniej stosunki handlowe między Rosją a Wspólnotą regulował Układ o Współpracy i Partnerstwie (*Partnership and Cooperation Agreement – PCA*), który w 2004 r. został zmodyfikowany o zobowiązanie Rosji do tymczasowego stosowania postanowień umowy również wobec nowych państw członkowskich UE. Umowa miała charakter niepreferencyjny, a w momencie jej wejścia w życie strony, w zakresie postanowień handlowych, przyznały sobie Klauzulę Największego Uprzywilejowania, mimo że ani Rosja, ani pozostałe kraje WNP nie były wówczas członkami GATT/WTO. Ponadto, ważnym elementem umowy w aspekcie handlowym było wprowadzenie zasady asymetrii zobowiązań dotyczących znoszenia limitów ilościowych w imporcie (Sobczak 2002). Celem porozumienia było przygotowanie

⁵⁶ Ze względu na marginalne znaczenie sektora rolnego w singapurskiej gospodarce, europejskie produkty rolno-żywnościowe (z wyjątkiem piwa) korzystały już wcześniej z bezcłowego dostępu do rynku tego kraju.

⁵⁷ Większość państw WNP Wspólnota objęła powszechnym systemem preferencji celnych GSP.

warunków dla stworzenia strefy wolnego handlu, jednak nie wyszczególniono w nim kwestii związanych z wymianą rolno-spożywczą. Po dziesięciu latach PCA miało automatycznie zostać przedłużone, chyba że któraś ze stron notyfikowałaby wycofanie się z umowy. Ostatecznie zdecydowano, że stosunki bilateralne są tymczasowo regulowane przez PCA i doraźne porozumienia polityczne, zaś zarówno UE, jak i Rosja podjęły decyzję o rozpoczęciu negocjacji nad nową wersją porozumienia (PCA 2). Dwanaście dotychczasowych rund negocjacyjnych, czasowo zawieszonych po wojnie rosyjsko-gruzińskiej w sierpniu 2008 r., nie przyniosło przełomu w rokowaniach i nadal nie udało się zbliżyć stanowisk obu stron (*Overview of FTA and other trade negotiations* 2013). Przełomem dla wymiany rolno-spożywczej między UE a Rosją może okazać się fakt przystąpienia Rosji do WTO (2012), która jest zobowiązana do ograniczenia skali ochrony rynku wewnętrznego oraz ma mniejsze możliwości jednostronnych zmian polityki handlowej, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę występowanie licznych barier taryfowych i pozataryfowych w dostępie do rynku rosyjskiego (kontyngenty ilościowe, wysokie cła na wybrane towary, ceny minimalne). Oczekuje się, że średni pułap taryfowy dla produktów rolno-spożywczych obniży się z 13,2% do 10% oraz że wprowadzone zostaną dwustronne konsultacje w sprawie przewidywanych ograniczeń ilościowych na towary rolnicze (*Russia's accession to WTO welcomed by food manufacturers in Europe* 2012).

Jednym z głównych partnerów handlowych UE w zakresie wymiany rolno-spożywczej jest **Norwegia**. W handlu zagranicznym UE towary rolne pochodzące z Norwegii stanowią około 7%, natomiast wartość eksportu rolnego UE do tego kraju stanowi 15%. Norwegia jest sygnatariuszem Europejskiej Strefy Wolnego Handlu i członkiem Europejskiego Obszaru Gospodarczego, powstałego na mocy Układu o utworzeniu Europejskiego Obszaru Wolnego Handlu w 1992 r.⁵⁸. W zakresie wymiany artykułów rolno-spożywczych układ ten przewidywał, że strony dokonają zaledwie selektywnej i stopniowej liberalizacji wzajemnego handlu rolnego. Przetworzone produkty rolne uzyskały preferencje celne w postaci likwidacji ceł (m.in. soki warzywne i ekstrakty roślinne, materiały roślinne do wyplatania, wyroby cukiernicze niezawierające kakao, orzechy, drożdże, woda, piwo, wermut i pozostałe wina ze świeżych winogron, maślanka, mleko zsiadłe, niektóre warzywa, czekolada, makarony) lub kontyngentów (dżem i galaretki owocowe, ocet). Z opłat celnych zostały też zwolnione m.in. kawa i herbata. Jednocześnie układ przewidywał preferencyjne traktowanie dla pochodzących z obszaru EOG ryb i ich przetworów⁵⁹, co było szczególnie ważne dla Norwegii jako jednego z ważniejszych dostawców tych produktów na

⁵⁸ *O J L* 1/3, 03.01.1994. Do EOG należą też Lichtenstein i Islandia.

⁵⁹ *O J L* 1/3, 03.01.1994.

rynek europejski. W zależności od kategorii produktów Wspólnota zobowiązała się do natychmiastowego lub stopniowego zniesienia opłat celnych (do 1997 r.), podczas gdy strony EOG, w tym Norwegia, miały zapewnić tym towarom bezcłowy dostęp do swych rynków i wyeliminować wszelkie ograniczenia ilościowe w imporcie⁶⁰. Zgodnie z postanowieniami Układu o EOG, UE sukcesywnie prowadziła negocjacje z Norwegią w sprawie dalszej liberalizacji wzajemnej wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi. W 2004 r. obie strony osiągnęły kompromis w sprawie obniżenia lub zniesienia stawek celnych na szereg produktów rolnych. Norwegia zadeklarowała zwolnienie, w ramach uruchomionych dla Wspólnoty rocznych kontyngentów taryfowych, z cła siemienia lnianego i tłuszczu kostnego, natomiast UE, przyznając kontyngenty, zapewniła bezcłowy dostęp do swojego rynku norweskiej margarynie, tytoniowi, alkoholowi etylowemu i wodzie. Ponadto, w 2011 r.⁶¹ ustalono, że strona norweska przyzna nowe kontyngenty taryfowe lub obniży cła na europejskie mięso wołowe, wieprzowe i drób, a jednocześnie zwiększy obecnie obowiązujące kontyngenty na nabiał, przetwory mięsne, owoce i warzywa oraz rośliny ozdobne. UE zgodziła się z kolei zapewnić bezcłowy dostęp do swojego rynku dla wszystkich produktów rolnych, które objęte są liberalizacją na rynku norweskim oraz wprowadzić dodatkowe kontyngenty taryfowe na produkty ważne z punktu widzenia Norwegii (np. karma dla zwierząt domowych, sery, świeże maliny) (*Negotiations between the EU and Norway on agricultural products: initialling of Agreed Minutes* 2010). Biorąc pod uwagę już istniejące dwustronne preferencje, około 60% wartości eksportu rolnego UE do Norwegii zostanie całkowicie uwolnione, co z pewnością wzmocni pozycję UE na norweskim rynku.

NAFTA

Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA) powstała na mocy umowy zawartej 17 grudnia 1992 r. przez Kanadę, Meksyk i Stany Zjednoczone Ameryki Północnej (USA). NAFTA była logiczną konsekwencją procesów integracyjnych na obszarze Ameryki Północnej i zarazem pierwszym porozumieniem handlowym, w którym uczestnikami były zarówno kraje rozwinięte (Kanada, USA), jak i rozwijające się (Meksyk)⁶².

⁶⁰ Warto zaznaczyć, że nieliczne kwestie wymiany rolno-spożywczej między UE a Norwegią regulowane są także dwustronną Umową o Wolnym Handlu z 1973 r. (Dz. Urz. WE L 22, 24.1.2002).

⁶¹ Por. *OJL* 327/2, 09.12.2011.

⁶² Z punktu widzenia systemu prawnego, jaki został wprowadzony w momencie ratyfikowania umowy NAFTA, Meksyk nie otrzymał żadnego istotnego uprzywilejowania z tytułu swojej gorszej sytuacji gospodarczej. W zasadzie został on zobowiązany do redukcji cel w takim samym stopniu jak dwie pozostałe strony Porozumienia (Czubik 2004), co czyni tę umowę symetryczną.

W Traktacie stosunkowo najdokładniej zostały uregulowane kwestie związane z liberalizacją wymiany handlowej. Ze względu na strategiczną rolę sektora rolnego w państwach Ameryki Północnej⁶³ i brak konsensusu pomiędzy stronami Porozumienia co do całkowitej liberalizacji wymiany artykułami rolno-żywnościowymi, w tej dziedzinie obowiązywały bilateralne porozumienia między Stanami Zjednoczonymi a Meksykiem oraz między Kanadą i Meksykiem włączone do umowy NAFTA⁶⁴.

Porozumienie USA-Meksyk zakładało natychmiastowe usunięcie w dwustronnym handlu ceł i eliminację licencji importowych w ciągu 10-15 lat, przy czym okres 15 lat dotyczył cukru i soku pomarańczowego w Stanach Zjednoczonych oraz zboża, kukurydzy i suchego grochu w Meksyku (Zahniser i Roe 2009). W handlu między tymi dwoma państwami eliminacja ceł odbywała się dla trzech kategorii produktów (Liberska 1995):

1. kategoria A – miała objąć 57% wymiany produktami rolnymi, które były zwolnione z ceł;
2. kategoria B – objęła 23% wymiany handlowej, w ramach której cła miały zostać usunięte w ciągu 5 lat;
3. kategoria C – dotyczyła produktów, na które cła miały zostać wyeliminowane w ciągu 10 lat⁶⁵.

Porozumienie Kanady z Meksykiem miało podobny charakter, przy czym zakres obniżek stawek celnych był mniejszy. Było to spowodowane tym, że już w momencie podpisywania umowy NAFTA około 85% eksportu rolnego z Meksyku do Kanady było zwolnione z opłat celnych. Eliminacja pozostałych ceł i licencji importowych została przewidziana na okres 10 lat (na niektóre owoce i warzywa – 5 lat). Meksyk został zobowiązany do zastąpienia części licencji importowych cłami. Oba państwa pozostawiły we wzajemnej wymianie kontyn-

⁶³ Kanada i Stany Zjednoczone należą do największych światowych eksporterów produktów rolnych.

⁶⁴ Handel artykułami rolnymi między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą został uregulowany przepisami Porozumienia o Wolnym Handlu Kanady i Stanów Zjednoczonych (*CUFTA – Canada United States Free Trade Agreement*), które zostało inkorporowane do porozumienia NAFTA. Wszystkie cła (w tym na towary rolno-spożywcze) zostały zniesione do 1999 r. Wyjątek stanowił import do USA kanadyjskich produktów mleczarskich, orzeszków ziemnych i masła orzechowego, bawełny, cukru i produktów zawierających cukier, w przypadku których zastosowanie miały kontyngenty taryfowe (zgodnie z postanowieniami Porozumienia w sprawie rolnictwa Rundy Urugwajskiej). Kanada mogła z kolei utrzymać cła w imporcie z USA produktów mleczarskich, drobiu, jaj i margaryny (*NAFTA* 2013).

⁶⁵ Dotyczyło to takich produktów, jak: pszenica, tytoń, ser, mleko skondensowane czy cytrusy (dostarczane o określonej porze roku). Przed podpisaniem umowy NAFTA wzajemny handel tymi produktami był licencjonowany. Z kolei licencje na takie produkty, jak: kukurydza, suchy groch, drób, tłuszcze zwierzęce, ziemniaki, mleko w proszku czy jaja zostały zastąpione bezcłowymi kontyngentami taryfowymi (*NAFTA* 2013).

genty taryfowe na nabiał, drób i jaja, a zmniejszyły na zboże, wołowinę i margarynę (Smith 1993). Wszelkie utrudnienia w handlu rolno-spożywczym USA i Kanady z Meksykiem zniesiono do 2008 r. Umowa NAFTA stanowi przykład wyjątkowo udanego systemu integracji, bazującego na strefie wolnego handlu, w którym liberalizacja handlu towarami rolnymi nie musi oznaczać pasma konfliktów między stronami.

MERCOSUR

Wspólny Rynek Południa (Mercado Comun del Sur – MERCOSUR) powstał w 1991 r. na mocy Traktatu z Asuncion, podpisanego przez prezydentów Brazylii, Argentyny, Paragwaju i Urugwaju⁶⁶, którego celem było ustanowienie do końca 1994 r. wspólnego rynku, obejmującego: swobodny przepływ towarów, usług i czynników produkcji, poprzez m.in. eliminację w handlu międzynarodowym barier taryfowych i pozataryfowych (a także środków o podobnych skutkach), ustanowienie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej (CET) i przyjęcie wspólnej polityki handlowej względem państw trzecich, a także koordynację stanowisk na regionalnym i międzynarodowym forum gospodarczym.

W tym celu opracowano program liberalizacji handlu, który zakładał stopniową eliminację ceł wewnętrznych i innych barier handlowych na 90-95% wymiany do końca 1994 r.⁶⁷ (Korinek i Melatos 2009).

Od 2 sierpnia 1995 r. taryfą celną objęto około 85% wzajemnej wymiany towarowej (w tym handel rolny) (Baumann 2011). Uzgodniono, że wspólne stawki celne na towary pochodzące z krajów spoza ugrupowania będą mieścić się w przedziale od 0 do 20%, w zależności od produktów. Ponadto, każdy kraj członkowski uzyskał możliwość wpisania na listę wyjątków wybranych przez siebie towarów i stosowania w tym zakresie własnych taryf celnych. W większości na listach znalazły się te same artykuły rolno-spożywcze, które wyłączone były czasowo z liberalizacji w ramach strefy wolnego handlu. Oczekiwano, że unię celną, i w konsekwencji wspólny rynek, uda się utworzyć do końca 2005 r., jed-

⁶⁶ Szerzej na temat okoliczności powstania MERCOSUR zob. Chwiej (2010), Manzetti (1990) i Carson (2000). Od lipca 2012 r. członkiem MERCOSUR jest też Wenezuela, przy czym warto wspomnieć, że po pierwsze: umowę o przystąpieniu do wspólnego rynku Wenezuela podpisała już w połowie 2006 r., jednak kraj ten nie uzyskał pełnego członkostwa w ugrupowaniu (Umowy nie ratyfikował Paragwaj), a po drugie – w lipcu 2012 r. zawieszono w prawach członka Paragwaj. W grudniu 2012 r. wniosek o przystąpienie do MERCOSUR podpisała także Boliwia (ratyfikować go muszą wszyscy członkowie ugrupowania). Członkami stowarzyszonymi z MERCOSUR (korzystającymi ze strefy wolnego handlu) są natomiast: Chile (od 1996 r.), Boliwia (od 1996 r.), Peru (od 2003 r.), Ekwador i Kolumbia (od 2004 r.).

⁶⁷ Paragwaj i Urugwaj, jako słabsi gospodarczo członkowie ugrupowania, otrzymały dodatkowy rok na wprowadzenie zasad wolnego handlu. Podstawą redukcji były stawki KNU dla towarów pochodzących spoza Stowarzyszenia Integracyjnego Ameryki Łacińskiej (ALADI), obowiązujące 1 stycznia 1991 r.

nak założenia tego nie osiągnięto. Pełne wyeliminowanie krajowych list wyjątków zaplanowano na koniec 2010 r. (do końca 2015 r. w przypadku Paragwaju i Urugwaju) (Władyniak 2004).

Chcąc wzmocnić swoją pozycję na arenie międzynarodowej członkowie MERCOSUR podpisali też szereg porozumień handlowych oraz umów o wolnym handlu⁶⁸. Boliwia (1997 r.) i Chile (1996 r.) były pierwszymi państwami, z którymi kraje MERCOSUR zawarły porozumienie o utworzeniu strefy wolnego handlu. W pierwszym przypadku program liberalizacji handlu zakładał redukcję stawek celnych na wszystkie towary od 30 do 80% w okresie do 10 lat, a docelowo 95% taryf celnych, obejmujących 80% wymiany towarowej, miało zostać usuniętych przed upływem wyznaczonego okresu. Wyjątek stanowiły cła importowe na produkty cukrowe i z roślin oleistych, których eliminacja miała nastąpić w okresie 18 lat od wejścia w życie umowy. Ponadto, strony zgodziły się na zwolnienie z opłat celnych lub stosowanie specjalnych stawek preferencyjnych na 1000 towarów boliwijskich (w tym na pszenicę, mąkę, oleje roślinne i kandyzowane brzoskwinie) i 900 towarów z MERCOSUR. W przypadku relacji handlowych z Chile, umowa zakładała stopniowe znoszenie ceł na ryż, mięso wołowe, drób, oliwę i kukurydzę w ciągu 8-15 lat oraz na pszenicę i mąkę w ciągu 18 lat. Strony ustaliły też, że przez 10 lat od wejścia umowy w życie utrzymane zostaną stawki celne na wina (De Brey 1997).

Od lat 90. XX w. MERCOSUR prowadziło negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z krajami Wspólnoty Andyjskiej: Ekwadorem, Kolumbią i Peru. Porozumienie podpisano w 2004 r. Strony przewidziały w nim zróżnicowane okresy redukcji ceł we wzajemnym handlu, w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego stron porozumienia i rodzaju towarów. Najdłuższy, maksymalnie 15-letni okres eliminacji ceł przewidziano w odniesieniu do niektórych produktów rolno-spożywczych. Postanowiono, że kraje Wspólnoty Andyjskiej będą mogły wprowadzić kwoty importowe i ceny minimalne na sprowadzane z MERCOSUR towary rolne, w celu ograniczenia przywozu tanich artykułów rolnych z Brazylii i Argentyny⁶⁹ (Nowacka 2007).

⁶⁸ Ze względu na swoją pozycję polityczną i gospodarczą oraz otwartą politykę zagraniczną, liderem w inicjowaniu procesów integracyjnych, nie tylko w samym ugrupowaniu, ale w całej Ameryce Łacińskiej, jest Brazylia. Jako subregion Stowarzyszenia Integracyjnego Ameryki Łacińskiej (ALADI) członkowie MERCOSUR na podstawie dwustronnych porozumień udzielają preferencji celnych w handlu towarami pozostałym członkom Stowarzyszenia (Boliwia, Chile, Ekwador, Kolumbia, Meksyk, Peru, Kuba).

⁶⁹ W rezultacie Kolumbia uzyskała możliwość stosowania kontyngentów taryfowych na mięso wołowe i przetwory mięsne, mleko, wyroby cukiernicze i czekoladę. Z kolei Peru dla takich produktów, jak pszenica, kukurydza i jęczmień, ustaliło harmonogram redukcji ceł do 2019 r., ale nie przewidziało eliminacji ceł dla wybranych podpozycji w sektorze cukru.

ASEAN

Stowarzyszenie Azji Narodów Południowo-Wschodniej (Association of South East Asian Nations – ASEAN) powstało wraz z podpisaniem 8 sierpnia 1967 r. przez ministrów spraw zagranicznych Filipin, Indonezji, Malezji, Singapuru i Tajlandii tzw. Deklaracji z Bangkoku (Oziewicz 2001), w celu m.in. przyspieszenia rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturalnego regionu oraz zabezpieczenia stabilności politycznej i ekonomicznej w regionie.

Przez pierwszych 8 lat funkcjonowania ASEAN w krajach członkowskich nie zaszły żadne strukturalne zmiany. Handel wewnętrzny stanowił niewielką część wymiany krajów członkowskich (12-15%). Dopiero podpisanie w 1977 r. Porozumienia o handlu preferencyjnym ASEAN (*ASEAN Preferential Trade Arrangements – ASEAN PTA*) stało się przejawem elastycznego i otwartego podejścia do liberalizacji handlu w ramach regionu (Oziewicz 2012), przy czym jego sygnatariusze jedynie zredukowali, a nie zniesli cła na wybrane towary we wzajemnym handlu (Czubik i Kuźniak 2004). Członkowie ASEAN⁷⁰ podjęli decyzję o utworzeniu strefy wolnego handlu (*ASEAN Free Trade Area – AFTA*), której zasadniczym celem było wprowadzenie Wspólnej Efektywnej Taryfy Preferencyjnej (*The Common Effective Preferential Tariff – CEPT*).

W celu osiągnięcia pełnej liberalizacji wymiany handlowej w 2009 r. państwa ASEAN podpisały Porozumienie o handlu towarami (*ASEAN Trade in Goods Agreement – ATIGA*)⁷¹. Porozumienie to zastąpiło zasadniczo uzgodnienia poczynione przy tworzeniu Wspólnej Efektywnej Taryfy Preferencyjnej (CEPT), wdrożonej wraz z AFTA w 1992 r. Planowana liberalizacja handlu mogła przebiegać według 8 różnych harmonogramów⁷². Z punktu widzenia wymiany rolno-spożywczej ważny był harmonogram A, który obejmował większość produktów rolno-spożywczych i zakładał pełną liberalizację handlu do 2010 r. w przypadku krajów ASEAN-6 oraz do 2015 r. w przypadku czterech biedniejszych państw Stowarzyszenia (ASEAN-4). Ponadto, dla Laosu, Birmy i Wietnamu przewidywał, że od 2009 r. stawki celne na wszystkie produkty będą równe bądź niższe niż 5%.

⁷⁰ Brunei, Filipiny, Indonezja, Malezja, Singapur, Tajlandia. W 1995 r. do AFTA przystąpił Wietnam, w 1997 r. – Laos i Birma, a w 1999 r. – Kambodża.

⁷¹ Porozumienie ATIGA było logiczną konsekwencją podpisanej w 2007 r. w Singapurze, przez przywódców krajów ASEAN Deklaracji w sprawie utworzenia Wspólnoty Gospodarczej (*The Declaration on the ASEAN Economic Community Blueprint – AEC*), której celem miało być stworzenie stabilnego i konkurencyjnego regionu, dzięki ustanowieniu w pełni zintegrowanego jednolitego rynku o swobodnym przepływie towarów, usług, siły roboczej oraz w dużej mierze – kapitału. Zob. Soesastro (2005).

⁷² Poszczególne harmonogramy liberalizacyjne były dopasowane do poziomu rozwoju gospodarczego każdego z członków ASEAN.

Według danych Ministerstwa Handlu Zagranicznego i Przemysłu Malezji, w 2010 r. krajom ASEAN-6 udało się stworzyć praktycznie kompletną strefę wolnego handlu poprzez wyeliminowanie ceł importowych na 99% produktów. Pozostałą część towarów stanowią te, na które nałożona jest stawka celna mieszcząca się w przedziale od 0-5% lub te, które zostały wyłączone z liberalizacji (harmonogram H).

Ze względu na dużą współzależność gospodarek na kontynencie azjatyckim kraje ASEAN, Chiny, Japonia i Korea Południowa nawiązały współpracę w formule ASEAN+3. W efekcie, w listopadzie 2002 r. podpisano Umowę ramową w sprawie zaawansowanej współpracy gospodarczej między ASEAN a Chinami (ACFTA), a dwa lata później porozumienie w sprawie wolnego handlu towarami⁷³. Główny proces liberalizacji w ramach ACFTA rozpoczął się w 2005 r. od uwolnienia przez Chiny i 6 bogatszych krajów ASEAN około 90% handlu w 4 ratach do 2010 r. (ASEAN-4 miały to uczynić w 8 ratach do 2015 r.). W przypadku towarów bardzo wrażliwych (ryż, cukier, soja, tytoń) ustalono, że cła będą mogły być utrzymywane, ale najpóźniej z początkiem 2015 r. powinny zostać obniżone o 50%. Relacje handlowe ASEAN z Japonią reguluje Umowa o partnerstwie gospodarczym⁷⁴, której negocjacje zakończyły się w 2007 r. Strefa wolnego handlu między krajami ASEAN-6 i Japonią miała zostać utworzona do 2012 r., natomiast pozostałe kraje ASEAN powinny do niej przystąpić w 2017 r. Strony umowy zobowiązały się do zniesienia ceł na 90% towarów w ciągu 10 lat (Wietnam w ciągu 15 lat, Kambodża, Laos i Birma w ciągu 18 lat). Towary, takie jak ryż, produkty mleczarskie, wołowina zostały całkowicie wyłączone z umowy. W grudniu 2005 r. ASEAN podpisało umowę o zaawansowanej współpracy gospodarczej z Koreą Południową. Zakładała ona utworzenie obszaru wolnego handlu i inwestycji do 2012 r. W 2006 r. strony podpisały porozumienie o liberalizacji wymiany handlowej towarami⁷⁵, na mocy którego Korea i kraje ASEAN-6 do 2010 r. miały ustanowić zerowe stawki celne na 90% wszystkich towarów.

Ważnym przedsięwzięciem było także podpisanie przez kraje ASEAN w 2009 r. umowy dotyczącej utworzenia strefy wolnego handlu z Australią i Nową

⁷³ Z punktu widzenia wymiany rolno-spożywczej duże znaczenie miała inicjatywa *Early Harvest Progam – EHP* (podpisana w 2004 r.), w ramach której przewidziano zniesienie ceł na około 600 towarów rolnych do 2006 r. (lub do 2010 r. w przypadku ASEAN-4), w tym: żywe zwierzęta, mięso i przetwory mięsne, ryby, mleko i produkty mleczarskie, inne produkty pochodzenia zwierzęcego, warzywa, owoce i orzechy. Wszystkie wymienione grupy artykułów rolno-spożywczych podzielono na 3 kategorie o różnym stopniu liberalizacji. Por. Lijun (2007).

⁷⁴ Zob. *The Framework Agreement for Comprehensive Economic Partnership (CEP) between the Association of Southeast Asian Nations and Japan.*

⁷⁵ Zob. *Agreement on Trade in Goods Under the Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation Among the Governments of the Member Countries of the Association of Southeast Asian Nations and the Republic of Korea.*

Zelandią (*ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement – AANZFTA*). Strony umowy zobowiązały się do wyeliminowania subsydiów eksportowych na artykuły rolne oraz do zapewnienia bezcłowego dostępu do rynku wszystkim towarom do 2020 r.⁷⁶. W rzeczywistości już w momencie wejścia umowy w życie (2010 r.) ponad 96% ceł w Australii i 83% w Nowej Zelandii zostało zniesionych. Co więcej, zerowe stawki celne stosuje się obecnie także wobec wszystkich artykułów rolno-żywnościowych pochodzących z krajów ASEAN. Nieco wolniejszy proces liberalizacji obserwuje się, jeśli chodzi o dostęp do rynków azjatyckich (w zależności od kraju). Wobec takich produktów, jak ryż, pszenica durum, jęczmień, cukier czy niektóre napoje alkoholowe oraz tytoń kraje ASEAN nie mają bowiem zobowiązań taryfowych, co nie oznacza, że stawki celne na poszczególne rodzaje towarów nie mogą być przedmiotem liberalizacji w przyszłości. Jednocześnie wobec takich produktów, jak banany, melony czy owoce tropikalne kraje ASEAN mają możliwość zachowania do 2020 r. stawek celnych nie przekraczających 5%.

Wspólnota Andyjska (ANCOM)

Wspólnota Andyjska Narodów (*Andean Community of Nations – ANCOM*), znana też jako Grupa Andyjska lub Pakt Andyjski, została utworzona 26 maja 1969 r. w Kartagenie na mocy Andyjskiego Paktu Integracji Subregionalnej (Pakt Andyjski lub Porozumienie Kartageńskie), jako efekt procesów integracyjnych zachodzących w Ameryce Łacińskiej w latach 60. i 70. ubiegłego wieku. Przez większość okresu funkcjonowania Wspólnoty Andyjskiej tworzyło ją pięć państw. Obecnie, po wystąpieniu Wenezueli (22.04.2006), należą do niej Boliwia, Ekwador, Kolumbia i Peru, będące jednocześnie państwami założycielskimi (Paradowska 2006). Celem powołania do życia Wspólnoty Andyjskiej było m.in. stworzenie w ciągu 10 lat unii celnej poprzez harmonizację polityki gospodarczej, liberalizację handlu i wdrażania wspólnych programów przemysłowych (*Cartagena Agreement*).

Ze względu na różnice polityczne oraz kryzys ekonomiczny w krajach Ameryki Łacińskiej, do lat 80. XX w. Wspólnocie nie udało się zrealizować wszystkich założeń i postanowień integracyjnych. W latach 90. XX w. kraje członkowskie podjęły decyzję o skoncentrowaniu wysiłków na liberalizacji gospodarczej, podczas gdy inicjatywy rozwojowe skierowano na dalszy plan. Jej celem było utworzenie strefy wol-

⁷⁶ W 2020 r. zerowe stawki celne na 100% linii taryfowych mają obowiązywać w Australii i Nowej Zelandii. Do tego czasu wyeliminować cła zamierza Brunei (98,9% towarów), Maleszja (96,3%), Filipiny (94,6%), Tajlandia (99%) i Wietnam (90%). W 2024 r. ma to nastąpić w Kambodży (88% towarów), Birmie (85,2%) oraz Laosie (88%). W Indonezji proces redukcji ceł w 2025 r. ma objąć 93,2% linii taryfowych. Singapur zapewnił bezcłowy dostęp do swojego rynku już w 2009 r. (*ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA). Fact Sheets* 2013).

nego handlu między państwami członkowskimi do 1992 r. oraz wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej (CET). Podjęte przez ANCOM kroki przyniosły sukces i do końca 1992 r. Boliwia i Kolumbia⁷⁷ wyeliminowały cła i inne bariery we wzajemnym handlu towarami rolnymi i przemysłowymi⁷⁸. Ekwador zakończył ten proces z początkiem 1993 r. Warto przy tym zaznaczyć, że ANCOM nie przewidywał żadnego specjalnego statutu czy rozróżnień w procesie eliminacji cel na towary przemysłowe i towary rolne, co stanowi pozytywny (w porównaniu np. z integracją europejską) aspekt liberalizacji obrotów (Acosta Rojas i in. 2006). Od 1995 r. w niepełnym wymiarze zaczęła także obowiązywać wspólna zewnętrzna taryfa celna (nie objęła ona Peru), której stawki, w zależności od stopnia przetworzenia towaru, zostały ustalone na poziomie 5, 10, 15 i 20%. Pewne różnice przewidziano dla Boliwii⁷⁹, a specjalny reżim przyjęto dla Ekwadoru, który miał możliwość stosowania różnic taryfowych (do 5%) dla prawie tysiąca towarów. Ponadto, do 2000 r. strony miały prawo stosować wyjątki we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej, przy czym musiały one być indywidualnie określone dla stron (poza Boliwią) (Taccone i Noguiera 2002). W efekcie Wspólnota Andyjska pozostaje niepełną unią celną. Nie bez znaczenia dla handlu rolno-spożywczego z krajami trzecimi było utworzenie w 1995 r. systemu stabilizacji cen *Andean Price Band System (APBS)*, polegającego na możliwości stosowania przez kraje andyjskie zmiennych stawek celnych na sprowadzane z krajów trzecich wybrane artykuły rolno-spożywcze (olej palmowy, olej sojowy, ryż, cukier, jęczmień, mleko, kukurydza, soja, pszenica, wieprzowina i drób) o dużej zmienności cenowej, w celu obniżenia kosztów importu⁸⁰ (*General Secretariat of Andean Community* 2013).

W 2004 r. ANCOM⁸¹ zakończyła negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z MERCOSUR⁸². W przypadku relacji z krajami trzecimi należącymi do WTO, z którymi Wspólnota Andyjska nie ma podpisanych dwu- lub

⁷⁷ Oraz Wenezuela jako ówczesny członek.

⁷⁸ Wspólnota Andyjska była pierwszą strefą wolnego handlu z zaadaptowaną jednolitą zewnętrzną polityką celną (z wyjątkiem Peru), zrzeszającą kraje rozwijające się nie tylko w Ameryce Łacińskiej, ale także w skali światowej.

⁷⁹ Mogła ona stosować tylko dwa rodzaje stawek celnych 5 i 10%.

⁸⁰ Wyższe stawki od tych stosowanych w ramach CET kraje mogły stosować w sytuacji, gdy cena światowa towaru spadała poniżej określonego poziomu.

⁸¹ W stosunkach z krajami trzecimi, członkowie Wspólnoty Andyjskiej mogą negocjować i zawierać porozumienia indywidualnie, pod warunkiem że zgodzi się na to Komisja ANCOM (*Secretariat General of Andean Community* 2013). Spośród czterech państw członkowskich najbardziej aktywne w zawieraniu porozumień handlowych są Kolumbia i Peru. Kolumbia ma podpisane układy o wolnym handlu z UE, Chile, Kanadą, z Trójkątem Północnym (Salvadorem, Gwatemalą i Hondurasem), Meksykiem, EFTA, USA, podczas gdy Peru tworzy strefę wolnego handlu z UE, Japonią, Kanadą, Panamą, USA, Chile, Chinami, Koreą Południową, Meksykiem, EFTA i Singapurem.

⁸² Członkowie ANCOM są państwami stowarzyszonymi z MERCOSUR i odwrotnie.

wielostronnych porozumień handlowych, w wymianie towarowej stosuje się Klauzulę Największego Uprzywilejowania⁸³.

CARICOM

System integracji państw regionu Karaibów wyrósł na gruncie ustanowionego w 1965 r., na mocy Porozumienia z Dickenson Bay, Karaibskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (*Caribbean Free Trade Association – CARIFTA*), obejmującego Antiguę i Barbudę, Barbados, Gujanę oraz Trynidad i Tobago.

W ramach strefy CARIFTA strony zniosły cła i pozostałe ograniczenia handlowe do stycznia 1971 r. Redukcja ceł w przypadku większości towarów następowała z chwilą wejścia w życie Porozumienia, natomiast cła na towary-wyjątki (m.in. rum, margaryny zwierzęce, roślinne oraz mieszane, meble drewniane, bielizna, farby, lakiery) miały zostać zniesione stopniowo w ciągu 5 lat. Wyjątkowo potraktowano terytoria/kraje najslabiej rozwinięte, które na liberalizację handlu i ochronę rynków przed importem takich produktów, jak: herbatniki, wyroby z włókna kokosowego, przetwory owocowe (z wyjątkiem mrożonych cytrusów), tytoń (z wyjątkiem cygar), meble drewniane, farby i lakiery, miały od 5 do 10 lat (*Dickenson Bay Agreement 1965*).

W 1973 r. system CARIFTA został zastąpiony przez Wspólnotę Karaibską (*Caribbean Community – CARICOM*). W ramach Wspólnoty Karaibskiej cła i inne bariery pozataryfowe udało się znieść dopiero w 1991 r. W tym samym roku wprowadzono też wspólną zewnętrzną taryfę celną (CET), której maksymalna stawka miała wynosić 20%.

Wobec sprowadzanych z zagranicy towarów rolno-spożywczych stosowano wspólną stawkę celną kształtującą się w granicach 0-40%. Jednocześnie w ramach CET państwa CARICOM mogły wyłączać z procesu liberalizacyjnego produkty objęte listą A, B i C. Pierwsza obejmowała produkty (w tym niektóre rolno-spożywcze), na które państwa CARICOM mogły nałożyć wyższe cła, w celu pobudzenia rodzimej produkcji tych towarów. Na drugiej znalazły się niektóre produkty rolno-żywnościowe z krajów LDC, wobec których wprowadzenie stawek w ramach CET przesunięto o 3 lata. Z kolei na liście C umieszczono produkty bardzo wrażliwe (np. papierosy i napoje alkoholowe), wobec których każdy kraj CARICOM mógł stosować swoją własną stawkę celną, równą bądź wyższą od narzuconej ogólnie stawki minimalnej⁸⁴. Dodatkowo, każdy kraj miał możliwość wpisania na listę towarów-wyjątków, nieobjętych CET

⁸³ Peru stosuje też KNU wobec partnerów niebędących członkami WTO. Wszystkie kraje ANCOM w dostępie do rynków krajów trzecich korzystają z Powszechnego Systemu Preferencji Celnych lub Powszechnego Systemu Preferencji Celnych Plus (w przypadku relacji z UE).

⁸⁴ Np. w zależności od kraju stawka celna na piwo kształtowała się od 30% do 50%. Wyjątek stanowiła Gujana, gdzie towar ten obłożony był 100-procentową stawką celną.

(m.in. mrożone ryby, bekon, marchew). Ponadto, ponieważ nie ujednociono kwestii stosowania barier pozataryfowych, wiele z krajów CARICOM wykorzystywało te środki w celu ochrony rynku. W odniesieniu do towarów rolno-spożywczych pochodzących spoza obszaru ugrupowania, takich jak np.: mleko, napoje, niektóre zwierzęta żywe, ryby, oleje i tłuszcze, poszczególne kraje stosowały licencje importowe, natomiast na zielone banany, kukurydzę, masło orzechowe czy skórki z owoców cytrusowych obowiązywał całkowity zakaz importu, chyba że produkt spełniał reguły pochodzenia towarów (*Trade Policy in CARICOM: Overview of the main trade policy measures 1999*).

W konsekwencji, pełnej harmonizacji stawek celnych w ramach wspólnej zewnętrznej taryfy celnej nie udało się osiągnąć. Proces harmonizacji niewątpliwie hamowała możliwość wyłączenia przez państwa CARICOM z procesu liberalizacyjnego poszczególnych produktów⁸⁵ oraz stosowanie przez nie w wymianie handlowej narzędzi poza- i parataryfowych.

Mimo że traktat ustanawiający CARICOM przewidywał utworzenie wspólnego rynku, spośród 15 państw CARICOM uczestniczy w nim obecnie jedynie 12⁸⁶. Aktualnie udało się zapewnić swobodę przepływu ponad 95% towarów produkowanych w regionie, przy czym nadal wewnątrzspółnotowe powiązania handlowe pozostają na względnie niskim poziomie.

W stosunkach handlowych z krajami trzecimi, ze względu na strukturę handlu państw CARICOM, największe znaczenie odgrywiają Stany Zjednoczone. Towary pochodzące ze Wspólnoty Karaibskiej korzystają z preferencyjnego dostępu do rynku amerykańskiego na podstawie Ustawy o Odbudowie Gospodarczej Basenu Morza Karaibskiego (*Caribbean Basin Economic Recovery Act – CBERA*) i Ustawy o Partnerstwie Handlowym Basenu Morza Karaibskiego (*Caribbean Basin Trade Partnership Act – CBTPA*)⁸⁷. Jednocześnie państwa CARICOM na podstawie ustalonego w 1986 r. jednostronnego Porozumienia w sprawie handlu CARIBCAN (Caribbean-Canada Trade Agreement) korzystają z bezcłowego dostępu do rynku kanadyjskiego.

Stosunki krajów karaibskich z Unią Europejską odbywają się na specjalnej platformie, tzw. Cariforum⁸⁸, ustanowionej w 1992 r. Obecnie relacje handlowe z UE reguluje podpisane w 2008 r. Porozumienie o partnerstwie gospodarczym

⁸⁵ Dotyczyło to też krajów, które nie przyjęły jeszcze CET.

⁸⁶ Poza wspólnym rynkiem znajdują się Bahamy, Haiti i Montserrat. Bahamy odmówiły uczestnictwa we wspólnym rynku, natomiast władze Haiti podjęły działania mające doprowadzić je do uczestnictwa w CSME. Podobne starania rozpoczął Montserrat, ale sprzeciwiła się temu Wielka Brytania.

⁸⁷ Por. *Ninth Report to Congress on the Operation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act* (2011).

⁸⁸ Obejmuje ona wszystkie kraje CARICOM, Dominikanę i Bahamy.

(*Economic Partnership Agreement – EPA*), na którego podstawie UE wyeliminowała kontyngenty i stawki celne na większość produktów z chwilą wejścia porozumienia w życie, natomiast kraje Wspólnoty Karaibskiej zgodziły się wyeliminować cła na ponad 80% towarów pochodzących z Unii Europejskiej do 2033 r.⁸⁹. W odniesieniu do produktów rolno-żywnościowych najdłuższy okres eliminacji taryf przewidziano dla zwierząt żywych (do 2023 r.), a najkrótszy – m.in. dla niektórych zbóż (w momencie wejścia w życie umowy) oraz zielonej herbaty (do 2017 r.). Z harmonogramu liberalizacji wyłączono głównie przetworzone i nieprzetworzone artykuły rolne pochodzące z krajów CARIFORUM, w tym: mięso mrożone, produkty rybne, napoje i tytoń, ryż, cukier, czekoladę, niektóre owoce i warzywa, kawę⁹⁰.

W celu wzmocnienia swojej pozycji na arenie międzynarodowej Wspólnota Karaibska podpisała także szereg dwustronnych porozumień liberalizujących handel m.in. z krajami Ameryki Południowej i Karaibów, w tym z Wenezuelą, Kolumbią, Dominikaną i Kostaryką.

ECOWAS

ECOWAS, czyli Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej, została powołana do istnienia Traktatem z Lagos podpisanym przez 15 państw w 1975 r.⁹¹. Przyjęty program liberalizacji miał doprowadzić do utworzenia strefy wolnego handlu do 1 stycznia 2000 r., a w konsekwencji umożliwić wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej. W ramach tego programu wyróżniono trzy grupy produktów: towary nieprzetworzone (produkty pochodzenia roślinnego i zwierzęcego oraz surowce mineralne)⁹², towary rzemiosła rękodzielniczego oraz towary przemysłowe. W odniesieniu do dwóch pierwszych grup produktów uzgodniono natychmiastową i pełną eliminację barier handlowych, co *de facto* udało się osiągnąć, natomiast próby wyeliminowania ceł i barier w handlu artykułami przemysłowymi zakończyły się niepowodzeniem. Duży wpływ miało na ten fakt istnienie dwóch systemów liberalizacji handlu: jednego w ramach ECOWAS, drugiego zaś w ramach Zachodnioafrykańskiej Unii Gospodarczej i Walutowej (*Union Economique et Monetaire Ouest Africaine* –

⁸⁹ Wskazuje to na pewną asymetrię w Porozumieniu, jednak warto zaznaczyć, że w ujęciu wartościowym import produktów europejskich przewyższa import UE z krajów Wspólnoty Karaibskiej. Co więcej, już przed podpisaniem EPA, 97% towarów z krajów AKP korzystało z bezcłowego dostępu do rynku europejskiego.

⁹⁰ Por. *O J L/289/I/3*, 30.10.2008.

⁹¹ Były to: Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Republika Zielonego Przylądka, Senegal, Sierra Leone, Togo i Wybrzeże Kości Słoniowej.

⁹² W programie liberalizacji towarów nieprzetworzonych znajdowały się produkty rolno-żywnościowe sklasyfikowane w zharmonizowanym systemie (HS) w rozdziałach 1, 2, 4, 6-8, 10 i 13. Pozostałe zaliczono do grupy produktów przemysłowych.

UEMOA)⁹³ (Gathii 2011), której członkami jest osiem państw ECOWAS⁹⁴. Zewnętrzna taryfa celna ECOWAS zaczęła obowiązywać od 2006 r., a jej struktura opiera się na strukturze taryfy celnej stosowanej przez członków UEMOA (0, 5, 10 i 20%). Obecnie kraje należące do UEMOA stosują 4-stopniową zewnętrzną stawkę celną wobec produktów sprowadzanych z krajów trzecich, podczas gdy pozostali członkowie ECOWAS mają możliwość stosowania zaktualizowanej, 5-stopniowej wewnętrznej taryfy celnej ECOWAS⁹⁵. Mimo że ECOWAS otrzymało status strefy wolnego handlu z docelowym utworzeniem unii celnej do 2009 r., to jednak nadal cel ten nie został osiągnięty w całości, a termin stworzenia w pełni funkcjonalnej unii celnej jest ciągle przesuwany (Subair 2012).

Ze względu na konkurencyjny charakter gospodarek krajów członkowskich ECOWAS (większość państw ECOWAS eksportuje podobne produkty, o niewielkim stopniu przetworzenia) handel wewnątrzregionalny pozostaje na względnie niskim poziomie (rzędu kilkunastu procent). Inną przyczyną niewielkiego udziału handlu wewnątrzregionalnego w całości obrotów jest fakt, że kraje Afryki Zachodniej pozostają pod wpływem innych ugrupowań na świecie, w tym m.in. UE i Chin, które są żywo zainteresowane pogłębianiem współpracy gospodarczej w Afryce. O ile jednak relacje z Chinami opierały się raczej na współpracy o charakterze inwestycyjnym, politycznym i finansowym, o tyle w przypadku UE istotne znaczenie miał także wymiar handlowy. W 2000 r. kraje Afryki (w tym ECOWAS), Karaibów i Pacyfiku podpisały z UE Porozumienie z Cotonou, gwarantujące preferencyjny dostęp dla ich towarów do rynku europejskiego do 2020 r., jednak rosnący wpływ szybko rozwijających się krajów azjatyckich, a zwłaszcza Chin, wymusił na UE rozpoczęcie w 2002 r. negocjacji w sprawie podpisania umów partnerskich (*Economic Partnership Agreement – EPA*) z grupami regionalnymi Afryki⁹⁶, w efekcie których do 2008 r. pomiędzy stronami miała powstać strefa wolnego handlu (Yaya 2008). Ze względu na trudności

⁹³ Do 2000 r. kraje tworzące UEMOA uczyniły bardzo duży postęp w dochodzeniu do strefy wolnego handlu, a ponadto przyjęły wspólną zewnętrzną taryfę celną, z czterema stawkami cła *ad valorem*: 0, 5, 10 i 20% (*ECOWAS Common External Tariff*).

⁹⁴ Są to: Benin, Burkina Faso, Gwinea-Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo, Wybrzeże Kości Słonowej. Oprócz UEMOA, 5 innych państw członkowskich ECOWAS (Gambia, Ghana, Gwinea, Nigeria i Sierra Leone) w 2000 r. utworzyło Zachodnioafrykańską Unię Monetarną (*West Africa Monetary Zone – WAMZ*), z zamiarem wprowadzenia wspólnej waluty, konkurencyjnej wobec zachodnioafrykańskiego franka CFA.

⁹⁵ Wyjątek stanowią takie kraje, jak Nigeria, gdzie CET stosowana jest wobec 80% linii taryfowych i Liberia, która co prawda obecnie stosuje krajowe stawki celne (kształtujące się w przedziale 0-25%), ale proces ich dopasowania do stawek obowiązujących w ramach CET rozpoczęła już w 2009 r., tak aby przyjąć CET w 2012 r.

⁹⁶ Wspólnota wyodrębniła następujące regiony: Afryka Zachodnia, Afryka Centralna, Wspólnota Wschodnioafrykańska, Afryka Wschodnia i Południowa, Południowoafrykańska Wspólnota Rozwoju, Karaiby i Pacyfik.

w negocjacjach ich zakończenie przesunięto na 2016 rok (*West Africa: Don't Sign EPA Without ECOWAS* 2012). Aktualnie umowę przejściową EPA (*interim EPA*) z UE podpisało tylko Wybrzeże Kości Słoniowej⁹⁷. Na podstawie EPA wszystkie produkty pochodzące z Wybrzeża Kości Słoniowej otrzymają bezcłowy dostęp do rynków krajów UE (z wyjątkiem broni i amunicji oraz cukru, który jest przedmiotem specjalnego systemu ochronnego do 2015 r.), natomiast wobec produktów sprowadzanych z UE kraj ten zobowiązał się do redukcji i eliminacji ceł w ciągu 15 lat, z wyłączeniem z programu liberalizacji towarów, takich jak: bawełna, oliwa z oliwek, mięso, skorupiaki, mleko i produkty mleczarskie, kawa, kakao, tytoń i owoce, wobec których stosuje się cła określone w CET (5-20%) (*Trade Policy Review-Côte d'Ivoire, Guinea Bissau and Togo* 2012). Pozostałe kraje ECOWAS, należące do państw najmniej rozwiniętych (LDC), z wyjątkiem Ghany i Nigerii, objętych systemem GSP (*Economic Partnership Agreements EU-ACP: Facts and Issues, European Parliament* 2011), korzystają z preferencji celnych w ramach inicjatywy „wszystko oprócz broni” (*everything but arms – EBA*), w której zagwarantowano wolny dostęp do rynku unijnego (Kita i Poczta 2012).

Od 2000 r. towary z 34 krajów Afryki Subsaharyjskiej, w tym krajów ECOWAS, zostały objęte Ustawą na rzecz wzrostu w Afryce (*The African Growth and Opportunity Act – AGOA*)⁹⁸, gwarantującą bezcłowy dostęp do rynku amerykańskiego. Spośród artykułów rolno-spożywczych wyjątek stanowią: suszony czosnek, niektóre owoce w puszkach, przetwory z owoców, bawełna oraz niektóre produkty wrażliwe (tytoń, cukier, orzeszki ziemne, wołowina i niektóre produkty mleczarskie), które w USA objęte są bezcłowym kontyngentem (*Fact Sheet on AGOA* 2010). W 2011 r. ponad 93% importu z krajów objętych mechanizmem AGOA trafiało na rynek amerykański bez jakichkolwiek opłat celnych.

W stosunkach handlowych z innymi krajami ECOWAS pozostaje stosunkowo mało aktywnym ugrupowaniem. Niewątpliwie ma na to wpływ fakt, że pomimo bardzo ambitnego programu integracyjnego, ECOWAS nadal nie jest ani w pełni funkcjonującą strefą wolnego handlu, ani unią celną.

⁹⁷ Por. *O J L* 59/3, 03.03.2009. Umowa wejdzie w życie po jej ratyfikacji przez strony. Do tego momentu UE przyznaje jednostronne preferencje celne Wybrzeżu Kości Słoniowej. W 2011 r. Komisja Europejska zaproponowała, że okres ten powinien zakończyć się w styczniu 2014 r. Po zakończeniu czasu jej obowiązywania, stosunki handlowe UE z Wybrzeżem Kości Słoniowej będzie regulowało pełne Porozumienie o partnerstwie gospodarczym (EPA), które do tej pory udało się UE podpisać tylko z krajami CARIFORUM.

⁹⁸ Aby dany kraj został zakwalifikowany do AGOA, musi znajdować się na liście krajów objętych GSP. System Powszechnych Preferencji Celnych USA obejmuje ponad 4600 pozycji. AGOA rozszerza więc zakres towarów objętych preferencjami (*AGOA Country Eligibility* 2013).

COMESA

Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA) jest jedną z największych organizacji regionalnych pod względem liczby członków⁹⁹. Celem COMESA była dalsza integracja zmierzająca do ukształtowania wspólnego rynku, poprzez utworzenie do 2000 r. strefy wolnego handlu oraz unii celnej wraz z zewnętrzną taryfą celną do 2004 r. oraz zapewnienie do 2025 r. swobodnego przepływu usług, kapitału i siły roboczej (*COMESA Treaty* 1994).

Aktualnie w strefie wolnego handlu uczestniczy 13 z 19 państw członkowskich COMESA. Co istotne, strefa wolnego handlu COMESA opierała się na zasadzie wzajemności, która gwarantowała bezcłową wymianę między państwami do niej należącymi, podczas gdy wobec państw COMESA, które nie przystąpiły do obszaru wolnego handlu (Uganda, Etiopia, Demokratyczna Republika Konga, Komory, Erytrea i Suazi)¹⁰⁰, a dokonały redukcji ceł o przynajmniej 60%, członkowie strefy stosowali preferencje handlowe (*Assessing Regional Integration in Africa* 2004)¹⁰¹.

W 2007 r. podjęto kluczowe decyzje w sprawie struktury wspólnej zewnętrznej taryfy celnej. Cło na surowce i dobra kapitałowe ustalono na poziomie 0%, półprodukty objęto 10-procentową stawką celną, a wyroby gotowe cłem w wysokości 25%. Jednocześnie na podstawie określonych kryteriów (wpływu na dochody, ochrony nowo powstających gałęzi przemysłu, dóbr społecznie pożądanych) poszczególne kraje COMESA otrzymały możliwość stworzenia listy produktów wrażliwych, które w okresie przejściowym (3-5 lat) mogły być wyłączone z zewnętrznej taryfy celnej¹⁰² (*Union douanière de COMESA* 2013). Do 2011 r.

⁹⁹ Są nimi: Burundi, Komory, Demokratyczna Republika Konga, Dżibuti, Egipt, Erytrea, Etiopia, Kenia, Libia, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Ruanda, Seszele, Sudan, Suazi, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

¹⁰⁰ Suazi, ze względu na to, że jest członkiem Unii Południowoafrykańskiej, uczestniczy w strefie wolnego handlu COMESA na zasadzie derogacji.

¹⁰¹ Warto zwrócić uwagę, że dokument ten przewidywał bardzo radykalnie sformułowaną Klauzulę Najwyższego Uprzywilejowania, zgodnie z którą strony COMESA mogły zawierać układy preferencyjne z krajami trzecimi oraz między sobą (w celu szybszego osiągnięcia Wspólnego Rynku) pod warunkiem, że wszystkie korzyści, koncesje i przywileje gwarantowane w tych umowach będą rozszerzane na państwa członkowskie na zasadzie niedyskryminacji. *De facto* więc, takie podejście wyklucza zawieranie umów pomiędzy stronami COMESA i krajami trzecimi, gdy umowy przewidują bardziej zaawansowany poziom integracji, aniżeli ten osiągnięty w ramach ugrupowania, co ogranicza harmonizację polityki wolnohandlowej (Czubik 2002).

¹⁰² Aktualnie okres przejściowy przedłużono do czerwca 2014 r. Ponadto, prowadzone są negocjacje w sprawie zmodyfikowania wspólnej zewnętrznej taryfy celnej i wprowadzenia stawki 5% (*Official Gazette of the Common Market For Eastern And Southern Africa (COMESA)*, 20 November 2012).

11 krajów¹⁰³ strefy wolnego handlu COMESA przedstawiło takie listy, na których spośród artykułów rolno-spożywczych znalazły się m.in. cebula, suszone brzoskwinie, jabłka, pszenica durum, kukurydza, ryż, soja, olej sojowy i palmowy, cukier, tytoń oraz napoje alkoholowe (Simpelwe 2011). Unię celną udało się powołać do życia w 2009 r., ale tylko w teorii, bowiem w praktyce nadal nie wszystkie kraje członkowskie w niej uczestniczą. Planuje się, że wszystkie bariery w wymianie handlowej między państwami ugrupowania zostaną usunięte do 2025 r. (*Assessing Regional Integration in Africa IV* 2010). Zewnętrzna wspólna taryfa celna w ramach COMESA będzie zharmonizowana z taryfą Wspólnoty Wschodnioafrykańskiej (*East African Community-EAC*)¹⁰⁴ (*Brief On The Comesa Customs Union* 2013), do której należą cztery państwa COMESA. Ponadto, ośmiu członków należy do Południowoafrykańskiej Wspólnoty Rozwoju (*Southern African Development Community – SADC*), a trzech do Wspólnoty Gospodarczej Państw Afryki Środkowej (*Economic Community of Central African States – ECCAS*)¹⁰⁵. Taka sytuacja komplikuje przebieg procesów integracyjnych na kontynencie afrykańskim, zwłaszcza jeśli chodzi o liberalizację handlu, gdzie różne są redukcje stawek celnych, reguły pochodzenia towarów, dokumenty celne czy nomenklatury statystyczne. Dodatkowy konflikt, jak zaznacza Michałowski (2012), pojawia się, gdy kraj należy do kilku bloków integracyjnych, z których co najmniej jeden planuje utworzenie własnej unii celnej. Dlatego też już w 2008 r. COMESA, EAC i SADC podjęły decyzję o utworzeniu jednej wspólnej strefy wolnego handlu, a docelowo unii celnej. Strefa ta miała powstać do 2012 r. (dotyczyłaby wszystkich towarów) i objęłaby 26 z 54 krajów afrykańskich (*The COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area* 2013). Obecnie wciąż trwają negocjacje w tej sprawie, a dodatkowo brak jest informacji o przebiegu liberalizacji handlu produktami wrażliwymi w poszczególnych blokach integracyjnych – do tej pory tylko EAC stworzyło taką

¹⁰³ Demokratyczna Republika Konga, Malawi, Burundi, Ruanda, Kenia, Mauritius, Sudan, Suazi, Komory, Madagaskar i Uganda.

¹⁰⁴ Jej członkami są: Kenia, Uganda, Tanzania, Ruanda i Burundi. W 2005 r. EAC utworzyło unię celną (z wyjątkiem Ruandy i Burundi, które dołączyły do niej w 2009 r.), a 5 lat później wspólny rynek. Planuje się, aby EAC w przyszłości stała się unią monetarną. Więcej na temat EAC zob. <http://www.eac.int>.

¹⁰⁵ Członkami SADC są: Angola, Botswana, Demokratyczna Republika Konga, Lesoto, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, Seszele, Afryka Południowa, Suazi, Tanzania, Zambia i Zimbabwe. W 2008 r. 12 spośród 15 członków (poza Angolą, Kongo i Seszelami) stworzyło strefę wolnego handlu (w tym czasie wobec ponad 85% towarów z państw członkowskich stosowano zerowe stawki celne). Do 2013 r. kraje te planują stworzyć unię celną, a docelowo SADC ma stać się unią monetarną. Więcej na temat SADC zob. <http://www.sadc.int/>. Członkami ECCAS są: Angola, Burundi, Kamerun, Republika Środkowoafrykańska, Demokratyczna Republika Konga, Gabon, Gwinea Równikowa, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca oraz Czad. Więcej na temat ECCAS zob. <http://www.ceeac-eccas.org>.

wspólną listę (Fundira 2011), obejmującą 58 produktów (w tym m.in. cukier, ryż, mleko i produkty mleczarskie, pszenicę i kukurydzę), wobec których kraje członkowskie (w tym cztery kraje COMESA) mogą stosować stawki celne *ad valorem* kształtujące się w przedziale od 35% do 100% (Mugisa i in. 2009). Warto także zaznaczyć, że w wymianie handlowej kraje EAC stosują preferencyjne stawki celne na towary pochodzące z pozostałych krajów COMESA. Tę samą zasadę stosują państwa COMESA tworzące strefę wolnego handlu wobec pozostałych członków omawianego ugrupowania.

W stosunkach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi kraje COMESA¹⁰⁶, tak samo jak ECOWAS, objęte są Ustawą na rzecz wzrostu w Afryce (*The African Growth and Opportunity Act – AGOA*), gwarantującą bezcłowy dostęp do rynku amerykańskiego dla ponad 93% towarów afrykańskich. Współpraca między UE a państwami COMESA (z wyjątkiem Egiptu) ma z kolei swoje korzenie w Umowie z Cotonou.

3.3. *Znaczenie handlu rolno-spożywczego w wybranych ugrupowaniach integracyjnych*

Badano wartości realizowanych obrotów handlowych, zarówno wewnętrznych, jak i z krajami trzecimi, udziały handlu rolno-spożywczego w handlu ogółem regionu oraz udziały badanych regionów w światowym handlu rolno-żywnościowym. W analizie wykorzystano dane statystyczne pochodzące z bazy Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Badaniem objęto handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi sklasyfikowanymi w działach 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification). Zakres czasowy analizy, wyznaczony dostępnością danych, dotyczył lat 1995 i 2011. Rok 1995 był zarazem pierwszym rokiem jednoczesnego funkcjonowania wszystkich badanych stref preferencyjnego handlu¹⁰⁷.

Najmniej istotną rolę w światowej wymianie produktów rolno-spożywczych odgrywają ugrupowania integracyjne z regionu Ameryki Łacińskiej i Afryki. W 2011 r. regionalny import artykułów rolnych i żywnościowych stanowił w ich przypadku maksymalnie 1-2% importu światowego, a eksport – wyłączając kraje Wspólnego Rynku Południa (MERCOSUR) i ich blisko 9,5-procentowy udział w globalnym eksporcie produktów rolno-spożywczych – osiągał wartość odpowiadającą co najwyżej 1,5% eksportu światowego (tab. 17 i 18). Relatywnie duże było natomiast w tych częściach świata znaczenie sektora rolno-spożywczego w handlu regionalnym. W 2011 r. produkty rolne i żywnościowe zapewniały odpowiednio 37%, niemal 36%, 17% i około 20% regionalnych przychodów z eksportu krajów

¹⁰⁶ Z wyjątkiem Egiptu, Libii i Zimbabwe.

¹⁰⁷ „Najmłodsza” z analizowanych umów handlowych, tj. Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA), zastąpiła utworzony w 1981 r. Obszar Preferencyjnego Handlu Państw Afryki Południowej i zaczęła obowiązywać 8 grudnia 1994 r.

MERCOSUR, Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej (CACM), Wspólnego Rynku Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA) oraz Wspólnoty Andyjskiej (ANCOM). W drugim i trzecim z wymienionych ugrupowań przeznaczano na nie jednocześnie odpowiednio ponad 13% i blisko 19% wydatków importowych ogółem. Niewiele mniejsze było znaczenie handlu rolno-spożywczego w regionie Afryki Zachodniej. We Wspólnocie Gospodarczej Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS) udział eksportu i importu rolno-żywnościowego w handlu ogółem wynosił odpowiednio 10,5% oraz 15,5%. Wysokim, prawie 18-procentowym, udziałem importu rolno-spożywczego w całkowitym imporcie towarowym regionu odznaczały się w 2011 r. także kraje Wspólnoty Karaibskiej (CARICOM). Mniej znaczącą rolę odgrywał natomiast w strukturze wymiany handlowej tego ugrupowania eksport produktów rolno-żywnościowych, który w 2011 r. stanowił zaledwie około 8% całości realizowanego przez nie eksportu towarowego. Warto przy tym zaznaczyć, że w 1995 r. udział przychodów z tytułu zagranicznej sprzedaży artykułów rolno-spożywczych był w tej części świata o około 65% wyższy i kształtował się na poziomie 22,5% przychodów eksportowych ogółem. Istotny, niemal 35-procentowy spadek znaczenia eksportu rolnego w łącznym eksporcie regionu odnotowano w latach 1995--2011 również w CACM. Należy zauważyć, że z wyjątkiem importu artykułów rolno-żywnościowych do państw MERCOSUR, a w 2011 r. także do CACM, powyżej 70% obrotów produktami rolno-spożywczymi sygnatariusze wymienionych układów handlowych realizowali z państwami trzecimi, co może świadczyć o niewielkiej sile efektu przesunięcia handlu towarzyszącego formowaniu strefy preferencyjnego handlu. Handel w tych regionach był bowiem przede wszystkim kreowany. Badane ugrupowania integracyjne z obszaru Afryki i Ameryki Łacińskiej, wyłączając CARICOM i CACM, charakteryzowały się jednymi z najwyższych na świecie stóp wzrostu eksportu rolno-spożywczego. W latach 1995-2011 tempo wzrostu eksportu kształtowało się w nich w granicach od około 3 do ponad 5 razy. We wszystkich wskazanych ugrupowaniach, poza MERCOSUR, szybciej zwiększał się też eksport wewnątrzregionalny niż do państw trzecich, co świadczy o przeważającej sile efektu kreacji handlu. W największym stopniu tendencja ta uwidoczniła się w regionie Afryki. W latach 1995-2011 w COMESA i ECOWAS wartość wewnątrzregionalnego eksportu produktów rolno-żywnościowych zwiększyła się odpowiednio prawie 8- i 6-krotnie, a kierowanego do krajów spoza strefy preferencyjnego handlu niespełna 3,5- oraz 4-krotnie.

Tabela 17. Eksport artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w 1995 i 2011 r.

Regionalna umowa handlowa	Eksport rolno-spożywczy ogółem (mld USD) ^a	Udział regionu w światowym eksporcie rolno-spożywczym (%)	Udział eksportu rolno-spożywczego w całkowitym eksporcie towarowym regionu (%)	Wewnątrzregionalny eksport rolno-spożywczy		Eksport rolno-spożywczy do krajów trzecich	
				mld USD	udział w eksporcie rolno-spożywczym regionu (%)	mld USD	udział w eksporcie rolno-spożywczym regionu (%)
1995							
UE-27	208,7	45,4	9,7	149,8	71,8	58,9	28,2
NAFTA	79,5	17,3	9,3	22,4	28,2	57,1	71,8
MERCOSUR	25,0	5,4	35,5	3,9	15,6	21,1	84,4
ANCOM	7,2	1,6	34,0	0,4	5,6	6,8	94,4
CACM	5,1	1,1	54,8	0,4	7,8	4,7	92,2
CARICOM	1,3	0,3	22,4	0,2	15,4	1,1	84,6
ASEAN	32,0	7,0	10,0	6,3	19,7	25,7	80,3
COMESA	5,0	1,1	20,4	0,4	8,0	4,6	92,0
ECOWAS	4,1	0,9	18,5	0,3	7,3	3,8	92,7
2011							
UE-27	558,8	40,3	9,3	425,0	76,1	133,8	23,9
NAFTA	196,5	14,2	8,6	80,4	40,9	116,1	59,1
MERCOSUR	130,7	9,4	37,0	9,3	7,1	121,4	92,9
ANCOM	21,1	1,5	20,3	1,8	8,5	19,3	91,5
CACM	12,6	0,9	35,8	1,9	15,1	10,7	84,9
CARICOM	1,7	0,1	8,1	0,5	29,4	1,2	70,6
ASEAN	131,3	9,5	10,5	27,8	21,2	103,5	78,8
COMESA	16,3	1,2	16,9	3,1	19,0	13,2	81,0
ECOWAS	15,3	1,1	10,5	1,8	11,8	13,5	88,2

^a Wartość obejmuje działy 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification)

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 07.03.2013, obliczenia własne.

Największym w skali świata eksporterem i importerem artykułów rolnych i żywnościowych były kraje UE-27, które w 2011 r. na zagraniczne zakupy produktów rolno-spożywczych wydatkowały niemal 547 mld USD, a z tytułu sprzedaży rodzimych towarów na rynkach zagranicznych uzyskiwały 559 mld USD, co stanowiło około 40% globalnych obrotów rolnych (tab. 17 i 18). W przeciwieństwie do krajów rozwijających się, przeważająca część handlu odbywała się w ramach tzw. handlu wewnątrzspółnotowego, którego tempo wzrostu w latach 1995-2011 było wyższe niż wymiany z państwami trzecimi (tab. 19). Transakcje zawierane w tym czasie między krajami członkowskimi Wspólnoty można oszacować na około 66-76%, co dowodzi, że poza efektem kreacji utworzenie strefy preferencyjnego handlu wywołało również efekt jego przesunięcia.

Tabela 18. Import artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w 1995 i 2011 r.

Regionalna umowa handlowa	Import rolno-spożywczy ogółem (mld USD) ^a	Udział regionu w światowym imporcie rolno-spożywczym (%)	Udział importu rolno-spożywczego w całkowitym imporcie towarowym regionu (%)	Wewnątrzregionalny import rolno-spożywczy		Import rolno-spożywczy z krajów trzecich	
				mld USD	udział w imporcie rolno-spożywczym regionu (%)	mld USD	udział w imporcie rolno-spożywczym regionu (%)
1995							
UE-27	214,2	45,1	10,3	141,0	65,8	73,2	34,2
NAFTA	50,8	10,7	5,0	20,9	41,1	29,9	58,9
MERCOSUR	7,7	1,6	9,6	4,0	51,9	3,7	48,1
ANCOM	2,8	0,6	10,3	0,4	14,3	2,4	85,7
CACM	1,6	0,3	11,9	0,4	25,0	1,2	75,0
CARICOM	1,7	0,4	17,5	0,2	11,8	1,5	88,2
ASEAN	19,2	4,0	5,4	5,2	27,1	14,0	72,9
COMESA	6,8	1,4	20,6	0,4	5,9	6,4	94,1
ECOWAS	3,1	0,7	16,0	0,2	6,5	2,9	93,5
2011							
UE-27	546,8	39,1	9,0	378,7	69,3	168,1	30,7
NAFTA	170,4	12,2	5,6	78,4	46,0	92,0	54,0
MERCOSUR	14,1	1,0	4,3	7,8	55,3	6,3	44,7
ANCOM	11,7	0,8	9,4	1,9	16,2	9,8	83,8
CACM	7,7	0,6	13,2	2,5	32,5	5,2	67,5
CARICOM	5,3	0,4	17,7	0,6	11,3	4,7	88,7
ASEAN	74,2	5,3	6,4	24,3	32,7	49,9	67,3
COMESA	25,6	1,8	18,8	2,2	8,6	23,4	91,4
ECOWAS	17,2	1,2	15,5	1,5	8,7	15,7	91,3

^a Wartość obejmuje działy 0, 1, 22 i 4 Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu SITC (Standard International Trade Classification)

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 07.03.2013, obliczenia własne.

Tabela 19. Dynamika eksportu i importu artykułów rolno-spożywczych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w latach 1995-2011 (1995=100)

Regionalna umowa handlowa	Eksport			Import		
	Ogółem	Wewnątrzregionalny	Do krajów trzecich	Ogółem	Wewnątrzregionalny	Z krajów trzecich
UE-27	267,8	283,7	227,2	255,3	268,6	229,6
NAFTA	247,2	358,9	203,3	335,4	375,1	307,7
MERCOSUR	522,8	238,5	575,4	183,1	195,0	170,3
ANCOM	293,1	450,0	283,8	417,9	475,0	408,3
CACM	247,1	475,0	227,7	481,3	625,0	433,3
CARICOM	130,8	250,0	109,1	311,8	300,0	313,3
ASEAN	410,3	441,3	402,7	386,5	467,3	356,4
COMESA	326,0	775,0	287,0	376,5	550,0	365,6
ECOWAS	373,2	600,0	355,3	554,8	750,0	541,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 17 i 18.

W rezultacie, reorientacji uległa struktura geograficzna wymiany, a bardziej efektywni, ale nie korzystający z preferencji partnerzy handlowi z państw spoza strefy zostali zastąpieni mniej efektywnymi, ale traktowanymi preferencyjnie dostawcami z innych krajów członkowskich Wspólnoty. Mniejsze niż w państwach Ameryki Łacińskiej i Afryki było natomiast w UE-27 znaczenie sektora rolno-żywnościowego w handlu regionalnym. Udział obrotów rolno-spożywczych w handlu towarowym ogółem Wspólnoty wynosił bowiem w 1995 r. około 10%, a w 2011 r. około 9%.

Drugim co do wielkości uczestnikiem międzynarodowych rynków rolno-spożywczych były kraje Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (NAFTA), które realizując w 2011 r. eksport rzędu 196,5 mld USD oraz import o wartości przewyższającej 170 mld USD odpowiadały za około 14% światowego eksportu i 12% importu, z czego około 41-46% było skoncentrowane w regionie (tab. 17 i 18). Udział eksportu rolno-spożywczego w całkowitym eksporcie towarowym państw NAFTA był zbliżony do odnotowanego w krajach UE-27, mniejsze było jednak znaczenie importu żywności, co wskazuje na wyższy poziom samowystarczalności żywnościowej, a w konsekwencji mniejszy stopień penetracji importowej rynku w tym regionie. Ze względu na wysoki stopień samowystarczalności żywnościowej państw należących do NAFTA, zwłaszcza USA i Kanady, a ponadto specjalizację eksportową podejmowaną przez te kraje nie tylko w zakresie artykułów rolnych, ale także produktów przemysłowych, zróżnicowanych, o większej wartości dodanej, tempo wzrostu handlu rolno-spożywczego w latach 1995-2011 było w tych państwach jednym z niższych wśród wszystkich analizowanych ugrupowań regionalnych¹⁰⁸ (tab. 19).

Na uwagę zasługuje również umacniająca się pozycja państw Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) jako eksportera artykułów rolnych. W latach 1995-2011 wartość eksportu produktów rolno-żywnościowych z tego ugrupowania integracyjnego zwiększyła się ponad 4-krotnie, przekraczając w ostatnim badanym roku 131 mld USD (tab. 17 i 19). W tym samym czasie obserwowano także blisko 4-krotny wzrost wydatków importowych, które w 2011 r. osiągnęły ponad 74 mld USD. Udział przychodów ze sprzedaży tej grupy artykułów w całkowitym eksporcie towarowym regionu w 2011 r. wyniósł 10,5% i był odpowiednio o 1,2 i 1,9 punktu procentowego wyższy niż w krajach UE i NAFTA (tab. 17). W skali globalnej państwa ASEAN dostarczały w 2011 r. 9,5% wartości eksportu rolno-spożywczego i zajmowały trzecią lokatę wśród największych światowych eksporterów żywności. Mniejszy, bo około 5-procentowy, był z kolei ich udział w globalnym imporcie artykułów rolno-żywnościowych (tab. 18). Co istotne, z uwagi na komplementarną strukturę produkcji, a w rezultacie oferty ekspor-

¹⁰⁸ Pomijając stopę wzrostu eksportu w krajach CARICOM.

towej, około 80% eksportu i 70% importu państwa ASEAN realizowały z krajami spoza ugrupowania, przy czym wyższe, zwłaszcza po stronie importu, było w latach 1995-2011 tempo wzrostu obrotów wewnątrzregionalnych. Na tej podstawie można sądzić, że utworzenie i funkcjonowanie strefy wolnego handlu ASEAN wywołało silniejszy efekt kreacji niż przesunięcia handlu, a strukturę geograficzną wymiany i znaczący w niej udział państw trzecich w dużej mierze kształtowały kierunki specjalizacji produkcji i dostępność określonych towarów, wywołujące potrzebę importu niezbędnego, zarówno w państwach należących do ugrupowania, jak i u jego zewnętrznych partnerów handlowych.

Podsumowując, można stwierdzić, że dwie fale regionalizmu i wywołany przez nie efekt domina doprowadziły do koncentracji najistotniejszych w systemie handlu światowego porozumień handlowych w trzech regionach, a mianowicie w Europie, obu Amerykach i Azji, przy mniejszym udziale stref preferencyjnego handlu funkcjonujących na terenie Afryki. Należy zwrócić uwagę, że współczesne preferencyjne umowy handlowe przełamują charakterystyczny dla pierwszej fazy regionalizmu schemat integrowania się krajów o podobnym stopniu rozwoju gospodarczego. Układy regionalne powołane do życia w latach dziewięćdziesiątych XX wieku łączą państwa o różnym stopniu rozwoju, czego przykładem mogą być m.in. UE-27, NAFTA czy COMESA. Wynika to nie tylko z odmiennych warunków, w jakich rozwijał się regionalizm końca XX wieku, ale także ze zmiany strategii handlu zagranicznego w krajach rozwijających się, przejawiającej się w zwiększeniu jego otwartości.

Największymi w skali świata eksporterami i importerami artykułów rolnych i żywnościowych były kraje UE-27 i NAFTA, przy czym znaczenie obrotów rolnych w strukturze handlu towarowego ogółem było w nich relatywnie niewielkie i oscylowało wokół 10% całkowitego wolumenu, co oznacza, że państwa wysoko rozwinięte częściej podejmują specjalizację i czerpią korzyści z eksportu wyrobów przemysłowych. W przeciwieństwie do nich, kraje rozwijające się skupione w ugrupowaniach integracyjnych z regionu Afryki i Ameryki Łacińskiej, mimo obserwowanego w nich relatywnie dużego znaczenia sektora rolno-żywnościowego w handlu regionalnym, nie odgrywają istotnej roli w światowej wymianie artykułów rolno-spożywczych.

Utworzeniu i funkcjonowaniu strefy preferencyjnego handlu towarzyszy efekt jego kreacji i przesunięcia. Siła tych dwóch efektów w analizowanych ugrupowaniach regionalnych była zróżnicowana. Najsilniejszy efekt przesunięcia wystąpił w państwach UE-27, które w rezultacie około 66-76% obrotów rolno-żywnościowych realizowały w ramach handlu wewnątrzspółnotowego. W pozostałych ugrupowaniach bardziej widoczna była kreacja niż przesunięcie handlu, a co za tym idzie na większą skalę prowadzono wymianę z państwami

trzecimi, co skłania ku wnioskowi, że regionalna liberalizacja handlu nie stała się hamulcem rozwoju światowego handlu rolnego.

3.4. *Identyfikacja przewag konkurencyjnych sektora rolno-spożywczego regionalnych ugrupowań na rynku światowym*

W badaniach wykorzystano wybrane wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA, RTA), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI) oraz indeks handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT)¹⁰⁹. Analizowano grupy produktów o największym wartościowo udziale w wolumenie eksportu rolno-żywnościowego wskazanych ugrupowań integracyjnych, tj.: zboża i przetwory zbożowe, warzywa i owoce, cukier i wyroby cukiernicze, zwierzęta żywe, mięso i przetwory mięsne oraz produkty mleczarskie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w latach 1995 i 2011 wysokie przewagi komparatywne w światowym handlu zbożem i przetworami zbożowymi generowały jedynie kraje NAFTA (tab. 20). Wskazują na to wartości wskaźnika relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA) i relatywnej przewagi handlu (RTA), jak również przewyższające 100% wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR), świadczące o występującym w handlu tą grupą produktów dodatnim saldzie obrotów. W 1995 r. wartość przychodów z tytułu eksportu tej grupy asortymentowej przekraczała wartość ponoszonych na nie wydatków importowych niemal 5,5 razy, a w 2011 r. – 2,5 razy. W tej grupie państw w porównaniu z innymi analizowanymi ugrupowaniami najwyższy był także poziom realizowanej specjalizacji eksportowej, mierzony wartością indeksu SI. Udział zbóż i przetworów zbożowych w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym NAFTA był bowiem około 2 razy wyższy niż przeciętnie na świecie. Silna pozycja konkurencyjna krajów NAFTA jest o tyle istotna, że w dwóch badanych latach realizowały one stosownie około 36% i 25% światowego handlu tą grupą asortymentową (tab. 21). Należy przy tym zaznaczyć, że w 1995 r. wymiana zbożem i przetworami zbożowymi w tej strefie preferencyjnego handlu miała charakter międzygałęziowy (IIT=31%), a w 2011 r. udział obrotów wewnątrz- i międzygałęziowych w całości wymiany był zbliżony i wynosił odpowiednio 55% i 45%. Kraje NAFTA odznaczają się wysokim stopniem samowystarczalności żywnościowej w zakresie produktów zbożowych, przede wszystkim są ich eksporterem, a na rynki wewnętrzne sprowadzają jedynie asortyment uzupełniający podaż wewnętrzną. Dodatkowo saldo obrotów w handlu zbożem i przetworami zbożowymi uzyskiwały także państwa UE, jednak nie towarzyszyła im ani wysoka specjaliza-

¹⁰⁹ Na temat kryteriów doboru wskaźników, formuł obliczeniowych oraz zasad interpretacji wyników zob. m.in. Nosecka, Pawlak i Poczta (2011), Pawlak i Poczta (2011), Pawlak (2013).

cja eksportowa, ani przewagi komparatywne. Zboża i przetwory zbożowe przysparzały około 10% całości przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-spożywczych ze Wspólnoty, tj. 2,5-krotnie mniej niż w państwach NAFTA (UNCTAD-Stat, 07.03.2013). W globalnej wymianie tej grupy produktów UE posiadała około 30-procentowy udział, zarówno w eksporcie, jak i w imporcie. Wobec tak znacznego udziału w rynku pozycja konkurencyjna Wspólnoty na światowym rynku produktów zbożowych nie była więc satysfakcjonująca. Podobną sytuacją konkurencyjną w handlu zbożem i przetworami zbożowymi odznaczały się państwa MERCOSUR. Co prawda, w 2011 r. odnotowano w nich niemal 4-krotnie wyższą niż w krajach UE nadwyżkę bilansu handlowego zbożami ($CR=411\%$), jednak ich znaczenie w obrotach globalnych było nieporównanie mniejsze. Udział państw MERCOSUR w światowym eksporcie tej grupy produktów kształtował się na poziomie 4% w 1995 r. i niespełna 9% w 2011 r. Należy zaznaczyć, że kraje UE i MERCOSUR realizowały w handlu artykułami zbożowymi wymianę wewnątrzgałęziową (z wyjątkiem 2011 r. w państwach MERCOSUR, $IIT>86\%$), determinowaną komplementarnością struktur produkcji w tych ugrupowaniach i krajach ich partnerów handlowych. Wysoce intensywny równoległy eksport i import zbóż i przetworów zbożowych obserwowano również w krajach ASEAN ($92\%<IIT<98\%$).

Poziom przewag konkurencyjnych generowanych przez to ugrupowanie na światowym rynku zbóż był jednak niski ($RTA<0$ i $MRCA>1$, $SI<1$, $CR<100\%$). Brakiem konkurencyjności cechowali się także producenci i eksporterzy tej grupy towarowej z pozostałych uwzględnionych w badaniu stref preferencyjnego handlu. Najniższy poziom przewag komparatywnych w wymianie zbożem i przetworami zbożowymi stwierdzono w państwach z regionu Ameryki Łacińskiej i Afryki, tj. ANCOM, COMESA, ECOWAS i CACM.

Wyżej oceniono konkurencyjność warzyw i owoców pochodzących z analizowanych ugrupowań integracyjnych. Poza UE oraz CARICOM i NAFTA w 2011 r., we wszystkich analizowanych strefach preferencyjnego handlu osiągnęto dodatnie saldo obrotów, najwyższe w krajach należących do CACM ($611\%<CR> 623\%$) i ANCOM ($456\%<CR<1286\%$) (tab. 20). Jednocześnie państwa te realizowały najwyższy spośród wszystkich badanych ugrupowań poziom specjalizacji eksportowej i przewag komparatywnych. Udział produktów ogrodniczych w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w państwach ANCOM był wyższy niż średnio na świecie od 43% do 75% ($SI=1,43$ w 1995 r. i $SI=1,75$ w 2011 r.), a w CACM od 91% do 118% ($SI=1,91$ w 1995 r. i $SI=2,18$ w 2011 r.). Warzywa i owoce stanowiły w tych regionach ważne źródło przychodów eksportowych.

Tabela 20. Konkurencyjność wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi pochodzenia roślinnego w latach 1995 i 2011

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zboża i przetwory zbożowe											
SI	1995	0,45	0,07	0,78	0,15	0,89	0,38	0,04	0,84	0,75	2,09
	2011	0,41	0,14	0,74	0,30	1,05	0,37	0,14	0,84	0,93	1,79
CR (%)	1995	27,44	5,21	85,69	18,82	36,53	9,16	1,99	131,34	112,14	539,12
	2011	12,85	9,26	96,25	19,57	15,25	8,16	4,36	118,09	410,59	260,19
XRCA	1995	0,42	0,06	0,76	0,13	0,88	0,35	0,04	0,82	0,72	2,47
	2011	0,38	0,13	0,71	0,27	1,05	0,34	0,13	0,82	0,93	2,01
MRCA	1995	2,24	4,64	1,61	3,04	1,96	4,20	3,72	0,58	2,53	0,56
	2011	3,01	3,55	1,35	3,02	2,51	3,72	3,69	0,66	2,37	0,73
RTA	1995	-1,82	-4,58	-0,85	-2,91	-1,08	-3,86	-3,68	0,24	-1,81	1,91
	2011	-2,64	-3,42	-0,64	-2,75	-1,46	-3,38	-3,56	0,16	-1,45	1,28
Ocena sumaryczna	1995	-	-	-	-	-	-	-	+/-	-	+
	2011	-	-	-	-	-	-	-	+/-	-	+
IIT (%)	1995	43,06	9,91	92,29	31,68	53,51	16,78	3,90	86,45	94,28	31,29
	2011	22,77	16,94	98,09	32,74	26,46	15,09	8,36	91,70	39,17	55,53
Warzywa i owoce											
SI	1995	0,77	1,43	0,64	2,18	1,42	0,70	0,46	1,03	0,67	0,93
	2011	1,07	1,75	0,53	1,91	1,25	1,42	0,77	1,01	0,35	1,12
CR (%)	1995	247,99	610,72	164,21	1285,84	151,66	119,19	224,93	77,31	196,63	107,30
	2011	197,09	622,52	162,93	455,78	58,12	206,29	211,83	89,91	291,88	95,40
XRCA	1995	0,74	1,55	0,60	2,79	1,54	0,66	0,42	1,03	0,63	0,92
	2011	1,09	2,03	0,48	2,30	1,31	1,54	0,74	1,01	0,31	1,15
MRCA	1995	0,32	0,52	0,58	0,46	0,61	0,37	0,22	1,30	2,53	1,37
	2011	0,39	0,47	0,54	0,65	0,66	0,40	0,29	1,19	2,37	1,47
RTA	1995	0,42	1,03	0,02	2,32	0,93	0,29	0,19	-0,27	-0,43	-0,46
	2011	0,69	1,56	-0,05	1,65	0,65	1,14	0,45	-0,18	-0,84	-0,32
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+	+/-	+	+	+/-	+/-	-	-	-
	2011	+	+	-	+	+	+	+/-	-	-	-
IIT (%)	1995	57,47	28,14	75,70	14,43	79,47	91,24	61,55	87,20	67,42	96,48
	2011	67,32	27,68	76,07	35,99	73,52	65,30	64,14	94,69	51,04	97,64
Cukier i wyroby cukiernicze											
SI	1995	3,46	1,12	1,12	1,59	5,83	3,25	0,12	0,83	1,95	0,31
	2011	1,87	1,15	1,02	2,80	3,83	2,72	0,15	0,62	2,92	0,62
CR (%)	1995	172,46	164,14	149,15	824,68	291,16	176,54	4,69	123,73	1092,73	53,70
	2011	77,10	173,78	128,74	835,69	69,97	85,69	6,10	86,29	5185,64	63,96
XRCA	1995	3,91	1,13	1,12	1,64	7,56	3,64	0,11	0,83	2,04	0,30
	2011	1,94	1,16	1,02	3,04	4,37	2,94	0,14	0,61	3,19	0,61
MRCA	1995	2,69	1,86	1,32	0,62	1,56	1,45	3,86	0,67	0,59	0,95
	2011	1,90	1,15	1,36	0,51	1,74	2,02	2,19	0,69	0,49	1,07
RTA	1995	1,23	-0,74	-0,19	1,02	6,00	2,19	-3,75	0,15	1,45	-0,64
	2011	0,04	0,01	-0,34	2,53	2,63	0,92	-2,05	-0,08	2,70	-0,46
Ocena sumaryczna	1995	+	-	-	+	+	+	-	+/-	+	+/-
	2011	+	+	-	+	+	+	-	+/-	+	-
IIT (%)	1995	73,41	75,72	80,27	21,63	51,13	72,32	8,95	89,39	16,77	69,88
	2011	87,07	73,05	87,44	21,37	82,33	92,29	11,50	92,64	3,78	78,02

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 07.03.2013, obliczenia własne.

Tabela 21. Udziały wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi w latach 1995 i 2011

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zboża i przetwory zbożowe											
Eksport	1995	1,9	0,1	5,5	0,2	0,2	0,4	0,0	38,1	4,1	36,2
	2011	1,4	0,2	7,0	0,3	0,1	0,4	0,2	33,9	8,8	25,3
Import	1995	6,6	1,9	6,1	0,8	0,6	4,3	1,8	27,6	3,5	6,4
	2011	10,3	2,2	6,9	1,3	0,8	5,0	3,4	27,1	2,0	9,2
Warzywa i owoce											
Eksport	1995	3,3	2,2	4,5	2,4	0,4	0,8	0,4	46,7	3,6	16,0
	2011	3,7	2,7	5,0	1,7	0,2	1,7	0,9	40,6	3,3	15,9
Import	1995	1,2	0,3	2,5	0,2	0,2	0,6	0,2	55,9	1,7	13,8
	2011	1,9	0,4	3,1	0,4	0,3	0,8	0,4	45,3	1,1	16,7
Cukier i wyroby cukiernicze											
Eksport	1995	14,6	1,8	7,8	1,8	1,6	3,6	0,1	37,9	10,6	5,4
	2011	6,4	1,7	9,7	2,5	0,5	3,2	0,2	25,0	27,5	8,8
Import	1995	8,6	1,1	5,3	0,2	0,6	2,0	2,3	30,9	1,0	10,1
	2011	7,9	1,0	7,1	0,3	0,6	3,5	2,6	27,4	0,5	13,1
Zwierzęta żywe											
Eksport	1995	4,2	0,2	2,5	0,1	0,0	0,8	0,9	56,3	2,0	20,5
	2011	4,8	0,2	2,1	0,1	0,0	2,0	1,2	60,8	2,8	15,4
Import	1995	0,9	0,3	5,3	0,2	0,0	3,0	0,2	46,5	2,1	18,6
	2011	2,0	0,2	3,6	0,3	0,0	0,9	0,9	45,7	0,3	12,9
Mięso i przetwory mięsne											
Eksport	1995	1,1	0,0	1,4	0,3	0,0	0,3	0,0	56,5	5,9	16,2
	2011	0,4	0,0	2,0	0,2	0,0	0,1	0,1	50,9	14,1	15,9
Import	1995	2,1	0,1	1,3	0,1	0,4	0,6	0,1	49,7	0,8	7,9
	2011	3,5	0,2	2,1	0,3	0,4	0,9	0,5	45,0	0,4	9,0
Produkty mleczarskie											
Eksport	1995	0,7	0,1	0,8	0,1	0,1	0,1	0,0	80,3	1,2	3,2
	2011	0,4	0,2	1,4	0,2	0,0	0,7	0,1	66,8	2,7	5,2
Import	1995	6,5	0,5	5,5	0,4	0,6	1,3	0,8	61,1	2,2	3,9
	2011	4,4	0,3	6,2	0,5	0,5	1,4	1,6	51,3	0,8	4,5

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 07.03.2013, obliczenia własne.

W pierwszym zagraniczna sprzedaż tej grupy asortymentowej przysparzała od 22% do 28% przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-spożywczych ogółem, a w drugim – około 30% (UNCTAD-Stat, 07.03.2013), ale ich znaczenie w eksporcie światowym było znikome i oscylowało w granicach 2-3% (tab. 21). W obrotach warzywami i owocami we wskazanych ugrupowaniach przeważała wymiana międzygałęziowa (IIT<36%). W pozostałych strefach preferencyjnego handlu dominował handel wewnątrzgałęziowy, determinowany rozbieżnością struktury popytu i rodzimej produkcji. Niższym w porównaniu z krajami ANCOM i CACM, ale relatywnie wysokim poziomem przewag konkurencyjnych na rynku światowym odznaczały się produkty ogrodnicze pochodzące z państw CARICOM, a średnim – warzywa i owoce eksportowane przez kraje AKP, ASEAN, COMESA

i ECOWAS. W tej grupie państw, mimo nadwyżki bilansu handlowego ($CR > 100\%$) i uzyskiwanych przewag komparatywnych, nie podejmowano specjalizacji eksportowej w zakresie produktów ogrodniczych, a udział omawianej grupy asortymentowej w całości eksportu rolno-spożywczego był zwykle o 30-60% niższy niż przeciętnie w skali globalnej. Słabą pozycję konkurencyjną, mierzoną wskaźnikami ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA, RTA), zajmował na światowym rynku owoców i warzyw ich największy eksporter i importer, czyli kraje UE, które w latach 1995 i 2011 dostarczały na niego odpowiednio 47% i 41% wolumenu eksportu, a zarazem wchłaniały 56% i 45% całkowitego importu, realizując przy tym model handlu wewnątrzgałęziowego ($87\% < IIT < 95\%$). Tak wysoki stopień nakładania się na siebie strumieni eksportu i importu, wymuszany koniecznością importu artykułów z innych stref klimatycznych przesądzał o ujemnym wyniku salda obrotów handlowych produktami ogrodniczymi UE ($CR < 100\%$). Mimo nadwyżki bilansu handlowego, niskim poziomem przewag konkurencyjnych na rynku światowym charakteryzowali się również producenci warzyw i owoców z NAFTA i MERCOSUR.

Najwyższym spośród artykułów pochodzenia roślinnego poziomem przewag konkurencyjnych odznaczeni się producenci i eksporterzy cukru oraz wyrobów cukierniczych. Najbardziej konkurencyjni byli dostawcy z państw MERCOSUR i CACM (tab. 20). Świadczyły o tym zarówno wyniki sumarycznej oceny wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych ($RTA > 0$ i $XRCA > 1$), jak i wyższy niż w pozostałych krajach świata poziom realizowanej specjalizacji eksportowej (SI). Udział cukru i wyrobów cukierniczych w eksporcie produktów rolno-spożywczych w tych dwóch regionach był od około 60% do niemal 3 razy wyższy niż średnio na świecie. Państwa skupione w MERCOSUR i CACM prowadziły wymianę międzygałęziową ($IIT < 22\%$) i generowały w zakresie badanej grupy asortymentowej znaczną nadwyżkę bilansu handlowego ($CR > 100\%$). Warto jednak zauważyć, że o ile kraje CACM kierowały na rynek globalny w granicach 2-3% wolumenu eksportu, o tyle państwa MERCOSUR odpowiadały za 11-28% światowej podaży cukru i wyrobów cukierniczych (tab. 21). Wyższym poziomem specjalizacji eksportowej (SI) i przewag komparatywnych w eksporcie (XRCA), ale niższym niż w MERCOSUR i CACM saldem obrotów, osiągającym wartość dodatnią tylko w 1995 r., wyróżniały się państwa CARICOM i COMESA. Można sądzić, że wykreowanie przez te kraje deficytu obrotów cukrem i wyrobami cukierniczymi wynika z obserwowanego w latach 1955-2011 wzrostu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej. Relatywnie korzystną pozycję konkurencyjną na rynku światowym osiągnęli w latach 1995 i 2011 producenci cukru i wyrobów cukierniczych z AKP, a w 2011 r. także z ANCOM, z kolei ich brakiem odznaczyli się przetwórcy z krajów ASEAN i ECOWAS. Przewagi komparatywne uzyskiwa-

ne w handlu omawianą grupą asortymentową przez państwa NAFTA i UE można ocenić jako średnie. Ugrupowania te nie realizowały specjalizacji eksportowej w zakresie produktów cukierniczych ($SI < 1$) i – z wyjątkiem UE w 1995 r. – notowały deficyt obrotów ($CR < 100\%$), powodowany, podobnie jak w państwach CARICOM i COMESA, bardzo wysoką intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej ($70\% < IIT < 92\%$). Kraje UE były przy tym największym wśród analizowanych stref preferencyjnego handlu uczestnikiem światowego rynku cukru i wyrobów cukierniczych, dostarczając na niego od 25% do 38% ogółu eksportu oraz wchłaniając około 30% importu.

Najbardziej konkurencyjnym ugrupowaniem na światowym rynku produktów pochodzenia zwierzęcego była UE, która w zakresie wszystkich trzech badanych grup produktów uzyskiwała najwyższe przewagi komparatywne w eksporcie (XRCA), realizując przy tym wysoki poziom specjalizacji eksportowej (SI) i czerpiąc z tego tytułu wymierne korzyści, o czym świadczy wysokość notowanej nadwyżki obrotów handlowych ($CR > 100\%$) (tab. 22). W latach 1995 i 2011 udział zwierząt żywych, mięsa i przetworów mięsnych oraz produktów mleczarskich w eksporcie rolno-spożywczym ogółem był od 24% do 77% większy niż w pozostałych krajach świata, a wartość przychodów eksportowych przekraczała wartość importu od 14% do 38%. W odróżnieniu od innych analizowanych stref preferencyjnego handlu, wymiana produktów pochodzenia zwierzęcego w UE charakteryzowała się bardzo wysokim stopniem nakładania strumieni eksportu i importu ($84\% < IIT < 94\%$). Należy podkreślić, że silna pozycja konkurencyjna krajów UE na światowym rynku produktów zwierzęcych ma znaczenie o tyle, że jest ona największym jego uczestnikiem. W 2011 r. realizowała około 50-67% światowego eksportu omawianych grup asortymentowych oraz absorbowwała około 45-51% ich globalnego importu (tab. 21).

Wyższe niż w UE dodatnie saldo obrotów odnotowano w handlu zwierzętami żywymi w państwach ECOWAS, które w 1995 r. osiągnęły ponad 5-krotną nadwyżkę eksportu nad importem (tab. 22). Niższy był jednak zarówno poziom realizowanej przez nie specjalizacji eksportowej (SI), jak i przewag komparatywnych w eksporcie (XRCA). W korzystnej sytuacji konkurencyjnej znajdowali się także w 2011 r. producenci i eksporterzy zwierząt żywych z COMESA, AKP i NAFTA, co jest istotne zwłaszcza w przypadku ostatniego ugrupowania, z którego pochodziło około 15-20% światowego eksportu tej grupy towarowej (tab. 21). Kraje należące do pozostałych badanych układów handlowych generowały w światowym handlu zwierzętami żywymi średni poziom przewag konkurencyjnych.

W handlu mięsem i przetworami mięsnymi największe zagrożenie konkurencyjne stanowiły dla państw UE kraje MERCOSUR i NAFTA, które podobnie jak ECOWAS w wymianie zwierząt żywych realizowały niższy poziom specjaliza-

cji eksportowej (SI) i przewag komparatywnych w eksporcie (XRCA), ale kreowały znacznie wyższe saldo bilansu handlowego (tab. 22). W państwach NAFTA, dostarczających około 15% światowej podaży artykułów mięsnych, przychody z tytułu eksportu tej grupy produktów były od niemal 85% do ponad 2 razy wyższe niż ponoszone na nią wydatki importowe, a w krajach MERCOSUR eksport górował nad importem od prawie 8 do ponad 35 razy. Należy jednak zaznaczyć, że o ile państwa MERCOSUR eksportowały głównie mięso wołowe, kraje NAFTA i UE były eksporterami zarówno wieprzowiny, wołowiny, jak i drobiu. Wyraźnie pozbawione przewag konkurencyjnych na światowym rynku mięsa i przetworów mięsnych były państwa CARICOM.

Pomijając UE, wszystkie analizowane ugrupowania regionalne odznaczały się średnią lub słabą pozycją konkurencyjną na światowym rynku artykułów mleczarskich (tab. 22). Nie realizowały specjalizacji eksportowej w zakresie tej grupy towarowej (SI<1) i – poza państwami MERCOSUR i NAFTA w 2011 r. – notowały deficyt obrotów (CR<100%). Poza tym, jedynie w dwóch wymienionych strefach preferencyjnego handlu wymiana produktami mleczarskimi miała charakter wewnątrzgałęziowy, świadczący o substytucyjności struktur produkcji sektora mleczarskiego w krajach tych regionów i ich partnerów handlowych. W pozostałych ugrupowaniach, w obrotach artykułami mleczarskimi obserwowano specjalizację międzygałęziową.

Podsumowując, można stwierdzić, że najbardziej konkurencyjne na światowym rynku produktów pochodzenia zwierzęcego były państwa UE, w większości położone w strefie klimatu umiarkowanego i reprezentujące znaczny potencjał techniczny gospodarstw rolnych, dający im przewagę komparatywną w tych kierunkach produkcji, które są kapitałochłonne i zależne od postępu technologicznego. Ugrupowania zlokalizowane w strefie klimatu międzyzwrotnikowego, bazując na swoistej rencie położenia, częściej podejmowały specjalizację i czerpały korzyści z eksportu artykułów roślinnych. Ponadto można zauważyć, że kraje skupione w układach handlowych z regionu Ameryki Północnej i Południowej, dysponując istotnym potencjałem produkcyjnym i/lub przewagami kosztowo-cenowymi charakteryzowały się stosunkowo silną pozycją konkurencyjną w handlu zwierzętami żywymi i przetworzonymi produktami pochodzenia zwierzęcego.

Tabela 22. Konkurencyjność wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi pochodzenia zwierzęcego w latach 1995 i 2011

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zwierzęta żywe											
SI	1995	0,99	0,11	0,35	0,10	0,10	0,75	1,01	1,24	0,36	1,19
	2011	1,39	0,16	0,22	0,14	0,18	1,67	1,07	1,51	0,30	1,09
CR (%)	1995	472,94	61,76	47,61	70,69	74,95	27,72	509,80	124,54	94,84	113,43
	2011	242,03	105,59	59,38	44,44	57,38	214,00	131,94	137,82	1119,98	123,02
XRCA	1995	0,99	0,11	0,35	0,10	0,10	0,74	1,01	1,25	0,36	1,19
	2011	1,40	0,16	0,21	0,14	0,18	1,68	1,08	1,52	0,29	1,09
MRCA	1995	0,26	0,46	1,33	0,46	0,11	2,17	0,27	1,03	1,32	1,77
	2011	0,47	0,28	0,67	0,53	0,11	0,51	0,75	1,17	0,25	1,06
RTA	1995	0,73	-0,36	-0,98	-0,36	0,00	-1,43	0,74	0,22	-0,96	-0,58
	2011	0,93	-0,12	-0,46	-0,39	0,08	1,17	0,32	0,35	0,04	0,03
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+/-	-	+/-	+/-	-	+	+	-	-
	2011	+	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+	+	+/-	+
IIT (%)	1995	34,91	76,36	64,51	82,83	85,68	43,40	32,80	89,07	97,35	93,71
	2011	58,47	97,28	74,52	61,53	72,92	63,69	86,23	84,10	16,39	89,68
Mięso i przetwory mięsne											
SI	1995	0,27	0,02	0,20	0,25	0,05	0,23	0,00	1,24	1,08	0,94
	2011	0,12	0,02	0,21	0,27	0,07	0,08	0,08	1,27	1,50	1,12
CR (%)	1995	55,03	21,62	110,15	288,14	3,08	42,01	2,73	113,89	769,03	204,37
	2011	12,20	18,41	96,29	80,88	2,13	11,44	19,69	118,41	3507,70	184,49
XRCA	1995	0,25	0,02	0,18	0,23	0,04	0,21	0,00	1,28	1,10	0,93
	2011	0,11	0,02	0,19	0,25	0,06	0,08	0,07	1,31	1,59	1,14
MRCA	1995	0,58	0,20	0,29	0,26	1,25	0,40	0,13	1,11	0,45	0,72
	2011	0,81	0,20	0,37	0,54	1,13	0,47	0,35	1,17	0,39	0,72
RTA	1995	-0,33	-0,19	-0,11	-0,03	-1,21	-0,19	-0,12	0,17	0,65	0,21
	2011	-0,70	-0,18	-0,19	-0,30	-1,06	-0,39	-0,28	0,14	1,20	0,42
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+/-	+/-	+/-	-	+/-	+/-	+	+	+/-
	2011	+/-	+/-	+/-	+/-	-	+/-	+/-	+	+	+
IIT (%)	1995	70,99	35,55	95,17	51,53	5,97	59,16	5,31	93,51	23,01	65,71
	2011	21,75	31,10	98,11	89,43	4,18	20,53	32,90	91,57	5,54	70,30
Produkty mleczarskie											
SI	1995	0,16	0,04	0,12	0,07	0,20	0,06	0,01	1,77	0,21	0,18
	2011	0,10	0,12	0,15	0,24	0,16	0,57	0,07	1,66	0,29	0,37
CR (%)	1995	10,33	13,02	14,61	18,28	9,10	4,76	1,37	129,70	51,28	80,92
	2011	8,15	63,77	23,21	42,72	3,80	46,51	4,61	131,76	331,81	119,13
XRCA	1995	0,15	0,04	0,11	0,07	0,19	0,05	0,01	1,88	0,20	0,17
	2011	0,10	0,11	0,14	0,23	0,15	0,55	0,06	1,74	0,27	0,36
MRCA	1995	2,04	0,82	1,39	1,31	1,74	0,87	1,32	1,39	1,41	0,35
	2011	1,02	0,33	1,18	0,92	1,42	0,78	1,36	1,34	0,80	0,35
RTA	1995	-1,89	-0,78	-1,28	-1,24	-1,55	-0,82	-1,31	0,49	-1,21	-0,17
	2011	-0,92	-0,22	-1,04	-0,69	-1,27	-0,23	-1,29	0,40	-0,53	0,00
Ocena sumaryczna	1995	-	+/-	-	-	-	+/-	-	+	-	+/-
	2011	-	+/-	-	+/-	-	+/-	-	+	+/-	+/-
IIT (%)	1995	18,73	23,04	25,49	30,90	16,68	9,08	2,69	87,07	67,80	89,45
	2011	15,07	77,88	37,68	59,87	7,32	63,49	8,81	86,29	46,32	91,27

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 07.03.2013, obliczenia własne.

Podsumowanie

1. Polskie rolnictwo znajduje się na etapie coraz szerszego wprowadzania do praktyki rolniczej osiągnięć naukowo-technicznych i innowacyjnych oraz funkcjonowania w ramach tzw. „społeczeństwa informacyjnego”. W dużym stopniu jest to możliwe dzięki systematycznej poprawie jakości czynnika pracy w tym sektorze gospodarki (wzrost poziomu wykształcenia, głównie producentów kierujących gospodarstwami większymi obszarami). Utrudnieniem w rozwoju rolnictwa opartego na wiedzy jest wciąż rozdrobniona struktura agrarna, nie pozwalająca i nie stanowiąca zachęty dla zdobywania wiedzy przez ludność aktywną zawodowo. Szersze wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych do rolnictwa i oparcie rozwoju tego sektora gospodarki na wiedzy wymaga rozwiązań systemowych obejmujących m.in.: ułatwienia w obrocie ziemią, zwiększanie zakresu współpracy podmiotów rolnictwa z jednostkami działającymi w jego otoczeniu – głównie firmami przetwórczymi, ośrodkami doradczymi i placówkami naukowo-badawczymi oraz tworzenie zachęt do samoorganizowania się producentów rolnych. Wymaga to zwiększenia nakładów na badania i rozwój w rolnictwie i gospodarce żywnościowej. Wzrost tego typu wsparcia przewidziany jest w założeniach wspólnej polityki rolnej, która ma być realizowana po 2013 r.
2. Obecnie nakłady na badania i rozwój w Polsce nie przekraczają 1% PKB, przy czym systematycznie obniża się udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w rolnictwie w ogólnych nakładach na sferę B+R. Spośród krajów UE mniejszy niż w naszym kraju był w 2010 r. udział wydatków na działalność badawczo-rozwojową w PKB tylko w Rumunii, Grecji, Bułgarii, na Łotwie i Słowacji. W rankingach rozwoju gospodarki opartej na wiedzy Polska w grupie krajów UE zajmowała w 2010 r. dopiero 22 miejsce (ranking prowadzony przez Komisję Europejską) i 25 miejsce (ranking Banku Światowego). Spośród wielu czynników branżowych pod uwagę w tych rankingach najniżej oceniany jest w Polsce poziom innowacyjności i zakres wprowadzania technologii informatyczno-komunikacyjnych. Również w ocenach prowadzonych przez instytucje międzynarodowe – głównie International Institute for Management Development (IMD) i World Economic Forum (WEF) właśnie te aspekty, w połączeniu z utrudnieniami w prowadzeniu działalności jednostek gospodarczych – biurokracja, zmienne prawo gospodarcze (w tym podatkowe), decydują o odległej pozycji Polski w sumarycznych rankingach konkurencyjności. Relatywnie korzystnie wypada Polska pod względem ogólnego stanu gospodarki (co jest bardzo ważne z punktu widzenia możliwości wsparcia podmiotów rolnictwa) oraz przestrzegania praw własności, co

jest istotne w aspekcie atrakcyjności lokowania w naszym kraju, w tym w sektorze spożywczym, kapitału zagranicznego – jednego z nośników postępu technicznego, technologicznego i organizacyjnego.

3. Mimo systematycznego spadku, zasoby ziemi użytkowej rolniczo w Polsce są wyższe niż w większości krajów UE. Mniej intensywny w Polsce niż w krajach UE-15 system uprawy ziemi i „krótszy” okres intensywnej industrializacji spowodowały mniejszy w naszym kraju stopień degradacji gleb, choć obserwuje się ubytek zawartości w glebie materii organicznej, rosnące ich zakwaszenie, postępujące procesy erozji wodnej i wietrznej oraz wzrost obszarów narażonych na pustynnienie i zanieczyszczanych metalami ciężkimi. Wydaje się, że Polska może być większym niż obecnie producentem zdrowej, „bezpiecznej” żywności przy równocześnie możliwej umiarkowanej intensyfikacji produkcji. Konieczne jest jednak zwiększenie poziomu wapnowania gleb i ich wzbogacanie w substancje organiczne (w tym przez bardziej poprawną gospodarkę nawozami organicznymi), ale też właściwy dobór gatunków roślin i odmian dostosowanych do miejscowych warunków. Rolnictwo polskie w większym stopniu niż w krajach UE-15 ma szansę na pełną transformację w rolnictwo „zrównoważone”, co jest celem UE w perspektywie do 2050 r.
4. W handlu światowym zwiększa się znaczenie obrotów produktami rolno-spożywczymi w ramach rosnącej liczby regionalnych ugrupowań integracyjnych i porozumień handlowych. Nadal jednak w imporcie tych ugrupowań (poza Mercosur i UE) dominuje import z krajów trzecich, co oznacza, że nie zmniejszyły się istotnie z tego tytułu szanse lokowania produktów rolno-spożywczych na rynku światowym. W UE import zewnętrzny produktów rolnych i spożywczych ma najmniejsze znaczenie i w 2011 r. stanowił 31% przywozu ogółem, wobec 34% w 1995 r. W dużym stopniu wynika to z udzielenia przez UE koncesji w ramach wydzielonych kwot taryfowych. Z analizy wskaźników oceny konkurencyjności ex post wynika, że kraje UE, w porównaniu z innymi ugrupowaniami, mają wyraźną przewagę komparatywną przede wszystkim na światowym rynku produktów pochodzenia zwierzęcego.

Zasoby i jakość gleb (biorąc pod uwagę stopień intensyfikacji ich użytkowania) pozwalają na wzrost w Polsce produkcji „bezpiecznej” dla konsumentów i środowiska żywności. Poprawa jakości czynnika pracy i szersze stosowanie w rolnictwie rozwiązań innowacyjnych i rozwoju w oparciu o wiedzę wymaga rozwiązań systemowych, które umożliwią zwiększenie udziału w polskim eksporcie produktów bardziej innowacyjnych o wykreowanej marce.

ANEKS

Aneks 1. Ranking konkurencyjności krajów według IMD

Kraje	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Hong Kong	2	3	3	2	2	1	1
USA	1	1	1	1	3	1	2
Szwajcaria	8	6	4	4	4	5	3
Singapur	3	2	2	3	1	3	4
Szwecja	14	9	9	6	6	4	5
Kanada	7	10	8	8	7	7	6
Tajwan	17	18	13	23	8	6	7
Norwegia	12	13	11	11	9	13	8
Niemcy	25	16	16	13	16	10	9
Katar	bd	bd	bd	14	15	8	10
Holandia	15	8	10	10	12	14	11
Luksemburg	9	4	5	12	11	11	12
Dania	5	5	6	5	13	12	13
Finlandia	10	17	15	9	19	15	17
Wlk. Brytania	20	20	21	21	22	20	18
Irlandia	11	14	12	19	21	24	20
Austria	13	11	14	16	14	18	21
Belgia	26	25	24	22	25	23	25
Islandia	4	7	bd	bd	30	31	26
Francja	30	28	25	28	24	29	29
Estonia	19	22	23	35	34	33	31
Kazachstan	bd	bd	bd	36	33	36	32
Czechy	28	32	28	29	29	30	33
Polska	50	52	44	44	34	34	34
Hiszpania	31	30	33	39	36	35	39
Włochy	48	42	46	50	40	42	40
Portugalia	37	39	37	34	37	40	41
Węgry	35	35	38	45	42	47	45
Słowacja	33	34	30	33	49	48	47
Słowenia	39	40	32	32	52	51	51
Rumunia	49	44	45	54	54	50	53
Bułgaria	41	41	39	38	53	55	54
Grecja	36	36	42	52	46	56	58

Źródło: *The World Competitiveness Scoreboard*

<http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>.

Aneks 2. Ranking krajów i liczba punktów w klasyfikacji ogólnej według WEF

Kraje	2008		2009		2010		2011		2012	
	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty
Szwajcaria	2	5,61	1	5,60	1	5,63	1	5,74	1	5,72
Singapur	5	5,53	3	5,55	3	5,48	2	5,63	2	5,67
USA	6	5,50	6	5,43	7	5,37	4	5,47	3	5,55
Hong Kong	4	5,53	4	5,51	2	5,56	3	5,61	4	5,53
Japonia	8	5,41	10	5,32	8	5,33	7	5,41	5	5,50
Katar	7	5,46	7	5,37	5	5,39	6	5,41	6	5,48
Tajwan	1	5,74	2	5,59	4	5,43	5	5,43	7	5,47
Kanada	12	5,30	13	5,19	12	5,25	10	5,39	8	5,45
Norwegia	11	5,33	11	5,22	11	5,30	11	5,36	9	5,41
Finlandia	9	5,38	8	5,37	6	5,37	9	5,40	10	5,40
Szwecja	26	4,83	22	4,95	17	5,10	14	5,24	11	5,38
Holandia	3	5,58	5	5,46	9	5,32	8	5,40	12	5,29
Niemcy	17	5,22	12	5,20	13	5,21	13	5,26	13	5,28
Wlk. Brytania	10	5,37	9	5,33	10	5,30	12	5,33	14	5,27
Dania	15	5,22	14	5,17	14	5,14	16	5,18	15	5,27
Austria	14	5,23	17	5,13	18	5,09	19	5,14	16	5,22
Belgia	19	5,14	18	5,09	19	5,07	15	5,20	17	5,21
Francja	16	5,22	16	5,13	15	5,13	18	5,14	21	5,11
Luksemburg	25	4,85	21	4,96	20	5,05	23	5,03	22	5,09
Irlandia	22	4,99	25	4,84	29	4,74	29	4,77	27	4,91
Estonia	32	4,67	35	4,56	33	4,61	33	4,62	34	4,64
Hiszpania	29	4,72	33	4,59	42	4,49	36	4,54	36	4,60
Czechy	33	4,62	31	4,67	36	4,57	38	4,52	39	4,51
Polska	53	4,28	46	4,33	39	4,51	41	4,46	41	4,46
Włochy	49	4,35	48	4,31	48	4,37	43	4,43	42	4,46
Litwa	44	4,45	53	4,30	47	4,38	44	4,41	45	4,41
Malta	52	4,31	52	4,30	50	4,34	51	4,33	47	4,41
Portugalia	43	4,47	43	4,40	46	4,38	45	4,40	49	4,40
Łotwa	54	4,26	68	4,06	70	4,14	64	4,24	55	4,35
Słowenia	42	4,50	37	4,55	45	4,42	57	4,30	56	4,34
Cypr	40	4,53	34	4,57	40	4,50	47	4,36	58	4,32
Węgry	62	4,22	58	4,22	52	4,33	48	4,36	60	4,30
Bułgaria	76	4,03	76	4,02	71	4,13	74	4,16	62	4,27
Słowacja	51	4,31	63	4,15	63	4,24	66	4,21	67	4,20
Rumunia	46	4,40	47	4,31	60	4,25	69	4,19	71	4,14
Grecja	72	4,09	82	3,95	89	3,90	82	4,00	73	4,14
Rosja	68	4,10	64	4,11	67	4,16	77	4,08	78	4,07
Ukraina	67	4,11	71	4,04	83	3,99	90	3,92	96	3,86

Źródło: *The Global Competitiveness Yearbook*

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

Aneks 3. Ranking i wskaźnik konkurencyjności według Heritage Foundation

Kraj	2008		2009		2010		2011		2012	
	pozycja	wskaźnik	pozycja	wskaźnik	pozycja	wskaźnik	pozycja	wskaźnik	pozycja	wskaźnik
Hong Kong	1	90,3	1	90,0	1	89,7	1	89,7	1	89,9
Singapur	2	87,4	2	87,1	2	86,1	2	87,2	2	87,5
Australia	4	82,0	3	82,6	3	82,6	3	82,5	3	83,1
Nowa Zelandia	6	80,2	5	82,0	4	82,1	4	82,3	4	82,1
Szwajcaria	9	79,7	9	79,4	6	81,1	5	81,9	5	81,1
Kanada	7	80,2	7	80,5	7	80,4	6	80,8	6	79,9
Chile	8	79,8	11	78,3	10	77,2	11	77,4	7	78,3
Mauritius	18	72,3	18	74,3	12	76,3	12	76,2	8	77,0
Irlandia	3	82,4	4	82,2	5	81,3	7	78,7	9	76,9
USA	5	80,6	6	80,7	8	78,0	9	77,8	10	76,3
Dania	11	79,2	8	79,6	9	77,9	8	78,6	11	76,2
Luksemburg	15	75,2	15	75,2	14	75,4	13	76,2	13	74,5
Wlk. Brytania	10	79,5	10	79,0	11	76,5	16	74,5	14	74,1
Holandia	13	76,8	12	77,0	15	75,0	15	74,7	15	73,3
Estonia	12	77,8	13	76,4	16	74,7	14	75,2	16	73,2
Finlandia	16	74,8	17	74,5	17	73,8	17	74,0	17	72,3
Cypr	22	71,3	24	70,8	24	70,9	18	73,3	20	71,8
Szwecja	27	70,4	26	70,5	21	72,4	22	71,9	21	71,7
Litwa	26	70,8	30	70,0	29	70,3	24	71,3	23	71,5
Niemcy	23	71,2	25	70,5	23	71,1	23	71,8	26	71,0
Islandia	14	76,5	14	75,9	18	73,7	44	68,2	27	70,9
Austria	30	70,0	23	71,2	22	71,6	21	71,9	28	70,3
Czechy	37	68,5	37	69,4	34	69,8	28	70,4	30	69,9
Hiszpania	31	69,7	29	70,1	36	69,6	31	70,2	36	69,1
Belgia	20	71,5	20	72,1	30	70,1	32	70,2	38	69,0
Węgry	43	67,2	44	66,8	51	66,1	51	66,6	49	67,1
Malta	47	68,7	47	69,4	48	69,7	57	69,5	50	67,0
Słowacja	35	66,0	36	66,1	35	67,2	37	65,7	51	67,0
Łotwa	38	68,3	45	66,6	50	66,2	56	65,8	56	65,2
Bułgaria	59	62,9	56	64,6	75	62,3	60	64,9	61	64,7
Rumunia	68	61,5	65	63,2	63	64,2	63	64,7	62	64,4
Polska	83	59,5	82	60,3	71	63,2	68	64,1	64	64,2
Francja	48	65,4	64	63,3	64	64,2	64	64,6	67	63,2
Portugalia	53	64,3	53	64,9	62	64,4	69	64,0	68	63,0
Słowenia	75	60,6	68	62,9	61	64,7	66	64,6	69	62,9
Włochy	64	62,5	76	61,4	74	62,7	87	60,3	92	58,8
Grecja	80	60,1	81	60,8	73	62,7	88	60,3	119	55,4

Źródło: Index of Economic Freedom <http://www.heritage.org/index/download>.

Aneks 4. Ranking konkurencyjności Doing Business

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012
Singapur	1	1	1	1	1
Hong Kong	4	4	3	2	2
Nowa Zelandia	2	2	2	3	3
USA	3	3	4	5	4
Dania	5	5	6	6	5
Norwegia	9	10	10	8	6
Wielka Brytania	6	6	5	4	7
Korea	22	23	19	16	8
Islandia	11	11	14	15	9
Irlandia	7	7	7	9	10
Finlandia	13	14	16	13	11
Arabia Saudyjska	24	16	13	11	12
Kanada	8	8	8	7	13
Szwecja	14	17	18	14	14
Australia	10	9	9	10	15
Gruzja	21	15	11	12	16
Tajlandia	19	13	12	19	17
Niemcy	20	25	25	22	19
Japonia	12	12	15	18	20
Łotwa	26	29	27	24	21
Estonia	18	22	24	17	24
Litwa	28	28	26	23	27
Belgia	16	19	22	25	28
Francja	32	31	31	26	29
Portugalia	43	48	48	31	30
Holandia	27	26	30	30	31
Austria	23	27	28	32	32
Słowenia	64	54	53	42	37
Cypr	bd	36	40	37	40
Hiszpania	46	49	62	49	44
Słowacja	37	36	42	41	48
Luksemburg	45	50	64	45	50
Węgry	50	41	47	46	51
Bułgaria	44	45	44	51	59
Polska	72	76	72	70	62
Czechy	65	75	74	63	64
Rumunia	47	47	55	56	72
Włochy	59	65	78	80	87
Grecja	106	96	109	109	100
Rosja	112	120	120	123	120
Ukraina	144	145	142	145	152

Źródło: World Bank Doing Business

<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.

Aneks 5. Syntetyczny wskaźnik innowacyjności SII

Kraje	2006	2007	2008	2009	2010
UE-27	0,50	0,52	0,52	0,51	0,52
Łotwa	0,16	0,18	0,20	0,19	0,20
Litwa	0,24	0,26	0,23	0,24	0,23
Bułgaria	0,16	0,17	0,19	0,20	0,23
Rumunia	0,19	0,22	0,24	0,25	0,24
Rosja	0,22	0,22	0,22	0,23	0,24
Słowacja	0,26	0,28	0,27	0,28	0,27
Polska	0,27	0,28	0,27	0,28	0,28
Węgry	0,30	0,30	0,31	0,30	0,33
Malta	0,28	0,31	0,33	0,34	0,35
Grecja	0,32	0,32	0,35	0,36	0,36
Hiszpania	0,38	0,38	0,40	0,40	0,39
Czechy	0,38	0,39	0,37	0,38	0,41
Włochy	0,38	0,40	0,39	0,40	0,42
Portugalia	0,32	0,34	0,38	0,40	0,44
Estonia	0,39	0,39	0,42	0,46	0,47
Norwegia	0,43	0,44	0,44	0,45	0,46
Słowenia	0,40	0,43	0,45	0,47	0,49
Cypr	0,40	0,43	0,48	0,46	0,49
Francja	0,49	0,50	0,51	0,52	0,54
Luksemburg	0,58	0,57	0,59	0,59	0,56
Irlandia	0,55	0,57	0,55	0,56	0,57
Holandia	0,54	0,56	0,57	0,59	0,58
Austria	0,56	0,58	0,60	0,60	0,59
Belgia	0,58	0,59	0,60	0,59	0,61
Wlk. Brytania	0,60	0,61	0,59	0,59	0,62
Finlandia	0,64	0,64	0,67	0,70	0,70
Niemcy	0,64	0,66	0,67	0,69	0,70
Dania	0,73	0,74	0,68	0,70	0,74
Szwecja	0,76	0,76	0,76	0,76	0,75
Chiny	0,74	0,78	0,80	0,81	0,83

Źródło: Innovation Union Scoreboard IUS 2010 r. Pro Info Europe, 1 lutego 2011 r.

Aneks 6. Indeks wiedzy dla rozwoju (KEI) w 2011 r.

Kraje	KEI	Zachęty dla rozwoju	Innowacje	Edukacja	Technologie informacyjno-komunikacyjne
Maroko	3,61	4,66	3,67	2,07	4,02
Turcja	5,16	6,19	5,83	4,11	4,50
Rosja	5,78	2,23	6,93	6,79	7,16
Bułgaria	6,80	7,35	6,94	6,25	6,66
Rumunia	6,82	7,39	6,14	7,55	6,19
Łotwa	7,41	8,21	6,56	7,73	7,16
Polska	7,41	8,01	7,16	7,76	6,70
Grecja	7,51	6,80	7,83	8,96	6,43
Cypr	7,56	7,71	7,71	7,23	7,57
Portugalia	7,61	8,42	7,62	6,99	7,41
Słowacja	7,64	8,17	7,30	7,42	7,68
Litwa	7,80	8,15	6,82	8,64	7,59
Malta	7,88	8,94	7,94	6,86	7,80
Włochy	7,89	7,76	8,01	7,58	8,21
Słowenia	8,01	8,31	8,50	7,42	7,80
Węgry	8,02	8,28	8,15	8,42	7,23
Czechy	8,14	8,53	7,90	8,15	7,96
Francja	8,21	7,76	8,66	8,26	8,16
Hiszpania	8,35	8,63	8,23	8,82	7,73
Luksemburg	8,37	9,45	8,94	5,61	9,47
Estonia	8,40	8,81	7,75	8,60	8,44
Chiny	8,52	9,57	9,10	6,38	9,04
Austria	8,61	9,26	8,87	7,33	8,97
Belgia	8,71	8,79	9,06	8,57	8,42
Wlk. Brytania	8,76	9,20	9,12	7,27	9,45
Irlandia	8,86	9,26	9,11	8,87	8,21
Niemcy	8,90	9,10	9,11	8,20	9,17
Norwegia	9,11	9,47	9,01	9,43	8,53
Holandia	9,11	8,79	9,46	8,75	9,45
Dania	9,16	9,63	9,49	8,63	8,88
Finlandia	9,33	9,65	9,66	8,77	9,22
Szwecja	9,43	9,58	9,74	8,92	9,49

Uwaga: wskaźniki liczone od 0 do 10. Wyższe wskaźniki oznaczają większy sukces w rozwoju wiedzy

Źródło: Knowledge Economy Index (KEI) <http://info.worldbank.org/etools/kram2/kram>.

Aneks 7. Ludność rolnicza i ludność aktywna zawodowo w UE

Kraje	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
	ludność rolnicza								ludność aktywna zawodowo w rolnictwie							
	w tys.				w % ogółu ludności				w tys.				w % ogółu ludności			
UE 27	37 499	30 971	25 883	21 745	7,8	6,4	5,3	4,3	18 444	14 955	13 212	10 714	3,9	3,1	2,7	2,1
Austria	508	411	340	282	6,3	5,1	4,2	3,4	234	199	156	144	2,9	2,5	1,9	1,7
Belgia	223	184	159	134	2,2	1,8	1,5	1,3	91	79	65	59	0,9	0,8	0,6	0,6
Bułgaria	868	610	424	299	10,5	7,6	5,5	4,0	415	228	204	124	5,0	2,8	2,6	1,7
Cypr	79	81	57	59	10,8	8,6	6,8	5,3	39	38	29	30	5,3	4,0	3,5	2,7
Dania	79	202	57	141	10,8	3,8	6,8	2,5	39	108	29	75	5,3	2,0	3,5	1,4
Estonia	184	156	133	119	12,7	11,4	10,0	8,9	100	76	73	61	6,9	5,5	5,5	4,5
Finlandia	376	308	252	208	7,4	6,0	4,8	3,9	177	143	113	98	3,5	2,8	2,2	1,8
Francja	2 499	1 976	1 580	1 271	4,3	3,3	2,6	2,0	1 107	878	705	573	1,9	1,5	1,2	0,9
Grecja	1 695	1 487	1 257	1 085	15,9	13,5	11,3	9,6	893	826	707	637	8,4	7,5	6,4	5,6
Hiszpania	3 718	2 934	2 464	2 038	9,3	7,3	5,7	4,4	1 590	1 339	1 115	1 015	4,0	3,3	2,6	2,2
Irlandia	436	360	355	294	12,1	9,5	8,6	6,6	173	166	156	149	4,8	4,4	3,8	3,3
Litwa	655	514	415	323	18,1	14,7	12,1	9,7	281	204	180	126	7,7	5,8	5,2	3,8
Luksemburg	12	10	8	7	3,0	2,3	1,7	1,4	5	4	3	3	1,2	0,9	0,6	0,6
Łotwa	342	286	240	208	13,7	12,0	10,4	9,2	186	132	133	113	7,4	5,5	5,8	5,0
Malta	8	7	5	4	2,1	1,8	1,2	1,0	3	3	2	2	0,8	0,8	0,5	0,5
Holandia	607	530	472	408	3,9	3,3	2,9	2,5	280	269	214	213	1,8	1,7	1,3	1,3
Niemcy	2 585	2 066	1 649	1 295	3,2	2,5	2,0	1,6	1 282	1 016	805	661	1,6	1,2	1,0	0,8
Polska	8 289	7 270	6 441	5 658	21,5	19	16,7	14,8	4 756	3 763	3 909	2 960	12,3	9,8	10,1	7,7
Portugalia	1 698	1 489	1 269	1 095	16,9	14,4	12,1	10,3	753	678	571	515	7,5	6,6	5,4	4,8
Czechy	989	855	720	650	9,6	8,3	7,0	6,2	537	431	400	327	5,2	4,2	3,9	3,1
Rumunia	3 999	3 082	2 349	1 802	17,6	13,9	10,8	8,4	2 028	1 739	1 239	868	8,9	7,8	5,7	4,0
Słowacja	558	496	426	387	10,4	9,2	7,9	7,1	296	240	238	197	5,5	4,4	4,4	3,6
Słowenia	64	38	22	13	3,3	1,9	1,1	0,6	33	19	12	7	1,7	1,0	0,6	0,3
Szwecja	369	314	270	239	4,2	3,5	3,0	2,5	178	146	129	115	2,0	1,6	1,4	1,2
Węgry	1 480	1 228	1 020	840	14,3	12,0	10,1	8,4	617	452	431	322	6,0	4,4	4,3	3,2
Wlk. Brytania	1 136	1 048	972	918	2,0	1,8	1,6	1,5	564	529	485	475	1,0	0,9	0,8	0,8
Włochy	3 882	3 029	2 415	1 968	6,8	5,3	4,2	3,3	1 692	1 250	1 048	845	3,0	2,2	1,8	1,4

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

Aneks 8. Ziemia użytkowa rolniczo w krajach UE-27

Kraje	Lata	Użytki rolne	Grunty orne i sady		łąki i pastwiska	Grunty orne	
			razem	w tym grunty orne		na 1 mieszkańca w ha	powierzchni ogólnej w %
UE-27	1995	186,7	121,5	109	65,3	0,24	28,0
	2009	176,1	114,8	102,9	61,4	0,22	26,4
UE-15	1995	133,1	82,2	71,4	51,0	0,20	24,0
	2009	128,3	79,2	68,5	48,9	0,18	23,0
UE -12	1995	53,6	39,3	37,6	14,3	0,38	40,8
	2009	47,8	35,6	34,4	12,5	0,36	37,4
Belgia	1995	bd	bd	bd	bd	bd	bd
	2009	1,4	0,9	0,8	0,5	0,10	26,2
Bułgaria	1995	6,2	4,2	4,0	2,0	0,48	36,1
	2009	5,0	3,3	3,1	1,7	0,40	27,9
Dania	1995	2,7	2,3	2,3	0,4	0,44	54,7
	2009	2,6	2,4	2,4	0,2	0,40	55,7
Finlandia	1995	2,3	2,1	2,1	0,1	0,42	7,0
	2009	2,3	2,3	2,3	0,0	0,40	6,8
Francja	1995	30,1	19,5	18,3	10,6	0,32	33,3
	2009	29,3	19,4	18,3	9,9	0,30	33,4
Grecja	1995	9,2	3,9	2,8	5,3	0,27	21,9
	2009	8,2	3,7	2,6	4,5	0,20	19,7
Hiszpania	1995	29,7	18,8	14,0	11,0	0,35	28,1
	2009	27,7	17,2	12,5	10,5	0,30	24,7
Łotwa	1995	1,8	1,0	1,0	0,8	0,40	16,1
	2009	1,8	1,2	1,2	0,7	0,50	18,6
Niderlandy	1995	1,9	0,9	0,9	1,0	0,05	26,0
	2009	1,9	1,1	1,1	0,8	0,10	26,5
Niemcy	1995	17,3	12,1	11,8	5,3	0,15	33,9
	2009	16,9	12,1	11,9	4,7	0,10	33,3
Polska	1995	17,9	14,2	13,9	3,8	0,37	46,7
	2009	15,6	12,4	12,1	3,2	0,30	38,7
Portugalia	1995	3,9	2,9	2,2	1,0	0,21	23,5
	2009	3,7	1,9	1,1	1,8	0,10	11,9
Czechy	1995	4,3	3,4	3,1	0,9	0,30	40,7
	2009	4,2	3,3	3,2	1,0	0,30	40,6
Rumunia	1995	14,8	9,9	9,3	4,9	0,41	40,7
	2009	13,5	9,2	8,8	4,4	0,40	36,9
Słowacja	1995	2,4	1,6	1,5	0,8	0,29	32,4
	2009	1,9	1,4	1,4	0,5	0,30	28,6
Szwecja	1995	3,3	2,8	2,8	0,5	0,31	6,7
	2009	3,1	2,6	2,6	0,4	0,30	5,8
Węgry	1995	6,2	5,0	4,8	1,1	0,47	53,6
	2009	5,8	4,8	4,6	1,0	0,50	49,5
Wlk. Brytania	1995	17,4	6,0	5,9	11,4	0,10	24,5
	2009	17,3	6,1	6,0	11,2	0,10	24,7
Włochy	1995	15,3	10,9	8,3	4,4	0,15	28,2
	2009	13,9	9,5	6,9	4,4	0,10	22,9

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

Aneks 9. Rolnictwo ekologiczne w UE

Kraje	Liczba gospodarstw ekologicznych		Powierzchnia gospodarstw ekologicznych		Powierzchnia gospodarstw ekologicznych	
			w tys. ha	użytków rolnych ogółem w %	w tys. ha	użytków rolnych ogółem w %
	2003	2010	2003		2010	
Ogółem	139 046	219 290	4 792,4	3,51	9 016 093	5,1
Austria	18 292	22 132	285,5	11,60	543 605	19,7
Belgia	694	1 108	22,4	1,61	49 005	3,6
Bułgaria	50	709	0,5	0,00	25 648	0,8
Cypr	15	732	0,1	0,04	3 575	2,5
Dania	3 525	2 677	174,6	6,51	162 903	6,1
Estonia	369	1 356	20,1	2,00	112 972	12,5
Finlandia	4 983	4 022	147,9	7,00	169 168	7,4
Francja	10 364	20 604	419,8	1,40	845 442	3,1
Grecja	6 680	21 274	31,1	0,60	309 823	3,7
Hiszpania	17 751	27 877	665,1	1,66	1 456 670	5,9
Irlandia	997	1 366	30,1	0,68	47 864	1,2
Litwa	430	2 652	6,8	0,19	143 644	5,4
Luksemburg	48	96	2,1	1,71	3 720	2,8
Łotwa	225	3 593	20,0	0,79	166 320	9,4
Malta	bd	11	bd	bd	24	0,2
Holandia	1 528	1 462	38,0	1,94	46 233	2,4
Niemcy	15 628	21 942	697,0	3,70	990 702	5,9
Polska	2 286	20 578	49,9	0,30	521 970	3,9
Portugalia	917	2 434	70,9	1,80	201 054	5,8
Czechy	654	3 517	218,1	5,09	448 202	10,6
Rumunia	1 200	2 986	18,7	0,20	182 706	1,3
Słowacja	82	363	58,7	2,40	174 471	9,0
Słowenia	883	2 218	5,3	0,67	30 696	6,3
Szwecja	3 589	5 208	193,6	6,30	438 693	14,1
Węgry	1 040	1 617	105,0	1,80	127 605	3,0
Wlk. Brytania	3 981	4 949	724,5	3,96	699 638	4,3
Włochy	49 489	41 807	1 168,2	8,00	1 113 740	8,7

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

Aneks 10. Zużycie nawozów w UE na 1 ha użytków rolnych w UE

Kraje	1995/96	2002/03	2004/05	2010/11	1995/96	2002/03	2004/05	2010/11	1995/96	2002/03	2004/05	2010/11	1995/96	2002/03	2004/05	2010/11
	ogółem				azotowe				fosforowe				potasowe			
Austria	69,1	96,1	99,2	46,8	36,4	50,7	60,7	27,2	15,2	23,0	19,2	7,5	17,5	22,4	19,3	12,1
Bułgaria	21,0	71,6	106,6	77,1	18,2	53,2	79,3	57,2	1,9	17,0	26,1	17,7	-	1,4	1,2	2,2
Cypr	176,4	114,0	118,4	134,3	89,3	61,6	56,7	67,7	70,4	40,6	31,7	41,8	16,7	11,8	30,0	24,8
Dania	160,7	83,3	51,7	103,6	106,7	59,4	44,5	67,8	18,0	2,0	2,9	10,9	36,0	21,9	4,3	24,9
Estonia	bd	38,7	bd	47,4	bd	23,9	bd	30,7	bd	5,8	bd	6,6	bd	9,0	bd	10,1
Finlandia	150,9	134,3	132,4	121,9	81,1	80,1	84,9	91,9	32,2	21,6	13,1	11,2	37,6	32,6	34,4	18,8
Francja	163,5	131,3	127,2	94,9	79,6	74,5	78,5	70,0	34,3	24,1	21,2	10,1	49,6	32,7	27,5	14,8
Grecja	55,1	50,3	51,9	31,2	34,4	32,2	33,0	17,8	14,8	14,3	13,0	6,0	5,9	3,8	5,9	7,4
Hiszpania	62,9	72,2	60,7	59,2	30,7	34,9	30,0	34,0	17,2	20,6	16,7	12,2	15,0	16,7	14,0	13,0
Irlandia	170,4	160,7	132,8	141,7	96,8	107,1	82,0	88,9	32,1	23,0	18,3	23,4	41,5	30,6	32,5	29,4
Holandia	272,4	201,5	294,6	156,4	198,6	149,9	138,2	113,7	35,6	24,6	92,4	16,0	38,2	27,0	64,0	26,7
Niemcy	162,7	153,0	148,3	148,5	102,1	105,4	104,8	105,8	23,2	19,3	18,5	17,0	37,4	28,3	25,0	25,7
Polska	84,5	93,6	102,4	126,6	47,6	51,5	56,3	70,7	16,9	18,7	20,4	26,4	20,0	23,4	25,7	29,5
Portugalia	62,2	81,3	56,5	70,5	31,9	42,6	30,8	34,4	18,1	20,6	16,2	29,1	12,2	18,0	9,5	7,0
Rumunia	24,6	21,9	31,8	35,5	15,8	16,1	20,6	22,6	8,6	4,9	9,5	9,1	0,2	0,9	1,7	3,8
Słowacja	44,0	52,3	80,6	63,3	29,5	36,3	62,0	46,9	6,9	7,9	9,6	8,6	7,6	8,1	9,0	7,8
Szwecja	89,9	84,4	74,6	70,3	59,0	58,3	47,8	54,6	15,0	12,1	16,2	7,3	15,9	14,0	10,6	8,4
Węgry	59,6	74,7	96,8	66,6	39,9	51,8	62,7	48,6	9,1	10,6	16,1	8,0	10,6	12,3	18,0	10,0
Wlk. Brytania	126,1	108,7	98,0	85,7	76,5	69,7	62,9	59,4	22,4	16,1	14,5	11,1	27,2	23,0	20,6	15,2
Włochy	118,8	92,8	82,7	62,2	57,1	55,3	42,0	35,9	35,3	20,7	21,3	13,0	26,4	16,8	19,4	13,3

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej GUS, 2012.

Bibliografia

1. 3216th Council meeting Agriculture and Fisheries, Brussels, 28 January 2013, Press Release Council of European Union, 5289/13, Presse 7, PR CO 2, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/agricult/135057.pdf, 03.02.2013.
2. Acosta Rojas G.E., Calfat G., Flores Jr R.G. (2006): *Trade and infrastructure in the Andean Community*. CEPAL REVIEW 90, The Economic Commission for Latin America, <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/28032/LCG.2323iAcostaCalfatFlores.pdf>, 14.03.2012.
3. AGOA Country Eligibility, http://www.agoa.info/index.php?view=about&story=country_eligibility, 03.02.2013.
4. Agreement establishing an association between the European Community and its member states, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part – final act, O J L 352, 30.10.2002.
5. Agreement on the European Economic Area, O J L 1/3, 03.01.1994.
6. ASEAN Trade in Goods Agreement, Thailand, 26 February 2009, www.asean.org, 06.02.2013.
7. ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA). Fact Sheets, 2009, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, http://www.dfat.gov.au/fta/aanzfta/factsheets/fact_sheets.pdf, 07.02.2013.
8. Assessing Regional Integration in Africa, 2004, Economic Commission for Africa Policy Research Report, Addis Ababa Ethiopia, <http://www.economicwebinstitute.org/essays/africaintegration.pdf>, 16.02.2013.
9. Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership, Foreign Affairs and International Trade Canada, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?view=d#part221>, 26.02.2013.
10. Baldwin R. (2006): *Multilateralising regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*. Working Paper 12545, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
11. Baumann R. (2011): *Integration in Latin America – trends and challenges*, [w:] Regional Integration, Economic Development and Global Governance, U. Volz (red.), Edward Elgar Publishing Ltd, UK-USA.
12. Bhagwati J. (2003): *Wolny handel dziś*. CeDeWu, Warszawa.
13. Bienkowski J., Jankowiak J. (2006): *Zawartość węgla organicznego w glebie i jego zmiany pod wpływem różnych systemów produkcji*. *Fragm. Agron.*, nr 2, s. 216-225.
14. Boguszewski P. (2011): *Globalny indeks konkurencyjności 2011-2012*. 7.09.2011. NBP Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
15. Brief On The Comesa Customs Union, http://programmes.comesa.int/index.php?option=com_content&view=article&id=90&Itemid=142, 30.01.2013.
16. Carson J. (2000): *On the Road to Southern Cone Economic Integration*. *Journal of Intraamerican Studies and World Affairs*, Vol. 42, Issue 1.
17. Cartagena Agreement, http://www.comunidadandina.org/ingles/normativa/ande_trie1.htm.
18. Chechelski P. (2008): *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*. *Studia i Monografie*, nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

19. Chwiej E. (2010): *Mercosur – Organizacja regionalnej współpracy gospodarczej w Ameryce Południowej*. Universitas, Kraków.
20. COMESA Treaty, 1994, http://www.comesa.int/attachments/article/28/COMESA_Treaty.pdf.
21. Commission proposes to open negotiations for a Free Trade deal with Japan, European Commission, 18 July 2012, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=823>, 30.01.2013.
22. Communication from the Commission to the European Parliament, Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on a resource – efficient Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy, COM (2011), 21 final, European Commission, Brussels.
23. Czubik P. (2002): *Wolny handel towarami – podstawy międzynarodowo prawne regionalizmu handlowego*. Zakamycze, Kraków.
24. Czubik P., Kuźniak B. (2004): *Organizacje międzynarodowe*. Wydanie 2, C.H. Beck, Warszawa.
25. De Brey C. (1997): *The Agriculture of Mercosur: Past, Present, Future*. IICA Technical Work in Progress Series.
26. Decision No 2/2000 of the EC-Mexico Joint Council of 23 March 2000 (2000/415/EC), O J L 157/10, 30.06.2000.
27. Departament Statystyczny NBP (2012): *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 r.*
28. Dickenson Bay Agreement, 1965, Secretariat of Caricom, http://www.caricom.org/jsp/secretariat/legal_instruments/agreement_dickensonbay.jsp?menu=secretariat.
29. Dybowski G. (1998): *Uwarunkowania handlu zewnętrznego Polski towarami rolno-spożywczymi*, [w:] Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA, Warszawa.
30. EC-Chile Association Agreement, European Commission, http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r14015_en.htm, 27.02.2013.
31. Economic Partnership Agreement between the CARIFORUM States, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part, O J L/289/I/3, 30.10.2008.
32. Economic Partnership Agreements EU-ACP: Facts and Issues, 2011, European Parliament, http://www.europarl.europa.eu/pdf/oppd/Page_1/EPAFacts&KeyIssues_Final-EN.pdf, 30.01.2013.
33. EU-Central America association agreement, European Commission, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>, 01.03.2013.
34. Europe – Flagship initiative under the Europe 2020 Strategy, COM (2011), 21 final, European Commission, Brussels.
35. Eurostat, Statistics in Focus, 18/2011.
36. Fotyma M., Igras J., Kopiński J. (2009): *Produkcyjne i środowiskowe uwarunkowania gospodarki nawozowej w Polsce*, Studia i Raporty IUNG-PIB, Puławy, nr 14, s. 187-206.
37. Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Korea, of the other part, O J L 127/6, 14.05.2011.
38. Frejtag-Mika E. (2009): *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*. PWE, Warszawa.

39. Fundira T. (2011): *An assessment of agricultural sensitive products within the Cape to Cairo Tripartite Region*. Trade Law for Southern Africa working Paper No. S11WP08/2011, <http://www.tralac.org/files/2011/12/S11WP082011-Sensitive-Products-in-Tripartite-FTA-20110404-fin.pdf>.
40. Gallo Coarrine (2011): *Steve Jobs. Sekrety innowacyjności*. Znak, Kraków.
41. Gathii J.T. (2011): *African Regional Trade Agreements as Legal Regimes*. Cambridge University Press, Cambridge.
42. General Secretariat of Andean Community, <http://www.comunidadandina.org>, 17.02.2013.
43. Gibson P., Wainio J., Whitley D., Bohman M. (2001): *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*. Agricultural Economic Report No. 796, Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C.
44. Giejbowicz E., Chlebicki A. (2012): *Wspieranie innowacyjności w ramach WPR – dotychczasowe doświadczenia i nowe propozycje logistyczne*. SAEPR, FAPA, Warszawa.
45. *Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development* (2005). The World Bank, Washington D.C.
46. Gondwe M. (1988): *From PTA to COMESA: The Quest for sub-regional economic integration in Eastern and Southern Africa*, [in:] African Yearbook of International Law, A.A. Yusuf (red.). Kluwer Law International.
47. Grant J.H., Lambert D.M. (2008): *Do Regional Trade Agreements Increase Members Agricultural Trade?* American Journal of Agricultural Economics, vol. 90, No. 3.
48. Halizak E. (2006): *Wspólnota Pacyfiku a Wspólnota Wschodnioazjatycka*. Żurawia Papers, Zeszyt 8, Instytut Stosunków Międzynarodowych, Warszawa.
49. Hassan Z.A. (1996): *Agreement on agriculture in the Uruguay Round of GATT: from Punta del Este to Marrakesh*. Agricultural Economics, vol. 15, No. 1.
50. Hoekman B.M., Kostecki M.M. (1995): *The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO*. Oxford University Press, Oxford.
51. Horabik J. (2007): *Applications of Physical Methods in Agriculture and Environment*. 2nd Global Forum of Leaders for Agricultural Science and Technology, Beijing, 18-19.X.
52. Igras J., Lipiński W. (2006): *Regionalne zróżnicowanie stanu agrochemicznego gleb w Polsce*, Raporty PIB, IUNG-PIB Puławy, nr 3, s. 71-79.
53. Index of Economic Freedom, <http://www.heritage.org/index/download>.
54. Innovation Union Scoreboard (IUS) 2010, Pro Inno Europe, 1 lutego 2011 r. <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.
55. Jagiełło E.M. (2008): *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarstw*. Poltext, Warszawa
56. Jankowska B. (2008): *Metodologia badań konkurencyjności gospodarek narodowych – Rankingi konkurencyjności w Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. PWN, Warszawa.
57. Józefaciuk A., Józefaciuk Cz. (1996): *Ochrona gruntów przed erozją*, Bibl. Monit. Środowiska, Warszawa.
58. Józwiak W., Kagan A., Mirkowska Z. (2012): *Innowacje w polskich gospodarstwach rolnych*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
59. KEI (Knowledge Economy Index) <http://info.worldbank.org/etools/kram2/kram>.
60. Kita K., Poczta W. (2012): *Stosunki handlowe Unii Europejskiej i Polski z krajami AKP w obszarze rynków produktów rolno-żywnościowych w latach 2000-2009*. Journal of Agribusiness and Rural Development 1(23), Wyd. UP w Poznaniu, Poznań.
61. Kołakowska A. (2006): *10 lat partnerstwa śródziemnomorskiego – bilans i perspektywy*. Materiały studialne PISM. PISM Research Papers, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, nr 3, Warszawa.

62. Koo W.W., Kennedy P.L. (2005): *International Trade and Agriculture*. Blackwell Publishing, Oxford, Carlton.
63. Korinek J., Melatos M. (2009): *Trade Impacts of Selected Regional Trade Agreements in Agriculture*. OECD Trade Policy Working Papers No. 87.
64. Krasowicz S. (2007): *Możliwości zwiększania produkcji zbóż w Polsce*, Wyd. Wieś Jutra.
65. Krasowicz S., Kuś J. (2010): *Kierunki zmian w produkcji rolniczej w Polsce do roku 2020 – próba prognozy*, Zag. Ek. Rol., nr 3, Warszawa.
66. Krasowicz S., Stuczyński T., Doroszewski A. (2009): *Produkcja roślinna w Polsce na tle warunków przyrodniczych i ekonomiczno-organizacyjnych*, Studia i Raporty IUNG – PIB, Puławy, nr 14, s. 27-54.
67. Lekan S., Terelak H. (1997): *Zróźnicowanie środowiska glebowo-rolniczego Polski*, Mat. konf. nauk. nt. „Ochrona i wykorzystanie rolniczej przestrzeni produkcyjnej Polski”. Puławy, sesja I i II, s. 7-21.
68. Liberska B. (1995): *Nowe wyzwania integracyjne: NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*. Poltex, Warszawa.
69. Madej Z. (2006): *Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów*, [w:] *Teoria i praktyka ekonomii, a konkurencyjność gospodarowania*, s. 15-33. Centrum doradztwa i informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
70. Manzetti L. (1990): *Argentine-Brazilian Economic Integration: An Early Appraisal*. Latin American Research Review, Vol. 25, Issue 3.
71. Materiały z konferencji Vitafoods, Nutraceutical Conference, 22-24 maja 2011 r., Genewa.
72. Materiały z konferencji pt. „Społeczna odpowiedzialność biznesu żywnościowego w praktyce” zorganizowanej przez Fundację Producentów Żywności, Związek Pracodawców, 12 września 2012 r., Warszawa
73. Michałowski T. (2012): *Afrykańskie ugrupowania integracyjne*, [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.). PWE, Warszawa.
74. Misala J. (2011): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. PWE, Warszawa.
75. Mugisa E., Onyango Ch., Mugoya P. (2009): *An Evaluation of the Implementation and Impact of the East African Community Customs Union*. Final Report, EAC, http://www.eac.int/customs/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=84&Itemid=164, 17.03.2012.
76. NAFTA. Situation and Outlook Series, 1999, United States Department of Agriculture – Economic Research Service, http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/ers/WRS//1990s/1999/WRS-08-31-1999_NAFTA.pdf, 17.02.2013.
77. Negotiations between the EU and Norway on agricultural products: initialling of Agreed Minutes, 29 January 2010, Press Release, 29 January 2010, Brussels IP/10/107, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-107_en.htm, 17.02.2013.
78. Ninth Report to Congress on the Operation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act, 2011, Office of Trade Negotiations Caribbean Community Secretariat, http://www.crnrm.org/index.php?view=article&catid=44%3AAbilaterals&id=539%3A9th-report-to-us-congress-on-the-operation-of-the-caribbean-basin-economic-recovery-act-31-december-2011&option=com_content&Itemid=79, 17.02.2013.
79. Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. (2011): *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*. Raport PW nr 7, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

80. Nowacka E. (2007): *Mercosur jako ugrupowanie umacniające kraje członkowskie w ramach procesu integracyjnego obu Ameryk*, [w:] *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, K. Żukrowska (red.). SGH, Warszawa.
81. Nowakowski K. (2005): *Biznes międzynarodowy*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
82. Nowicki W., Łażniewska E. (2008): *Miejsce Polski w rankingach konkurencyjności i ocena gospodarki polskiej przez pryzmat różnych mierników ekonomicznych w Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. PWN, Warszawa
83. Official Gazette of the Common Market For Eastern And Southern Africa (COMESA), 20 November 2012, vol. 17, 2, <http://www.comesa.int/attachments/article/26/2012%20Gazette%20Vol.%2017.pdf>, 17.02.2013.
84. Olczyk M. (2008): *Konkurencyjność w teorii i praktyce*. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
85. Overview on ongoing negotiations, European Commission, 11 March 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf, 15.03.2013.
86. Oziewicz E. (2001): *Integracja krajów Dalekiego Wschodu*, [w:] *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, E. Oziewicz (red.). PWN, Warszawa.
87. Oziewicz E. (2012): *Kraje Azji i Pacyfiku w procesie integracji*, [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.). PWE, Warszawa.
88. Paradowska M. (2006): *Wspólnota Andyjska*, [w:] *Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne*, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.). Wyd. Arboretum, Wrocław.
89. Pawlak K. (2013): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe nr 448. Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
90. Pawlak K., Poczta W. (2011): *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, Warszawa.
91. Pierre Audion Consultans (2012) za Sektor Technologii Informacyjnych w Polsce. Polska Agencja Informacji i Innowacji Zagranicznych S.A.
92. Poczta W. (2010): *Przemiany w rolnictwie*, [w:] *Raport o stanie wsi. Polska wieś 2010*. Wyd. Scholar, Warszawa, s. 9-43.
93. Portal spożywczy (2012, 2013), www.portalspozywczy.pl.
94. Prevost D., Choukroune L., Creemers R., Huchet J. (2011): *EU-China trade relations*. European Parliament, Brussels, <http://www.europarl.europa.eu/committees/en/studies/download.html?languageDocument=PL&file=48592>, 27.02.2012.
95. Presidency Conclusions, Lisbon European Council, 23-24 March 2000.
96. Reed M. R. (2001): *International Trade in Agricultural Products*. Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
97. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, 01.02.2013.
98. Rocznik Statystyczny z 2012, GUS, Warszawa.
99. Rocznik Statystyczny Rolnictwa z 2012, Warszawa.
100. Rosiak E., Łopaciuk W., Krzeźmiński M. (2011): *Produkcja biopaliw i jej wpływ na światowy rynek zbóż oraz roślin oleistych i tłuszczów roślinnych*. Raport PW nr 29, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
101. Rural areas and the Europe 2020 Strategy Education, Agricultural Economic Briefs, październik 2011.
102. Simpelwe N. (2011): 11 members submit lists of products to Comesa, The Post Online, 11 August, http://www.postzambia.com/post-read_article.php?ArticleId=22532, 16.03.2013.

103. Smith Murray G. (1993): *The North Trade Free Agreement: Global Impacts*, [in:] *Regional Integration and the Global Trading System*, K. Anderson, R. Blackhurst (red.). Harvester Wheatsheaf, London and New York.
104. Soesastro H. (2005): *Accelerating ASEAN Economic Integration: Moving Beyond AFTA*, The Centre for Strategic and International Studies Working Paper Series, Jakarta, http://www.eaber.org/sites/default/files/documents/CSIS_Soesastro_2005_3.pdf, 5.02.2013.
105. Stepping Stone Economic Partnership Agreement between Côte d'Ivoire, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part, O J L 59/3, 03.03.2009.
106. Stuczynski T. i in. (2007): *Przyrodnicze uwarunkowania produkcji rolniczej w Polsce*, [w:] *Współczesne uwarunkowania organizacji produkcji w gospodarstwach rolniczych*. Studia i raporty IUNG-PIB, Puławy, nr 7, s. 77-115.
107. Subair G. (2012): *ECOWAS urged to include sugar on priority list, 15 March 2012*, Nigrian Tribune, <http://tribune.com.ng/index.php/tribune-business/37636-ecowas-urged-to-include-sugar-on-priority-list%20>, 27.02.2012.
108. Sulmicka M. (2005): *Strategia Lizbońska – nowe wyzwania*. Polityka Społeczna, 1 (370).
109. Ślusarczyk E. (1979): *Okoloreślenie retencji użytkowej gleb mineralnych dla prognozowania nawodnień*, Melior. Rol., nr 3, s. 1-10.
110. Taccone J. J., Noguiera U., red. (2002): *Andean Report*, No 1, Vol 1., Insitute for the Integration of Latin America and the Caribbean, Inter-American Development Bank, <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=33036346>, 27.02.2012.
111. Terelak H. i in. (2000): *Środowisko glebowe Polski i racjonalne użytkowanie rolniczej przestrzeni produkcyjnej*. Pam. Puł., 120(II), s. 455-469.
112. The COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area, http://programmes.comesa.int/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=146, 01.03.2013.
113. The EU-Korea Free Trade Agreement in practice, 2011, European Commission, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf, 03.03.2009.
114. The Global Competitiveness Yearbook, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
115. The state of soil in Europe (2012), wydane go przez Joint Research Centre IRC of the European Commission.
116. The World Competitiveness Scoreboard, http://www.vi.is/files/IMD%202011%20-%20listar_831280280.pdf – 2001
http://www.icegecmemo.hu/hun/kutatasi_projektek/world_competitiveness_yearbooko_2008/scoreboard.pdf – 2008
<http://www.thisischile.cl/Recursos/documento/Tabla%20de%20pa%C3%ADses%20m%C3%A1s%20competitivos%20WEF.pdf> – 2009
[http://www.mpc.gov.my/mpc/images/file/Global%20Competitiveness/Malaysia%20In%20The%20IMD%20World%20Competitiveness%20Yearbooko_202010%20\(WCY%202010\).pdf](http://www.mpc.gov.my/mpc/images/file/Global%20Competitiveness/Malaysia%20In%20The%20IMD%20World%20Competitiveness%20Yearbooko_202010%20(WCY%202010).pdf) – 2010
<http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf> – 2012.
117. Trade Policy in CARICOM: Overview of the main trade policy measures, 1999, United Nations, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, LC/CAR/G.591, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/7/10217/carg0591.pdf>, 02.03.2013.

118. Trade Policy Review-Côte d'Ivoire, Guinea Bissau and Togo, 2012, WTO, www.wto.org, 30.01.2013.
119. Treaty establishing the Caribbean Community, Chaguaramas 1973, http://www.caricom.org/jsp/community/original_treaty-text.pdf, 12.02.2012.
120. Treaty of Ecowas, <http://www.comm.ecowas.int/sec/index.php?id=treaty&lang=en>, 16.02.2013.
121. Tweeten L. (1993): Trade Regionalism: Promise and Problems. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 75, No. 3.
122. UNCTAD, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.
123. UNCTADStat, http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en, 07.03.2013.
124. Ways and means towards a future EU-US trade and investment agreement, Policy Briefing, European Parliament, October 2012, <http://www.europarl.europa.eu/committees/en/inta/studiesdownload.html?languageDocument=EN&file=77691>, 10.03.2013.
125. West Africa: Don't Sign EPA Without ECOWAS, 24 September 2012, <http://allafrica.com/stories/201209241450.html>, 30.01.2013.
126. Witek T. (1979): *Wpływ jakości gleb na plonowanie roślin uprawnych*, Zesz. Probl. Post. Nauk Rol., nr 224, s. 35-47.
127. Władyniak A. (2004): *Mercosur – etapy integracji. Negocjacje o wolnym handlu z UE*. Wspólnoty Europejskie, nr 11 (156), IBRKK, Warszawa.
128. Włodarczyk A., Domańska K.: *Innowacje z działalności MSP agrobiznesu*. *Prace Naukowe* nr 45, t. I, s. 161-172. SGGW, Warszawa.
129. World Bank Doing Business, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.
130. Wójcik A. (2002): *Stosunki Unii Europejskiej z Mercosur*. Biuletyn Analiz UKIE, nr 9, Warszawa.
131. WTO Statistics database, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>, 28.02.2013.
132. Zahniser S., Roe A. (2009) *NAFTA at 15! Building On Free Trade*, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, <http://www.ers.usda.gov/media/160163/wrs0903.pdf>, 21.02.2012.
133. Zielińska-Głębocka A. (1998): *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 800 egz., ark. wyd. 6,2
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*