

Małgorzata Bułkowska

Potencjalne skutki utworzenia strefy wolnego handlu UE-MERCOSUR dla handlu rolno-spożywczego Polski

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 53/2, 143-155

2018

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.



Małgorzata Bulkowska*

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy

POTENCJALNE SKUTKI UTWORZENIA STREFY WOLNEGO HANDLU UE-MERCOSUR DLA HANDLU ROLNO-SPOŻYWCZEGO POLSKI

Streszczenie

Celem artykułu jest próba oceny wpływu zawarcia przez Unię Europejską umowy o wolnym handlu (FTA) z krajami MERCOSUR na handel rolno-spożywczy Polski. Poprzedzono to charakterystyką handlu rolno-spożywczego Polski z krajami należącymi do ugrupowania, analizą barier we wzajemnej wymianie handlowej oraz omówieniem najważniejszych problemów pojawiających się podczas negocjacji. Badania wykazały, że kraje MERCOSUR są głównym pozaunijnym rynkiem zaopatrzenia Polski w produkty rolno-spożywcze, a jednocześnie mają marginalne znaczenie jeśli chodzi o sprzedaż tych produktów. Wymiana handlowa produktami rolno-spożywczymi jest głównym punktem wrażliwym negocjacji, szczególnie w kontekście wołowiny i drobiu, ale także etanolu i cukru. Każde zwiększenie importu spoza UE może stanowić zagrożenie dla polskich producentów mięsa wołowego i drobiowego. Marginalny eksport ograniczający się głównie do słodyczy może jednak świadczyć o niewykorzystanych możliwościach rozwoju polskiego eksportu do krajów Ameryki Południowej (np. produktów mleczarskich czy napojów).

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, FTA, MERCOSUR, Unia Europejska, Polska

* Adres e-mail: bulkowska@ierigz.waw.pl.

Wprowadzenie

W unijnej strategii „Europa 2020”¹ politykę handlową uznano za podstawowy element polityki gospodarczej UE, mający przyczynić się do pobudzenia wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym rynku europejskim (Pera, 2013). Duży nacisk położono na zamknięcie bieżących wielo- i dwustronnych negocjacji handlowych, szczególnie tych o największym potencjale gospodarczym. Unia Europejska prowadzi obecnie równolegle negocjacje kompleksowych umów handlowych z wieloma ważnymi partnerami handlowymi, chcąc w ten sposób polepszyć warunki dostępu unijnych przedsiębiorstw do rynków zagranicznych. Na liście priorytetowej wśród działań KE znalazło się zawarcie umowy z MERCOSUR².

Obecne stosunki handlowe między UE a MERCOSUR oparte są na międzyregionalnej ramowej umowie o współpracy (*Inter-regional Framework Cooperation Agreement*), która weszła w życie w 1999 r. UE i poszczególne kraje MERCOSUR posiadają również dwustronne porozumienia ramowe o współpracy (*Bilateral framework agreements for cooperation with the Mercosur countries*), które również regulują kwestie związane z handlem. Negocjacje UE–MERCOSUR w ramach bilateralnego układu o stowarzyszeniu zostały zainicjowane w maju 2010 roku, jednak po dwóch latach zostały wstrzymane, w maju 2016 roku negocjacje wznowiono.

Sektor rolno-spożywczy należy do jednego z najbardziej wrażliwych obszarów negocjacji, wzbudzających wiele obaw, zwłaszcza w zakresie spójności regulacyjnej, mogącej doprowadzić do obniżenia standardów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska, ale także wzrostu presji konkurencyjnej wśród producentów rolnych (Ambroziak, Bułkowska, 2015). Brazylia i Argentyna są poważnymi producentami i eksporterami żywności i mogą stanowić zagrożenie dla unijnego, w tym także polskiego, rolnictwa. Celem niniejszego opracowania jest próba oceny wpływu zawarcia przez Unię Europejską umowy o wolnym handlu z krajami MERCOSUR na handel rolno-spożywczy Polski.

¹ Komunikat Komisji Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego wykluczeniu społecznemu, EC 2010, http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf (3.03.2018).

² MERCOSUR (Mercado Común del Sur – Wspólny Rynek Ameryki Południowej) został utworzony przez Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj na mocy traktatu z Asuncion z 1991 r. Pod koniec lipca 2012 r. pełnoprawnym członkiem MERCOSUR została Wenezuela. Krajami stowarzyszonymi są: Chile (od 1996 r.), Boliwia (od 1997 r.), Peru (od 2003 r.), Ekwador i Kolumbia (od 2004 r.).

1. Przegląd literatury

Problematyka oceny wpływu zawieranych przez UE umów o wolnym handlu z innymi krajami czy ugrupowaniami jest przedmiotem wielu badań i opracowań naukowych. Niemniej jednak problematyka wpływu tych umów, w tym z MERCOSUR, na polski handel rolno-spożywczy, jest stosunkowo rzadko poruszana. Wstępna ocena *ex ante* wpływu potencjalnej umowy o wolnym handlu została opublikowana na stronach Komisji Europejskiej w 2011 roku (Burrel, Ferrari, González Mellado, Himics, Michalek, Shrestha, Doorslaer, 2011). W raporcie przedstawiono symulacje wykonane za pomocą dwóch różnych modeli (GLOBE i CAPRI) dla alternatywnych hipotetycznych wersji dwustronnej umowy o wolnym handlu między UE a MERCOSUR obejmujących różne sektory. W 2017 roku USDA opublikowało raport obejmujący ocenę potencjalnych skutków FTA EU-MERCOSUR dla handlu produktami rolnymi (Kirkpatrick, 2017). Oceny potencjalnych skutków utworzenia strefy wolnego handlu UE-MERCOSUR dla handlu rolno-żywnościowego UE dokonały także Pawlak i Sapa (2016). Analizy te odnosiły się do UE jako całości i nie zawierały oceny skutków porozumienia dla handlu rolno-spożywczego poszczególnych państw, w tym Polski. W związku z powyższym, można uznać, że poruszona w niniejszym artykule problematyka jest bardzo ważna i zarazem mało znana.

2. Materiały i metody

W artykule wykorzystano dane o strumieniach handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi bazy WITS Comtrade. Do analizy stawek celnych wykorzystano WTO World Tariff Profiles. W opracowaniu pod pojęciem Unii Europejskiej rozumie się 28 państw członkowskich. W analizie uwzględniono cztery kraje MERCOSUR, z którymi UE prowadzi negocjacje – Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj³. Do produktów rolno-spożywczych zaliczono produkty z działów 01–24 HS, z wyjątkiem punktu dotyczącego stawek celnych, w którym przyjęto definicję stosowaną przez WTO.

Oceny potencjalnych skutków utworzenia strefy wolnego handlu UE-MERCOSUR dla handlu rolno-spożywczego Polski dokonano poprzez

³ Wenezuela jest członkiem MERCOSUR od 2012 r. i jest obserwatorem, ale nie jest stroną negocjacji handlowych.

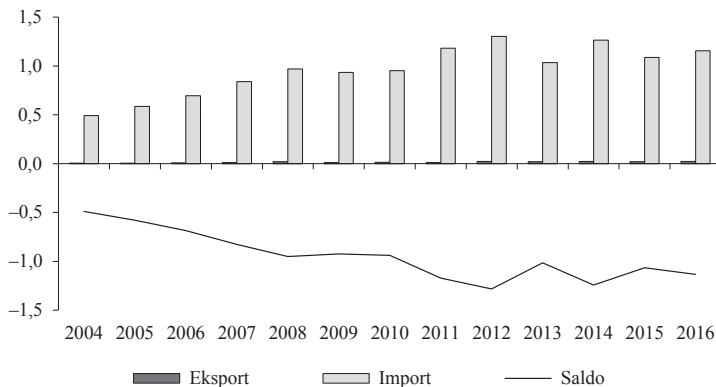
charakterystykę handlu rolno-spożywczego Polski z krajami należącymi do ugrupowania, identyfikację głównych barier we wzajemnej wymianie handlowej oraz omówieniem najważniejszych problemów pojawiających się podczas negocjacji.

3. Rezultaty

3.1. Wymiana handlowa produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami MERCOSUR

Obroty handlowe produktów rolno-spożywczych pomiędzy Polską a MERCOSUR systematycznie się zwiększają i charakteryzuje je duża asymetryczność – wysoki import i znikomy eksport. Pomimo trzykrotnego wzrostu wartości polskiego eksportu w latach 2004–2016, był on wciąż niewielki i wyniósł 21,2 mln USD w 2016 roku. W tym czasie wartość polskiego importu rolno-spożywczego z MERCOSUR zwiększyła się dwukrotnie do 1,2 mld USD, a ujemny bilans handlowy osiągnął wartość 1,1 mld USD (rys. 1).

Rysunek 1. Obroty handlowe pomiędzy Polską a MERCOSUR w latach 2004–2016 (mld USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

Na kraje MERCOSUR przypada blisko 1/5 importu oraz 0,4% eksportu rolno-spożywczego Polski poza UE. Oznacza to, że kraje ugrupowania są głównym pozaunijnym rynkiem zaopatrzenia w te produkty, a jednocześnie mają marginalne

znaczenie jeśli chodzi o ich sprzedaż. Polska handluje przede wszystkim z Argentyną i Brazylią. W 2016 roku z Argentyny pochodziło blisko 60% sprowadzonych z MERCOSUR produktów rolno-spożywczych, natomiast z Brazylii – 24%. Warto zaznaczyć, że w 2016 roku Argentyna była drugim, po Norwegii, największym pozaunijnym dostawcą produktów rolno-spożywczych na polski rynek, a Brazylia siódmym. Eksport Polski do krajów MERCOSUR był jeszcze bardziej skoncentrowany – aż 80% stanowiła sprzedaż do Brazylii.

Polska eksportowała do MERCOSUR przede wszystkim przetwory spożywcze, w tym: przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, przetwory z kakao oraz wyroby cukiernicze. Sprowadzała natomiast odpady i pasze dla zwierząt (makuchy sojowe), tytoń i wyroby tytoniowe, kawę, nasiona i owoce oleiste (nasiona soi) oraz soki owocowe (tab. 1). Oznacza to, że dotychczasowy polski import z MERCOSUR miał charakter komplementarny, ograniczający się do towarów pochodzących z innych stref klimatycznych lub będący uzupełnieniem produkcji krajowej (Kita, 2013).

Zważywszy że UE jest najważniejszym dostawcą produktów rolno-spożywczych na rynek MERCOSUR, oraz drugim po Chinach rynkiem zbytu, relacje handlowe pomiędzy Polską a MERCOSUR są relatywnie słabo rozwinięte (udział w imporcie z UE – 4,5%, a w eksporcie – 0,8%). Największym eksporterem produktów rolno-spożywczych do MERCOSUR jest Hiszpania, a następnie Portugalia oraz Holandia, zaś odbiorcą – Holandia, Niemcy i Hiszpania. Kraje MERCOSUR sprowadzały z UE głównie napoje alkoholowe (alkohol etylowy, wino), oliwę, owoce i ich przetwory, a eksportowały: makuchy sojowe i nasiona soi, kawę, soki owocowe, wołowinę, tytoń, pomarańcze oraz mięso drobiowe (tab. 1).

Z powyższej analizy wynika, że występują znaczące różnice zarówno w intensywności, jak i strukturze produktowej obrotów handlowych między poszczególnymi krajami UE a MERCOSUR. Mimo że UE jako całość również ma relatywnie wysoki deficyt w handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami Wspólnego Rynku Południa, to struktura handlu zagranicznego Polski i UE jako całości znacząco się różni. Handel Polski z MERCOSUR jest w znacznie mniej zdywersyfikowany i jest oparty na kilku podstawowych grupach produktów, które nie stanowią bezpośredniego zagrożenia dla krajowego rolnictwa. Kraje UE z kolei, już obecnie są znaczącym importerem mięsa z MERCOSUR, w szczególności wołowiny i drobiu. Jest to niekorzystna sytuacja z punktu widzenia Polski, która jest największym producentem drobiu w UE, a także znaczącym producentem wołowiny. Większe

Tabela 1. Struktura towarowa obrotów handlowych pomiędzy Polską a MERCOSUR oraz UE a MERCOSUR, średnia dla lat 2014–2016

HS2	Nazwa	Udział (%)	HS2	Nazwa	Udział (%)
eksport			import		
Polska					
19	przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	26,7	23	odpady i pasze dla zwierząt	66,9
18	kakao i przetwory z kakao	15,7	24	tytoń i wyroby tytoniowe	10,5
17	cukry i wyroby cukiernicze	15,7	09	kawa, herbata i przyprawy	5,0
21	różne przetwory spożywcze	8,3	12	nasiona i owoce oleiste	4,8
11	produkty młynarskie, sód i skrobie	8,1	20	przetwory z warzyw i owoców	4,3
22	napoje bezalkoholowe i alkoholowe	5,7	08	owoce i orzechy jadalne	3,8
20	przetwory z warzyw i owoców	4,8	10	zboża	1,6
07	warzywa	3,7	21	różne przetwory spożywcze	1,2
24	tytoń i wyroby tytoniowe	3,2	03	ryby, skorupiaki, mięczaki i inne	1,1
08	owoce i orzechy jadalne	2,8	22	napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,3
Pozostałe		5,4	Pozostałe		0,6
Unia Europejska					
22	napoje bezalkoholowe i alkoholowe	20,3	23	odpady i pasze dla zwierząt	30,8
15	tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	11,9	12	nasiona i owoce oleiste	17,7
21	różne przetwory spożywcze	8,5	09	kawa, herbata i przyprawy	11,3
20	przetwory z warzyw i owoców	8,3	02	mięso i podroby jadalne	8,8
08	owoce i orzechy jadalne	6,8	20	przetwory z warzyw i owoców	8,6
11	produkty młynarskie, sód, skrobie	6,3	08	owoce i orzechy jadalne	6,2
18	kakao i przetwory z kakao	4,5	16	przetwory z mięsa i ryb	3,3
19	przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	4,5	03	ryby skorupiaki, mięczaki i inne	3,2
07	warzywa	3,5	24	tytoń i wyroby tytoniowe	3,1
02	mięso i podroby jadalne	3,4	10	zboża	1,4
Pozostałe		22,0	Pozostałe		5,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

otwarcie unijnego rynku, w wyniku zawarcia umowy FTA, może poważnie zaszkodzić polskiej branży mięsnej, która ma kluczowe znaczenie zarówno dla polskiego przemysłu spożywczego, jak i dla rolnictwa. Od lat eksport mięsa i produktów mięsnych ma największy udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym, a około 80% polskiego eksportu trafia na rynek UE (Bułkowska, 2017).

Marginalny eksport z Polski do krajów MERCOSUR, ograniczający się głównie do słodczy może świadczyć o niewykorzystanych możliwościach rozwoju polskiego eksportu przetworzonych produktów żywnościowych do krajów Ameryki Południowej. Warto jednak podkreślić, że kraje MERCOSUR mają ogromny potencjał produkcyjny rolnictwa, które jest w stanie zaspokoić potrzeby żywnościowe rynku wewnętrznego i wytworzyć nadwyżki, które mogą być przeznaczone na eksport (Pawlak, Sapa, 2016). Oznacza to, że wejście na rynek „spichlerza świata” jest i będzie bardzo trudne.

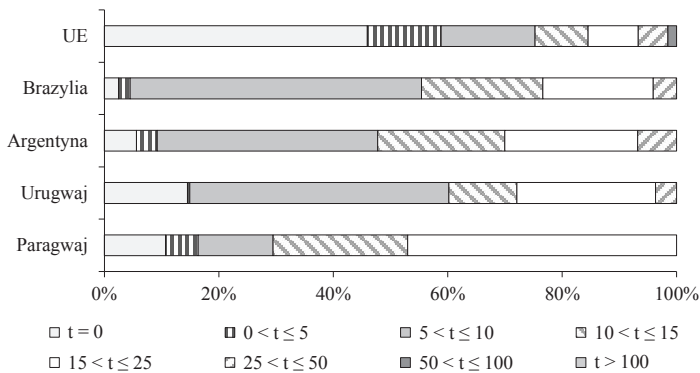
3.2. Bariery taryfowe i pozataryfowe w handlu Unii Europejskiej z MERCOSUR

Stawki celne KNU na produkty rolno-spożywcze (według definicji WTO) w analizowanych krajach są na zbliżonym, niezbyt wysokim poziomie, wynoszącym około 10%⁴. Z analizy wartościowej struktury importu w 2015 roku wynika, że w Unii Europejskiej ok. 45% importu odbywało się na zasadach bezcelowych. Wskaźnik ten był znacząco wyższy niż w krajach MERCOSUR (w Brazylii – 2,5%, Argentynie – 5,6%). W krajach Wspólnego Rynku Południa największy udział miał import odbywający się po stawkach 5–10% (w Brazylii – 51%, Argentynie – 38,5%). Znacznie wyższy niż w UE był również udział importu odbywającego się po stawkach 10–15% oraz 15–25%, nie występował natomiast import po stawce powyżej 50% (w UE – 1,5%). Oznacza to, że mimo iż średnie stawki na produkty rolno-spożywcze były zbliżone, w UE większość importu odbywała się po stawkach zerowych lub nie większych niż 10%, z kolei w krajach MERCOSUR – po stawkach 5–25% (rys. 2). W krajach MERCOSUR nie występują również wysokie stawki na wybrane produkty (tzw. kominy taryfowe), jak w UE. Maksymalna stawka celna

⁴ Kraje MERCOSUR, z wyjątkiem Paragwaju, nie korzystają z systemu ogólnych preferencji taryfowych (GSP) od 2014 r., ze względu na ich klasyfikację jako krajów o wysokich dochodach. Pozostają jednak krajami kwalifikującymi się do GSP.

na produkty rolno-spożywcze w krajach MERCOSUR wynosiła 40%, podczas gdy w UE – nawet 157% (tab. 2).

Rysunek 2. Wartościowa struktura importu rolno-spożywczego według wysokości stawek celnych (t)



Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO World Tariffs Profiles 2017.

Tabela 2. Stawki celne KNU na produkty rolno-spożywcze w 2016 roku

Wyszczególnienie	Średnia arytmetyczna stawka celna KNU					Maksymalna stawka			
	UE	Brazylia	Argentyna	Urugwaj	Paragwaj	UE	Brazylia	Argentyna	Urugwaj
Produkty zwierzęce	15,7	8,3	8,3	8,3	8,3	104	16	16	16
Produkty mleczarskie	35,4	18,3	18,3	17,9	15	96	28	28	28
Owoce, warzywa i rośliny	10,5	9,8	10	9,8	10	157	35	35	35
Kawa i herbata	6,1	13,3	14,3	11,5	11,7	23	20	35	20
Zboża i produkty zbożowe	12,8	10,7	10,9	10,3	10,5	63	20	31	20
Nasiona oleiste, tłuszcze i oleje	5,6	7,6	8,5	8	7,6	170	12	35	25
Cukier i wyroby cukiernicze	23,6	16,5	17,6	17,4	19,9	127	20	20	35
Napoje i tytoń	19,6	17,2	17,8	16,9	16,7	152	20	35	20
Bawełna	0	6,4	6,4	6,4	6,4	0	8	8	8
Pozostałe produkty rolne	3,6	7,7	7,7	7,6	7,7	117	14	20	14
Produkty rolno-spożywcze (wg WTO)	11,1	10	10,3	9,9	9,9				
Ryby i produkty rybne	12	10,4	10,4	10,4	10,4	26	16	16	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO World Tariffs Profiles 2017.

W Unii Europejskiej relatywnie niskie cła obowiązują w imporcie produktów pochodzących z innych stref klimatycznych, m.in. kawy, herbaty i nasion oleistych, tłuszczów i olejów. Wyższym stopniem protekcjonizmu były za to objęte podstawowe gałęzie rolnictwa i przemysłu spożywczego. W 2016 roku najwyższe stawki obowiązywały w imporcie produktów mleczarskich (35,4%) oraz cukru i wyrobów cukierniczych (23,6%). Wysoki poziom protekcji celnej cechował również napoje i tytoń (19,6%), produkty zwierzęce (15,7%) oraz zboża i produkty zbożowe (12,8%). W krajach MERCOSUR zdecydowanie niższe były cła na produkty zwierzęce, produkty mleczarskie oraz cukier i wyroby cukiernicze, natomiast wyższe na kawę i herbatę (tab. 2).

Niewysokie stawki celne nie są podstawowym utrudnieniem we wzajemnym handlu. Ważne są również bariery pozataryfowe (NTB), takie jak rygorystyczne przepisy fitosanitarne i weterynaryjne dotyczące wejścia na rynek (*Sanitary and Phytosanitary Standards* – SPS). Głównym celem włączenia kwestii regulujących stosowanie tych norm do zawieranych porozumień jest zminimalizowanie negatywnego oddziaływania obowiązujących środków SPS na handel, przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony życia, zdrowia ludzi, zwierząt oraz roślin.

4. Dyskusja

UE i MERCOSUR wznowiły formalne rozmowy nad układem o stowarzyszeniu w październiku 2016 roku. Od tego czasu odbyło się sześć rund negocjacji, z których ostatnia w Brukseli (21.11.–8.12.2017). Porozumienie jest obecnie negocjowane z czterema założycielami MERCOSUR: Argentyną, Brazylią, Paragwajem i Urugwajem. Kwestie wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi stanowią jeden z najbardziej problematycznych obszarów wznowionych negocjacji. Szczególnie wrażliwymi produktami w negocjacjach, z punktu widzenia interesów UE, okazała się wołowina, cukier, drób, etanol oraz sok pomarańczowy.

Brazylia jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, największym producentem wołowiny oraz trzecim (po USA i Chinach) mięsa drobiowego. Znaczącym producentem wołowiny jest również Argentyna (czwarte miejsce w świecie). Kraje MERCOSUR są także dużymi producentami cukru, bioetanolu oraz pomarańczy. Kraje Wspólnego Rynku Południa zabiegają o jak największe otwarcie rynku UE na ich produkcję rolną, w szczególności wołowinę. W zamian deklarują otwarcie

swoich rynków na europejską produkcję przemysłową. Tymczasem państwa unijne, które są także znaczącymi producentami i eksporterami produktów rolno-spożywczych, w tym wołowiny, obawiają się konkurencji. Każde zwiększenie importu spoza UE może spowodować bowiem załamanie cen i poważne konsekwencje dla unijnych, w tym polskich, hodowców. Również tańszy cukier z Brazylii, wytwarzany z trzciny cukrowej, może spowodować destabilizację unijnej produkcji cukru, wytwarzanego z buraków cukrowych.

Odmienne oczekiwania spowodowały, że przedstawione przez partnerów oferty negocjacyjne w maju 2016 roku nie spełniły oczekiwań obu stron. UE początkowo wykluczyła mięso wołowe oraz etanol, zostawiając ewentualność włączenia tych produktów do negocjacji w późniejszym czasie⁵. Z kolei kraje MERCOSUR wykluczyły wówczas z negocjacji takie produkty, jak oliwa z oliwek, whisky oraz produkty przetworzone (m.in. czekolada, herbatniki czy makarony). Na liście produktów przedstawionych przez kraje MERCOSUR nie było także wina czy przetworów mleczarskich.

Dodatkowe utrudnienia w wypracowaniu kompromisu z MERCOSUR, stanowią równoległe prowadzone przez UE rozmowy na temat umów o wolnym handlu z innymi partnerami, w tym m.in. z Australią i Meksykiem. Kraje te są również liczącymi się na świecie eksporterami wołowiny. Ponadto, wciąż nie wiadomo jak będą wyglądać przyszłe unijno-brytyjskie relacje handlowe. Wyłączenie Wielkiej Brytanii z umowy z MERCOSUR wpłynie na zmniejszenie chłonności unijnego rynku na południowoamerykańską wołowinę. Sytuację utrudnia także to, że w Europie sukcesywnie spada popyt na wszystkie rodzaje czerwonego mięsa.

Z kolei wejście na rynki państw Ameryki Południowej z produktami żywnościowymi, w tym przede wszystkim rolnymi, jest niemal niemożliwe, gdyż ta część świata dysponuje poważnymi nadwyżkami podstawowych artykułów rolno-spożywczych (Brazylia ma najwyższe na świecie dodatnie saldo obrotów artykułami rolno-spożywczymi). Można się jednak spodziewać niewielkich korzyści ze wzrostu eksportu produktów przetworzonych, w tym przede wszystkim produktów mleczarskich i napojów, głównie win.

⁵ Potem, jak przewidywano, unijni negocjatorzy zgodzili się na zwiększenie kontyngentu importu wołowiny do UE z 70 tys. do 99 tys. t, co spotkało się z szerokim protestem unijnych, w tym też polskich producentów bydła.

Zarówno państwa UE, jak i kraje MERCOSUR zgodnie deklarowały chęć zakończenia negocjacji do końca 2017 roku, jednak z powodu braku porozumienia między UE a Argentyną i Brazylią w sprawie importu wołowiny, nie udało się zamknąć rozdziału negocjacji dotyczącego wzajemnego dostępu do rynków w planowanym terminie. To z kolei oznacza, że zawarcie umowy o strefie wolnego handlu między UE a krajami Wspólnego Rynku Południa może opóźnić się o kolejne lata. Jesienią 2018 roku w Brazylii, która jest największym państwem członkowskim MERCOSUR, odbędą się wybory prezydenckie i parlamentarne. Po tym jak wygrał Donald Trumpa w wyborach prezydenckich w USA w 2016 roku przekreśliła szanse na utworzenie unijno-amerykańskiej strefy wolnego handlu (TTIP), istnieje obawa, że również polityczne zmiany w Ameryce Południowej mogą zniweczyć plany kolejnego tego typu porozumienia.

Podsumowanie

Polska jest znaczącym importerem netto produktów rolno-spożywczych z krajów MERCOSUR. Wartość deficytu w polskim handlu rolno-spożywczym z tym ugrupowaniem w 2016 roku wyniosła 1,1 mld USD. Ewentualne obniżenie poziomu ochrony celnej rynków rolnych UE i MERCOSUR może skutkować pogłębieniem tego deficytu. Największe obawy o utratę przewag konkurencyjnych na rzecz dostawców z państw Wspólnego Rynku Południa mogą przejawiać polscy producenci mięsa, podrobów i przetworów mięsnych, zwłaszcza wołowych i drobiowych, ale także cukru.

Dalsza liberalizacja handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami MERCOSUR nie wpłynie na umocnienie roli krajów Wspólnego Rynku Południa, jako miejsca zbytu produktów wytwarzanych w UE, w tym w Polsce. Kraje te, ze względu na bogate złoża surowców oraz stosunkowo duży i silny sektor rolniczy, którego potencjał produkcyjny sprzyja nie tylko zaspokajaniu potrzeb żywnościowych rynku wewnętrznego, ale i tworzeniu nadwyżek eksportowych, same w sobie stanowią bowiem swoisty „spichlerz świata”. Niemniej jednak, producenci niektórych branż, w tym np. mleczarskiej czy napojów, mogą na tym porozumieniu zyskać.

Z punktu widzenia polskich producentów żywności, ważne jest, aby przyszła umowa zawierała postanowienia obejmujące efektywne mechanizmy ochronne, dzięki którym możliwe będzie szybkie i skuteczne reagowanie na ewentualne

zagrożenia dla unijnych producentów w postaci pogorszenia sytuacji rynkowej, wynikającego np. z nadmiernego lub zbyt taniego importu.

Bibliografia

- Ambroziak, Ł., Bułkowska, M. (2015). Całościowe Gospodarcze i Handlowe Porozumienie z Kanadą (CETA) oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji a konkurencyjność polskich producentów żywności. W: I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1), seria Program Wieloletni 2015–2019*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Bułkowska, M. (2017). Kierunki polskiego eksportu mięsa i produktów mięsnych. *Studia i Prace WNEiZ US*, 49/2, 35–47.
- European Commission (2010). Komunikat Komisji Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego wykluczeniu społecznemu. Pobrane z: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf (3.03.2018).
- Burrell, A., Ferrari, E., González Mellado, A., Himics, M., Michalek, J., Shrestha, S., Doorslaer, B. (2011). *Potential EU-Mercosur Free Trade Agreement: Impact Assessment*. European Commission
- Kirkpatrick, R. (2017). *Potential Agricultural Trade Implications of the EU-MERCOSUR FTA*. USDA Foreign Agricultural Service.
- Kita, K. (2013). Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z MERCOSUR. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 170, 239–252.
- Pawlak, K., Sapa, A. (2016). Potencjalne skutki utworzenia strefy wolnego handlu UE -MERCOSUR dla handlu rolno-żywnościowego UE. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 1/16 (31), 199–210.
- Pera, B. (2013). Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej po wybuchu globalnego kryzysu gospodarczego. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 172.
- WITS. Pobrane z: <http://wits.worldbank.org> (3.03.2018).

POTENTIAL EFFECTS OF THE CREATION OF THE EU-MERCOSUR FREE TRADE AREA FOR POLISH AGRI-FOOD TRADE

Abstract

The aim of the study is to assess the impact of FTA between the EU and MERCOSUR on Polish agri-food trade. The article analyzes Poland's agri-food trade with the MERCOSUR countries, identifies barriers in mutual trade and discusses the most important problems arising during the negotiations. Studies have shown that MERCOSUR is the main non-EU market in terms of Polish agri-food imports, but is of marginal importance in the export of these products. Trade exchange of agri-food products is the main sensitive point of negotiation, especially in the context of beef and poultry, ethanol and sugar. The increase in EU imports from MERCOSUR may pose a threat to Polish producers of beef and poultry. However, marginal exports limited mainly to confectionery products may indicate unused opportunities for the development of Polish exports to Common Southern Market (eg. for dairy products or beverages).

Keywords: foreign trade, FTA, MERCOSUR, European Union, Poland

JEL codes: F13, F14, F15