

**PROTEKCJONIZM KONTRA LIBERALIZM  
W HANDLU ROLNYM? CŁA CZY ŚRODKI  
POZATARYFOWE W KWESTII OCHRONY RYNKU?  
SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJOWE  
POLSKIEGO SEKTORA ROLNEGO**

Elżbieta Daszkowska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Abstrakt.** U progu XXI wieku w dobie dominacji poglądów liberalnych na handel światowy, obserwuje się coraz częściej sytuację, kiedy to państwa rozwinięte, tradycyjnie uchodzące za orędowników nieograniczonej wymiany handlowej, coraz częściej uciekają się do stosowania pozataryfowych narzędzi formy ochrony własnych rynków. Celem niniejszego artykułu jest próba ustalenia, czy cła są wciąż skutecznym narzędziem ochrony rynku, czy może ustąpiły znaczenia barierom pozataryfowym. Poza tym w niniejszym opracowaniu został podjęty temat aktualności protekcyjnistycznego stanowiska w kwestiach rolnych, jakie Polska prezentuje od lat, pod kątem szans i zagrożeń rozwojowych tego sektora gospodarki w pierwszej dekadzie XXI wieku.

**Słowa kluczowe:** protekcjonizm rolny, cła, środki (bariery) pozataryfowe, WTO, liberalizacja handlu rolnego, zakaz eksportu produktów mięsnych, czynniki wzrostu i zagrożenia (bariery) eksportu polskich produktów rolnych

**WSTĘP**

Historia interwencjonizmu państwowego w rolnictwie sięga początków państwowości, tzn. sektor agrarny znajdował się w orbicie zainteresowania władzy odkąd tylko powstała zinstytucjonalizowana forma państwowości. Kluczową przesłanką tłumaczącą taki stan rzeczy jest fakt, że ziemia nie jest takim samym dobrem jak inne środki produkcji. Posiadanie ziemi oznacza zazwyczaj możliwość kształtowania i prowadzenia

autonomicznej polityki przez państwo w każdej dziedzinie. Poza tym ziemia jest dobrem niepomnażalnym i spełniającym w społeczeństwie wiele istotnych funkcji. W literaturze ekonomicznej poświęconej tematyce agrarnej tradycyjnie już wskazuje się na pięć kluczowych przyczyn interwencjonizmu państwowego [Wilkin 2003]:

- 1) niekompletność i przydatność dostarczania rolnictwu dóbr o charakterze publicznym,
- 2) konieczność i przydatność dostarczania rolnictwu dóbr o charakterze publicznym,
- 3) występowanie zjawiska kosztów i efektów zewnętrznych,
- 4) niedoskonałość informacji,
- 5) brak wystarczalności dochodowej rolnictwa.

Poza wyżej wymienionymi tradycyjnymi przesłankami uzasadniającymi celowość podejmowania działań interwencjonistycznych przez państwo w rolnictwie, należy wspomnieć również o konieczności zapewnienia przez każde państwo bezpieczeństwa żywnościowego i dbanie o samowystarczalność żywnościową swoich obywateli. Ten właśnie argument odgrywał główną rolę w kształtowaniu polityki XX wieku, zwłaszcza wśród krajów, w gospodarkach których w XIX wieku rolnictwo stanowiło dominującą część gospodarki, jak np. Polska.

Celem niniejszego opracowania jest próba znalezienia odpowiedzi na dwa istotne pytania: czy protekcyjnistyczne podejście w kwestiach rolnych, takich jak: dostęp do rynku, możliwość stosowania klauzul ochronnych – SSG czy zapisy odnośnie szczególnego traktowania towarów wrażliwych, jakie Polska zajmuje od lat, ma jeszcze rację bytu [Sawicki 2008]. Autor niniejszego artykułu usiłuje ustalić, czy w XXI wieku środki taryfowe lub bariery pozataryfowe odgrywają większą rolę pod kątem skuteczności ochrony rodzimych rynków. Ponadto, poruszając tematykę kwestii wyboru podejścia protekcyjnistycznego lub liberalnego w handlu artykułami rolnymi, należy określić zarówno szanse rozwojowe, jak i zagrożenia tego sektora gospodarki na przykładzie Polski.

## **PERSPEKTYWA ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU W KONTEKŚCIE PROCESÓW LIBERALIZACJI HANDLU UE Z KRAJAMI TRZECIMI**

Wspólnota Europejska od wielu lat czynnie uczestniczy w procesie liberalizacji wymiany światowej, w tym handlu towarami rolnymi. W wyniku implementacji porozumienia z 1995 roku kończącego Rundę Urugwajską WTO, UE dokonała znaczącej redukcji swoich stawek celnych w imporcie towarów pochodzących z krajów trzecich, będących członkami WTO, uzyskując przy tym analogiczne ustępstwa ze strony swoich partnerów handlowych [Kawecka-Wyrzykowska i Zapędowski 1998]. W 2001 roku rozpoczęła się kolejna tura rokowań liberalizujących handel światowy pod auspicjami WTO (tzw. Runda Doha), której celem jest dalsza redukcja ochrony celnej członków WTO, w tym między innymi UE.

Równoległe do procesu negocjacji wielostronnych w ramach WTO, UE rozwinęła system umów handlowych o charakterze bilateralnym, zapewniających nawet bardziej preferencyjne warunki handlu między UE a 20 państwami niż porozumienia WTO [Kawecka-Wyrzykowska i Synowiec 2004]. Wśród tych państw znajdują się takie kraje, jak: Turcja, Norwegia, Islandia, Lichtenstein, Szwajcaria, Macedonia, Chorwacja, Algieria, Egipt, Meksyk, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Syria,

Tunezja, Chile, Meksyk, Afryka Południowa. Warto zauważyć, że Komisja Europejska jest poza tym aktywnie zaangażowana w proces negocjacji umów handlowych z krajami Zatoki Perskiej i ugrupowaniem Mercosour (Brazylia, Argentyna, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela). Planowane jest rozpoczęcie podobnych rozmów z Indiami, Koreą Południową, krajami Asean, a w dalszej perspektywie również z Rosją i Ukrainą [Konończuk 2007]. Tak więc w najbliższym czasie należy się spodziewać postępującej redukcji stawek celnych UE w imporcie towarów rolnych z państw trzecich, połączonej z procesem obniżki ochrony celnej stosowanej przez kraje trzecie na produkty pochodzące z krajów Europy Zachodniej (w tym oczywiście również z Polski). Jednakże wpływ tego procesu na możliwości rozwoju polskiego eksportu nie jest tak jednoznaczny. Będzie on bowiem zależał od tego, w jakim stopniu państwa trzecie będą stosować środki ochronne względem polskich produktów. Poza tym istotną rolę będzie również skuteczność działań podejmowanych przez polskich producentów w celu znalezienia odbiorców na rynkach zbytu, co bezpośrednio tłumaczy konieczność wspierania działań promocyjnych krajowych produktów w krajach trzecich [Rzytki 2005].

### **MOŻLIWOŚCI EKSPORTU POLSKICH PRODUKTÓW ROLNYCH W PIERWSZEJ DEKADZIE XXI WIEKU – SZANSE I ZAGROŻENIA**

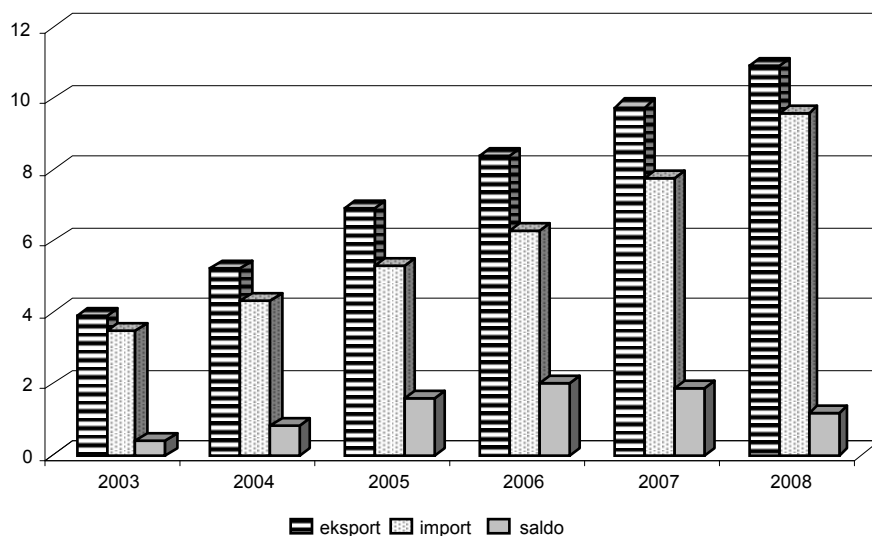
Od czasu akcesji Polski do UE jest zauważalny bardzo szybki wzrost eksportu rolno-spożywczego do państw Europy Zachodniej, a o jego dynamice dobitnie świadczy wykres zamieszczony na następnej stronie.

Trzeba podkreślić, że kluczowymi odbiorcami polskiej żywności – około 75% wielkości odnotowanego eksportu – były i są kraje UE [Agriculture... 2008]. Wyjaśnienia tego stanu rzeczy należy szukać w ostatecznym zniesieniu z dniem akcesji Polski do UE (tj. 1 maja 2004 roku) barier taryfowych, które, mimo iż były na stosunkowo niskim poziomie, stanowiły jednak dość skuteczną ochronę rynku UE.

W ten sposób wzmocnił się „efekt kreacji handlu”, zapoczątkowany w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku wraz ze stopniową redukcją stawek celnych na produkty rolne w relacjach handlowych Polski z krajami ówczesnej UE [Krugman i Obstfeld 2001]. Na duży popyt na polskie towary na rynku państw „starej UE” miały wpływ takie czynniki konsumpcyjne, jak: niskie koszty produkcji (dzięki cenie pracy, kapitału, energii i ziemi kilkukrotnie niższej niż w UE), wysoka jakość i bezpieczeństwo polskiej żywności. Znaczenie wspomnianych czynników jest niezbędne, aby „efekt przesunięcia handlu” utrwalił się. Zamieszczone na poniższym diagramie dane liczbowe wymienionych czynników wzrostu polskich produktów żywnościowych wyraźnie świadczą o kluczowym znaczeniu wspomnianych przewag komparatywnych polskich dóbr konsumpcyjnych.

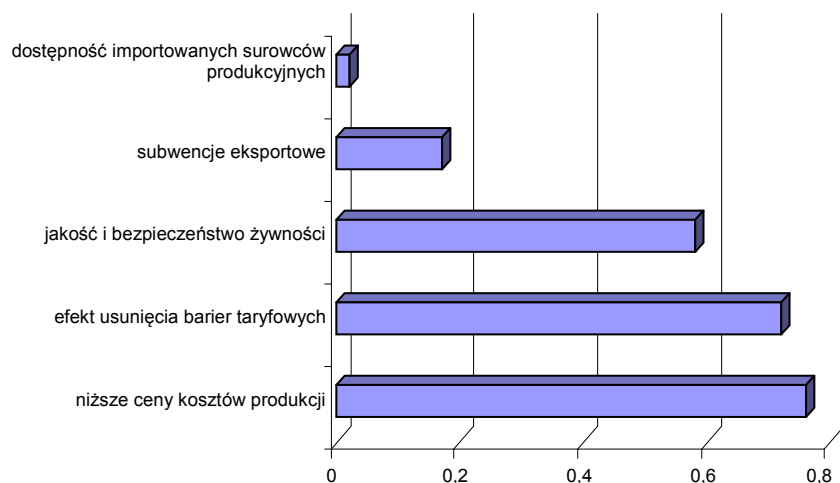
Wpływ scharakteryzowanych powyżej czynników ekonomicznych widać bardzo wyraźnie podczas porównywania marż przetwórczych w sektorze rolno-spożywczym w Polsce i w Niemczech (tab. 1).

Porównanie zamieszczonych w powyższej tabeli cen zbytu w Polsce i w Niemczech na poziomie przetwórstwa wyraźnie wskazuje, iż Polska posiada przewagę komparatywną w praco- i kapitałochłonnych dziedzinach przemysłu. Wyraźna przewaga kosztowa występuje w sektorach: piekarskim, margarynowym, przetworów drobiarskich i mięsa drobiowego, a także ryb i przetwórstwa z mięsa czerwonego i masła.



Rys. 1. Wartość eksportu i importu polskich produktów rolno-spożywczych w latach 2003-2008 (mld Euro)

Źródło: na podstawie prezentacji Szczepaniaka i Urbana [2009].



Rys. 2. Czynniki wzrostu eksportu polskich produktów żywnościowych po akcesji Polski do UE

Źródło: Szczepaniak [2008].

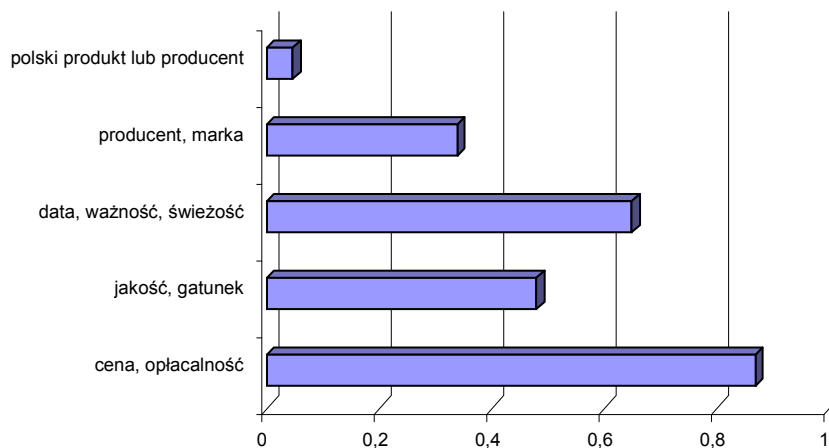
Wy tłumaczenia opisanego powyżej wzrostu popytu na polskie towary konsumpcyjne na rynkach krajów UE poza czynnikami kosztowymi, należy doszukiwać się w ich kluczowych atutach, takich jak wysoka jakość i bezpieczeństwo, będące konsekwencją wysokich wymagań sanitarnych w procesie produkcji [Grochowska 2005]. Jednakże

Tabela 1. Marże przetwórcze w sektorze rolno-spożywczym

Wyszczególnienie	Polska (euro/t)	Niemcy (euro/t)	Niemcy = 100
Przemiał pszenicy	65	75	87
Przerób rzepaku	67	29	231
Produkcja cukru	304	338	90
Produkcja skrobi ziemniaczanej	192	172	112
Przetwórstwo mleka	190	273	70
Przetwórstwo i dystrybucja wieprzowiny	1 310	2 970	44
Przetwórstwo i dystrybucja wołowiny	.	4 450	.
Ubój trzody	320	530	60
Ubój bydła	210	400	53
Ubój drobiu	210	325	65

Źródło: Urban [2005].

słabością polskich produktów jest brak wyraźnie rozpoznawalnej marki, tak aby popyt na nie mógł się utrzymać pomimo napływu tańszych towarów importowanych z państw trzecich. Poza tym problemem jest również rozwarstwienie dochodowe społeczeństwa, które uwidacznia się w tym, że kluczowym determinantem zakupów w Polsce jest wciąż cena. Znaczenie tych determinantów zakupów zostało przedstawione w formie wykresu (rys. 3).



Rys. 3. Kupuję, bo... Na co Polacy zwracają uwagę podczas codziennych zakupów

Źródło: Kupuj polskie... [2009].

Przykładem oddającym realną groźbę wspomnianych powyższej zagrożeń są chociażby problemy, jakich doświadczają polscy producenci mrożonych truskawek w wyniku nadmiernego importu na nasz rynek mrożonek po cenach dumpingowych [Wprowadzono cła... 2006]. Jednocześnie procedury wprowadzania dostępnych obecnie mechanizmów obronnych, takich jak: cła ochronne czy antydumpingowe z uwagi na ich czasochłonny charakter i rozbudowane procedury administracyjne okazały się już nie dopasowane do obowiązujących realiów gospodarczych i specyfiki sektora rolnego, w wyniku czego nie zapobiegły stratom wywołanym przez nadmierny import chińskich mrożonek [UE wprowadza cła... 2006]. W tym miejscu należy dodać, że KE planuje reformę tychże środków ochrony rynku, aby tryb i procedury ich wdrażania były bardziej dopasowane do współczesnych realiów. Należy więc zakładać, z dużym prawdopodobieństwem, że podejście KE do tej sprawy będzie liberalne.

Wypieranie polskich producentów rolnych z rynku wewnątrzspółnotowego może okazać się faktem ze względu na planowane w WTO redukcje stawek celnych na produkty agrarne, które mają mieć charakter progresywny, tzn. tym wyższa redukcja, im wyższa jest aktualna stawka celna [Revised Draft... 2008]. Tak więc redukcja dotknie przede wszystkim produkty wrażliwe dla polskiej gospodarki, takie jak: cukier, mięso, produkty mleczne, które obecnie mają zapewnioną ochronę w postaci wysokich stawek celnych. O skutkach zakładanej liberalizacji, a więc zakładanym spadku ochrony celnej rynku, przeprowadzanej zgodnie z zasadą „im wyższy stopień redukcji stawki celnej, tym wyższy poziom wolumenu importu”, dobitnie świadczą dane liczbowe ujęte w tabeli 2.

W państwach rozwiniętych, w przypadku produktów uznanych za wrażliwe jest proponowany limit w wysokości 4-6% linii taryfowych, które można umieścić w tej kategorii i przez to zwiększyć poziom ich ochrony celnej, gdyż istnieje możliwość zastosowania mniejszej redukcji taryfowej (o 1/3, 1/2 lub 2/3 w porównaniu ze standardową redukcją) [paragraf 72 Revised Draft... 2008]. Każdy kraj lub ugrupowanie integracyjne będzie mieć prawo wyboru klasyfikacji produktów do kategorii wrażliwych.

Tabela 2. Zakładany poziom stawek celnych UE

Opis produktu	Wysokość obecnej stawki celnej (%)	Stawka celna po zastosowaniu maksymalnego poziomu redukcji (%)	Stawka celna po zastosowaniu minimalnego poziomu redukcji (%)
Wołowina, świeża lub schłodzona	85,2	26,0	65,5
Wołowina mocno schłodzona	141,8	43,2	100
Świnina bez kości, świeża lub schłodzona	25,4	10,8	20
Świnina bez kości, mocno schłodzona	26,4	11,1	21,4
Mięso drobiowe bez kości, mocno schłodzona	87,9	26,8	67,7
Mleko	80,3	24,5	61,8
Masło	89,8	27,4	69,1
Pomidory	53,8	19,6	42,5
Jabłka	38,6	16,7	31,3
Cukier do rafinowania	130,3	39,7	100
Biały cukier	168,7	51,5	100

Źródło: Zapędowski [2008].

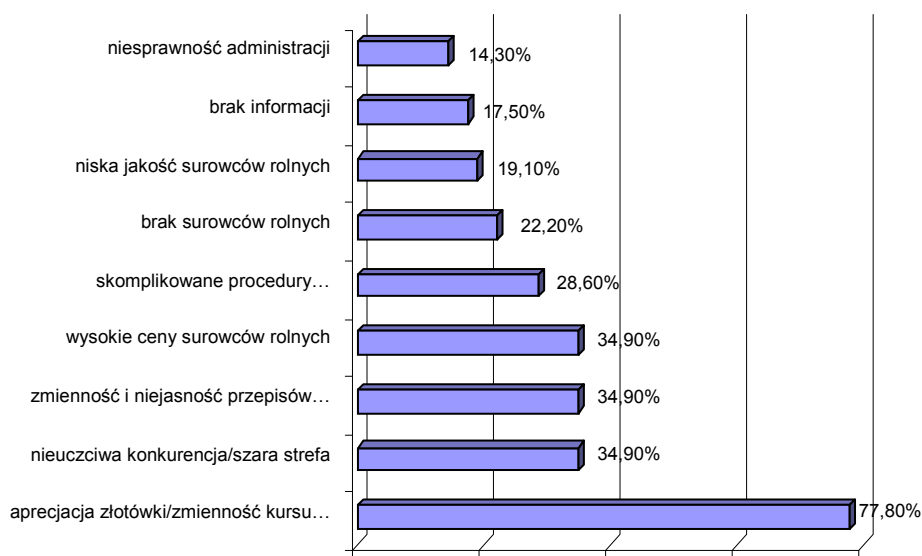
W przypadku takiego ugrupowania integracyjnego, jakim jest UE, przyszła lista towarów klasyfikowanych jako wrażliwe będzie obejmowała poszczególne linie taryfowe z takich sektorów, jak: mięso, mleko, cukier, warzywa i owoce. Decyzja dotycząca ostatecznego kształtu listy towarów wrażliwych z całą pewnością będzie wynikiem kompromisu, ponieważ towary uznawane za wrażliwe nie są takie same w każdym z państw członkowskich UE.

W dłuższym okresie negatywne skutki implementacji zredukowanych stawek taryfowych z całą pewnością okażą się odczuwalne poprzez wypieranie produktów rolnych nie tylko z rynku krajowego, lecz także z rynków państw trzecich, które do tej pory były odbiorcami znaczącej ilości produktów rolno-spożywczych pochodzących z Polski. Potwierdzeniem realności przybliżonego tu zagrożenia są chociażby utrudnienia i straty, na jakie zostali narażeni polscy eksporterzy mięsa i wyrobów mięsnych na rynki Ukrainy czy Rosji [Daszkowska 2008]. Analiza przyczyn utrzymywania przez długi czas zakazu eksportu wymienionego asortymentu produktów na rynki państw Europy Wschodniej udowadnia wręcz, że w XXI wieku to nie środki taryfowe, lecz bariery pozataryfowe, takie jak przepisy fitosanitarne czy przewlekłe procedury weterynaryjne, okazują się być realną barierą w handlu. O skuteczności tejsze „broni ekonomicznej” świadczy chociażby powszechność powoływania się na względy bezpieczeństwa żywności przez tak ważne dla gospodarki światowej kraje, jak Stany Zjednoczone czy Japonia. W chwili obecnej polskie firmy mogą eksportować na rynek amerykański jedynie przetwory poddane obróbce termicznej, takie jak: konserwy, natomiast pozostałe rodzaje asortymentu branży mięsnej są właściwie wyłączone z relacji gospodarczych z partnerem amerykańskim [Bielecki i Drewnowska 2007]. Również rynek Japonii był przez pewien czas zamknięty przed polskimi produktami mięsnymi. Władze tego państwa wprowadziły oficjalny zakaz eksportu dla produkcji z branży mięsnej, uzasadniając go przepisami bezpieczeństwa żywności. Dopiero od kwietnia 2006 roku polscy producenci wyrobów mięsnych i przetworów mogli wznowić eksport swoich produktów na ten rynek, zaś z dniem 16 maja 2008 roku otworzyła się taka możliwość dla producentów i sprzedawców drobiu [Eksport... 2008]. Pomimo oficjalnego otwarcia rynku tego państwa azjatyckiego, wcale nie jest tak łatwo nawiązać i podtrzymać polskim producentom relacje handlowe, ze względu na panującą ostrą konkurencję ze strony eksporterów amerykańskich, kanadyjskich czy duńskich, ale również z uwagi na bardzo wygórowane wymogi jakościowe panujące na rynku japońskim, a dotyczące parametrów sprzedawanych wyrobów [Naszkowska 2008]. W tym miejscu warto zaznaczyć, iż nasi rodzimi wytwórcy artykułów spożywczych nie mieli większych problemów z dostosowaniem swojej produkcji do wymogów produkcyjnych panujących na rynku wewnątrzspółnotowym, a z kolei producenci państw trzecich (np. brazylijscy czy chińscy), produkujący na swoje rodzime rynki, w ogóle nie muszą ponosić kosztów związanych z zapewnieniem wysokiego bezpieczeństwa jakościowego wytwarzanych przez siebie produktów rolnych [Wojciechowski 2007]. Kraje UE mogą borykać się w przyszłości z większymi problemami z utrzymaniem wysokich standardów zdrowotnych i zapewnieniem dobrostanu zwierząt. Z kolei kraje rozwijające się twierdzą, że w polityce państw rozwiniętych środki taryfowe ustąpią miejsca nadmiernie restrykcyjnym barierom sanitarnym. Dodatkowo, kraje rozwijające się często podnoszą zarzut, iż bez wsparcia technicznego i pomocy finansowej nie zdołają skorzystać z szansy, jaką stwarzają zwiększone możliwości eksportu [Assessing... 2006]. Tak więc liberalizacja wymiany handlowej nie

stanowi automatycznie szansy dla stron w handlu, a to z kolei rodzi pokusy do stosowania lepiej ukrytych form protekcjonizmu.

Szansą na rozwój polskiego rolnictwa jest objęcie tego sektora gospodarki zasadami Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) UE, która ma stabilizować rynki rolne w połączeniu z założeniami utrzymania gwarancji dochodów dla producentów sektora żywnościowego. Oceniając dotychczasowy kierunek reform WPR można stwierdzić, że jej dotychczasowa ewolucja jest korzystna dla polskiego rolnictwa, co jest szczególnie widoczne w przypadku implementacji jednolitych płatności obszarowych i uzależnienia przyznania płatności od stosowania dobrych praktyk rolniczych, łącznie z wymogami bezpieczeństwa żywności i odchodzeniem od stosowania dopłat wspierających produkcję rolą [Goraj 2009]. W ten sposób będzie wzmacniać się pozycja producentów sektora żywnościowego mających niższe koszty produkcji, do których zaliczają się w dużej mierze polscy producenci rolni. Dodatkowo, długofalowym skutkiem reformy WPR może być proces przemieszczania się produkcji rolnej na obszary nowych krajów członkowskich UE – w tym Polski.

Poza wyżej wymienionymi szansami rozwojowymi polskiego sektora rolnego, wynikającymi bezpośrednio z akcesji Polski do UE i większymi możliwościami eksportowymi, warto zwrócić uwagę na rzeczywiste i potencjalne zagrożenia związane z tym obszarem tematycznym. Kluczowe czynniki uznane za główne bariery zostały ujęte w formie graficznej na rysunku 4.



Rys. 4. Bariery wzrostu eksportu polskich produktów rolnych i płodów rolnych do UE  
Źródło: Szczepaniak [2008].

Czynnikiem uznawanym za kluczową barierę wzrostu eksportu polskich produktów i płodów rolnych jest aprecjacja polskiej waluty narodowej lub częsta zmienność kursu. Ta sytuacja jest niekorzystna dla krajowych eksporterów, ponieważ ogranicza konkurencyjność krajowych produktów na zagranicznych rynkach. Z drugiej jednak strony



trzeba pamiętać, że proces stopniowego umacniania się polskiej złotówki względem zagranicznych walut narodowych przyczynia się do wzrostu konkurencyjności dóbr importowanych, co – jak wykazano powyżej – stanowi zagrożenie dla polskich producentów branży rolno-spożywczej. Pozostałe bariery zidentyfikowano jako mniej groźne. Należy jednak zwrócić uwagę na takie bariery, jak: zmienność przepisów prawa, niesprawność administracji czy częste zmiany przepisów prawa, gdyż nie są to czynniki natury ekonomicznej (a więc wynikające z zasad gry rynkowej czy rzadko zmieniające się dane). Utrudnienia natury biurokratycznej można z reguły łatwo zidentyfikować i poczynić działania mające na celu ułatwienie działania przedsiębiorcom.

## **WNIOSKI**

1. Akcesja Polski do UE ujawniła w pełni przewagi konkurencyjne polskiego sektora rolno-spożywczego nad wytwórcami żywności państw „starej UE”, czego skutkiem od 2004 roku jest bardzo gwałtowny wzrost eksportu artykułów rolno-spożywczych na rynki państw Europy Zachodniej. Z kolei obecność polskich producentów branży spożywczej na blisko 400-milionowy rynek europejski ustabilizowała pozycję polskich eksporterów żywności w poszerzonej UE.

2. Eksport do krajów UE będzie zapewne dominował w relacjach handlowych Polski z zagranicą. Można nawet zaryzykować tezę, iż będzie wzrastał, ponieważ możliwości eksportowe w wielu sektorach są dalekie od wyczerpania. Korzystna dla polskich eksporterów różnica między cenami na rynku krajowym a cenami na rynkach zagranicznych UE, w połączeniu z rozszerzaniem rynku wewnętrznego UE (akcesja Rumunii i Bułgarii), powinna wpłynąć na pobudzenie eksportu. Konieczne są jednak zakrojone na szeroką skalę działania promocyjne przybliżające i utrwalające wizerunek polskich marek.

3. Obok zwiększających się możliwości eksportowych polskich artykułów rolno-spożywczych do krajów UE, należy zwrócić uwagę na zachodzący równolegle i mający odwrotny skutek proces zmniejszania ochrony celnej rynku UE względem importu z krajów trzecich na rynki państw Europy Zachodniej, w ramach trwającej obecnie kolejnej rundy rokowań liberalizujących handel rolny – Rundy Doha. Z uwagi na fakt, że poziom wymaganych ustępstw od UE zdecydowanie przewyższa potencjalne koncesje udzielane ze strony państw trzecich, zdecydowanie negatywnym skutkiem tychże procesów zachodzących w gospodarce może być obniżenie popytu w tych krajach na produkty z Polski. Z tego też powodu można uznać, iż stanowisko dotychczas prezentowane przez Polskę, stwierdzające, że proces liberalizacji handlu UE z zagranicą nie powinien prowadzić do daleko idącej obniżki stawek celnych, gdyż w przyszłości może to skutkować destabilizacją wrażliwych sektorów polskiej gospodarki, jest słuszne.

4. Utrudnienia, jakich doświadczyli polscy producenci branży mięsnej, usiłujący sprzedać swoje produkty na rynkach państw trzecich, takich jak: Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja czy Ukraina, jawnie dowodzą, iż na progu XXI wieku to nie cła, lecz środki pozataryfowe są realną barierą utrudniającą dostęp do rynków państw trzecich. Spostrzeżenie to jest o tyle istotne, że z uwagi na specyficzny charakter tychże środków ochrony rynku ich liberalizacja na forum WTO nie jest obecnie możliwa.

**LITERATURA**

- Agriculture and Food Economy in Poland. 2008. Ministry of Agriculture and Rural Development, Warsaw.
- Assessing World Bank Support for Trade 1987-2004. An IEG Evaluation. 2006. The World Bank. [www.worldbank.org/ieg](http://www.worldbank.org/ieg).
- Bielecki J., Drewnowska B., 2007. USA nie boją się polskiego mięsa. Rzeczpospolita z 14.02.2007.
- Daszkowska E., 2008. Zwischen Osten und Westen. Die Wichtigsten Probleme in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Ukraine, Russland und Polen. J. Agribus. Rural Dev. 2(8), 25-36.
- Eksport polskiego mięsa do Japonii. 2008. <http://www.tokio.polemb.net.pht?document=279> [dostęp 7.08.2008].
- Goraj L., 2009. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na dochody polskich gospodarstw rolnych. W: Materiały z konferencji „Polska wizja Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 r.”. Warszawa, 26.01.2009. SGGW, Warszawa.
- Grochowska M., 2005. Wymagania sanitarne przy produkcji i sprzedaży żywności tradycyjnej. W: O produktach tradycyjnych i regionalnych. Red. M. Gąsiorowski. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., 2004. Unia Europejska. T. 1. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Zapędowski W., 1998. Polska w WTO. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Konończuk W., 2007. Perspektywy stosunków UE-Ukraina po rozpoczęciu negocjacji nad nowym układem. Wspólnoty Europejskie 3, 184, 10-15.
- Krugman P., Obstfeld M., 2001. Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWN, Warszawa.
- Naszkowska K., 2007. Świnie pojadą pociągiem do Chin. <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33181,5055511.htm> [dostęp 25.03.2008].
- Piński A., Molga T., Zdziechowska M., 2009. Kupuję, bo... Na co Polacy zwracają uwagę podczas codziennych zakupów. W: Kupuj polskie, czy zakupowy patriotyzm uchroni nas przed kryzysem. Wprost z 1.02.2009.
- Revised Draft Modalities for Agriculture. 2008. TN/AG/W/4/Rev. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/chair\\_texts08\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/chair_texts08_e.htm) [dostęp 10.07.2008].
- Revised Draft Modalities For Agriculture. 2008. TN/AG/W/4?Rev.3. [http://www.wto.org/english/news\\_e/news08\\_e/meet08\\_summary\\_28july\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/meet08_summary_28july_e.htm) [dostęp 10.07.2008].
- Rzytki M., 2005. Sprzedać produkt tradycyjny. W: O produktach tradycyjnych i regionalnych. Red. M. Gąsiorowski. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- Sawicki M., 2008. Odpowiedź Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z upoważnienia Prezesa Rady Ministrów na zapytanie nr 1237 w sprawie stanu negocjacji w ramach Rundy Doha. <http://orka2.sejm.gov.pl/I26.nsf/main/6F99F51E> [dostęp 20.04.2008].
- Szczepaniak I., 2008. Competitiveness of the Polish food producers after accession to the EU. Raport „The Polish Agro-food economy after the four years of the Membership”. IERiGŻ, Warszawa.
- Szczepaniak I., Urban R., 2009. Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego. W: Materiały konferencji „Polska wizja WPR po 2013 r.” Warszawa, 26.01.2009. MRiRW.
- UE wprowadza cła antydumpingowe na truskawki mrożone z Chin i obuwie skórzane z Chin i Wietnamu. 2006. <http://www.mg.gov.pl/Wiadomosci/Archiwum/Rok+2006/briefing.htm> [dostęp 10.10.2006].
- Urban R., 2005. Polski przemysł spożywczy – konkurencyjność i szanse rozwojowe. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Wilkin J., 2003. Interwencjonizm państwowy był, jest i będzie. Nowe Życie Gospodarcze 8, 348.

- Wojciechowski J., 2007. Zatrzymać import brazylijskiej wołowiny. <http://www.ppr.pl/artukul.php?> [dostęp 18.07.2007].
- Wprowadzono cła antydumpingowe na truskawki z Chin. 2006. <http://www.mg.gov.pl/Wiadomosci/Archiwum/Rok+2006/antydumping.htm> [dostęp 18.10.2006].
- Zapędowski W., 2008. Liberalisation of Agricultural Trade within the WTO: A Challenge for European Agriculture. W: Raport: „Farms In Central and Eastern Europe – Today and Tomorrow”. IERiGŻ, Warszawa.