

Nataliya Horin¹

Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki

Julian Krzyżanowski²

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych,
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Konkurencyjność ukraińskiego sektora rolno-spożywczego na unijnym rynku po utworzeniu strefy wolnego handlu UE-Ukraina

Competitiveness of the Ukrainian agri-food sector in the EU market under the EU-Ukraine free trade agreement

Synopsis. W artykule podjęto próbę oceny zmiany warunków prowadzenia handlu produktami rolno-spożywczymi UE z Ukrainą po wejściu w życie umowy o SWH. Odnotowano wyraźny wzrost oszczędności ukraińskich eksporterów wskutek zniesienia barier handlowych. Analizowano intensywność handlu produktami rolno-spożywczymi między Ukrainą, Polską i UE wykorzystując wskaźnik Grubela-Lloyda. Ustalono, że większa część wymiany w sektorze rolno-spożywczym pomiędzy Ukrainą a UE odbywa się w ramach handlu wewnątrzbranżowego, a w poszczególnych grupach produktów istnieje tendencja do wzrostu intensywności handlu wewnątrzbranżowego, szczególnie w handlu pomiędzy Ukrainą i Polską. Na podstawie wyników przeprowadzonych obliczeń wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych według grup towarów SITC 0-1 ujawniono przewagi komparatywne w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi zarówno Ukrainy z Polską i UE, jak Polski z Ukrainą i UE.

Słowa kluczowe: handel produktami rolno-spożywczymi, umowa o strefie wolnego handlu, wskaźnik Grubela i Lloyda, ujawnione przewagi komparatywne

Abstract. The article attempts to evaluate the changes in the terms and conditions of agri-food trade between the EU and Ukraine after the entering into the force of the EU-Ukraine free trade agreement. The significant increase of savings for Ukrainian exporters as a result of the elimination of trade barriers is being noted. In order to analyze the intensity of agri-food trade between Ukraine, Poland and the EU, Grubel-Lloyd index is calculated. It is indicated that the greater part of the agri-food trade between Ukraine and the EU takes place in the framework of intra-industry trade. A tendency to increase of the intensity of intra-industry trade for particular groups of agri-food products, especially in case of bilateral agri-food exchange between Ukraine and Poland. By calculating of Balassa's index of revealed comparative advantage of agri-food export according to SITC (0-1), the comparative advantages in agri-food trade both for Ukraine with Poland and the EU, and for Poland with Ukraine and the EU are determined.

Key words: trade in agri-food products, free trade agreement, Grubel-Lloyd index, revealed comparative advantages

¹ dr, docent, e-mail: talya_gorin@yahoo.com

² dr hab., prof. SGGW, e-mail: julian_krzyzanowski@sggw.pl

Wprowadzenie

Unia Europejska jest największym partnerem handlowym Ukrainy i w sumie jej udział w eksporcie z tego kraju wynosi około 30 procent. Natomiast udział wywozu do Ukrainy w całkowitym eksporcie UE wynosi tylko 1 procent. W wymianie handlowej największą część – aż 32% - obejmują artykuły rolno-spożywcze, co szczególnie skłania do przeprowadzenia badań w celu odpowiedzi na pytania, w jakim stopniu i w jakim kierunku będą rozwijać się stosunki gospodarcze w handlu artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy UE i Ukrainą, czego mogą spodziewać się producenci, eksporterzy i importerzy wyrobów branży rolno-spożywczej w krótko- i długoterminowej perspektywie, jakie wyzwania i możliwości otwierają się przed nimi wskutek rozwijających się procesów integracyjnych. Wejście w życie 1 stycznia 2016 roku pogłębionej i całościowej umowy między UE a Ukrainą o utworzeniu strefy wolnego handlu (SWH) oferuje Ukrainie zniesienie barier handlowych, szczególnie cel wwozowych, a więc otrzymanie łatwiejszego dostępu do rynku wewnętrznego UE, charakteryzującego się wysokim poziomem nie tylko konsumpcji produktów rolno-spożywczych, ale jednocześnie i konkurencji. Niezależnie od liberalizacji warunków handlowych, umowa wykracza poza klasycznie rozumianą strefę wolnego handlu i przewiduje także przyjęcie przez Ukrainę około 60% unijnego prawa, w tym między innymi regulacji, dotyczących przepisów technicznych, sanitarnych, fitosanitarnych, celnych i dotyczących ochrony środowiska. Działanie strefy zależy więc od wielu czynników, przede wszystkim od tego, czy Ukraina rzeczywiście realizuje zawarte w porozumieniu regulacje unijne, wypełniając wymienione przepisy (Ukraina, 2016).

Chociaż eksperci twierdzą, że umowa o SWH ma „przede wszystkim charakter stabilizujący” (Ukraina, 2016), i „na pozytywne skutki umowy trzeba jeszcze sporo poczekać, a na europejski rynek trafią te produkty, które już od dłuższego czasu są eksportowane” (Ukraina, 2015), wydaje się ważnym zbadanie możliwości wejścia Ukrainy na unijny rynek rolno-spożywczy po utworzeniu strefy wolnego handlu z UE. Zostanie przeprowadzona ocena intensywności handlu produktami rolno-spożywczymi z UE oraz analiza konkurencyjności ukraińskiego sektora rolno-spożywczego na rynku EU, co właśnie określa główny cel artykułu.

Przeprowadzone badania mogą być szczególnie interesujące dla polskiego rolnictwa, które jest ważną gałęzią w handlu zagranicznym. Ukraina może traktowana zarówno jako partner, jak i konkurent na rynku UE. Przeprowadzona uwzględni obecny stan i przewiduje kierunki rozwoju stosunków handlowych w sektorze rolno-spożywczym pomiędzy Ukrainą a Polską.

Zakres i metodyka badań

Badanie wykonano stosując analizę porównawczą, w której określono zmiany w warunkach wymiany handlowej towarami rolno-spożywczymi pomiędzy UE a Ukrainą.

Dla analizy intensywności procesu integracji regionalnej często są używane wskaźniki intensywności handlu wewnątrzbranżowego. Ponieważ większa część wewnątrzbranżowej wymiany handlowej między Ukrainą i UE skoncentrowana w sektorze rolno-spożywczym, to w artykule został analizowany poziom jej koncentracji dla poszczególnych produktów rolno-spożywczych na poziomie 2-cyfrowej Nomenklatury Scalonej (NS) za pomocą wskaźnika Grubela-Lloyda (GLI), będącego standardową miarą intensywności handlu

wewnątrzbranżowego dla ustalenia tendencji specjalizacji międzynarodowej w określonym czasie i obliczanego według formuły:

$$GLI = 1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{X_{ij} + M_{ij}},$$

gdzie

X_{ij} – eksport i-tego produktu sektora rolno-spożywczego j-tego kraju;

M_{ij} – import i-tego produktu sektora rolno-spożywczego j-tego kraju.

I chociaż istnieje wiele alternatywnych podejść do obliczenia i interpretacji wskaźnika Grubela-Lloyda, uwzględniających błędy pomiarowe i doceniających udział innych czynników w handlu wewnątrzbranżowym (Egger, 2004), jednak w analizie handlu artykułami rolno-spożywczymi wydaje się bardziej efektywnym wykorzystanie klasycznego podejścia do wymiaru tego wskaźnika.

Należy podkreślić, że pomiędzy krajami mającymi wspólną granicę, w ramach branży może odbywać się wymiana produktami, które są identyczne pod względem funkcjonalności, czyli cech charakterystycznych, ale różnią się według zastosowania (Flam, 1987). Zaś dla uzyskania potwierdzenia hipotezy, że wymiana wewnątrzbranżowa między Ukrainą i Polską jako krajami mającymi wspólną granicę będzie wyższa w porównaniu z wymianą wewnątrzbranżową między Ukrainą i UE-28, czyli po włączeniu do analizy również krajów, z którymi Ukraina wspólnej granicy nie ma, w niniejszym badaniu wskaźniki Grubela-Lloyda zostały obliczone nie tylko dla wymiany wewnątrzbranżowej produktami rolno-spożywczymi Ukrainy z UE-28, a także i Ukrainy z Polską.

Konieczność badania wymiany wewnątrzbranżowej w sektorze rolno-spożywczym Ukrainy z Polską wypływa z podobieństwa ich struktur produkcji i popytu w sektorze rolno-spożywczym, chociaż rolnictwo Ukrainy cechuje się niższym stopniem rozwoju, mechanizacji i kosztów produkcji (Horin, 2007), a według Lindera, im bardziej są podobne struktury popytu dwóch krajów, tym wymiana handlowa między nimi jest potencjalnie intensywniejsza. Jednak ze względu na to, że na kształtowanie struktury popytu w kraju wpływa szereg różnych czynników, wartość średnich przychodów z wymiany jest najważniejszym czynnikiem przesadzającym o wynikach analizy (Linder, 1961).

Oceny poziomu konkurencyjności produktów rolno-spożywczych Ukrainy i Polski na rynkach danych krajów, a także na wspólnym rynku UE przeprowadzono wykorzystując wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA – Revealed Comparative Advantage) dla j-tej grupy produktowej w kraju A, w odniesieniu do kraju/grupy krajów K według teorii przewag komparatywnych B. Balassy (Balassa 1989), liczony w następujący sposób:

$$RCA = \frac{s_j^A}{s_j^K},$$

gdzie S_j – udział j-tej grupy produktów rolno-spożywczych w ogólnym eksporcie rolno-spożywczym.

Wartości większe od 1 wskazują na posiadanie ujawnionych przewag komparatywnych badanego kraju w eksporcie danej grupy produktów na określony rynek.

Analizy zamieszczone w niniejszym opracowaniu zostały przeprowadzone na podstawie danych Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy, Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Eurostatu. Analizy zostały opracowane na poziomie 2-cyfrowej NS (SITC 0-1).

Zmiana warunków prowadzenia wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Ukrainą

Umowa o SWH między UE i Ukrainą jest porozumieniem wzajemnym, które otwiera dla ukraińskich firm te same możliwości na rynkach Unii Europejskiej, jak również dla firm europejskich – na rynku ukraińskim. Jednak, biorąc pod uwagę, że UE jednostronnie otworzyła swój rynek jeszcze w kwietniu 2014 roku, ukraińscy eksporterzy otrzymali lepsze warunki dostępu do Wspólnego Rynku, a także dodatkową szansę na poprawę jakości towarów nie spełniających unijnych przepisów technicznych. Z drugiej strony, średnie stawki celne wobec importu towarów rolno-spożywczych w Ukrainie były niższe w porównaniu ze stosowanymi przez UE i wynosiły 11% (Єрмоленко, 2015), a w przypadku importu z UE obciążenia celne wynosiły jeszcze mniej, co biorąc dodatkowo pod uwagę niewielką ilość ukraińskich barier pozataryfowych oznacza, że wpływ liberalizacji w ramach SWH na unijny eksport towarów rolno-spożywczych jest bardzo ograniczony. Warto zbadać dlaczego tak się dzieje.

Umowa przewiduje, że w ciągu 10 lat obowiązujące cła wwozowe stosowane do produktów rolno-spożywczych będą skasowane przez Ukrainę dla 35,32% linii taryfowych, a przez Unię Europejską – dla 93,1% linii taryfowych (Ocena, 2013). Przewidziane zostały natomiast pewne ograniczenia ilościowe, tzw. kontyngenty taryfowe, dotyczące eksportu 36 produktów rolno-spożywczych z Ukrainy do UE, m.in. grzybów, mleka w proszku, wszystkich produktów mleczarskich, miodu, mięsa drobiowego, zbóż i in.

Zdaniem ukraińskich eksporterów wielkość kontyngentów pozataryfowych jest bardzo niska, natomiast UE wskazuje, że nawet te małe ilości zostają nie wypełnione (Стратегія, 2016). W rzeczywistości już w połowie lutego 2016 r. zostały wyczerpany roczne kontyngenty na kukurydzę (400 tys. t), sok z winogron i jabłek (10 tys. t), miód (5 tys. t). Blisko wyczerpania znajdują się kontyngenty na jęczmień, kaszę jęczmienną i mąkę (63%, 3,9 tys. t z 7 tys. t), cukier (62% 12,4 tys. t z 20,07 tys. t), pszenicę (55%, 519 tys. t z 950 tys. t), owoce (45%, 1,8 tys. t z 4 tys. t), przetworzone pomidory (44%, 4,4 tys. t z 10 tys. t). Zwiększenie ukraińskiej podaży jęczmienia, owsa i słodu do UE zostało spowodowane koniecznością reorientacji eksportu z rynków Rosji i krajów WNP na rynek UE.

Natomiast kontyngenty na mięso i produkty mleczarskie jeszcze nawet nie zaczęły być otwierane. Powodem jest niespełnienie unijnych przepisów technicznych przez ukraińskich producentów. Tylko 10 ukraińskich producentów mleka otrzymało pozwolenie na eksport swoich produktów na rynek UE.

Według Ministra Polityki Rolnej Ukrainy O. Pawlenki, UE jest gotowa do rozszerzenia współpracy z ukraińskimi producentami (Квоти, 2016). Zgodnie z rozwiązaniami SWH, w przyszłości przewidywane jest stopniowe rozszerzenie pewnych kontyngentów pozataryfowych. W szczególności w ciągu 5 lat będzie stopniowe zwiększenie kontyngentów na mięso jagnięce, produkty mleczarskie, zboża, soki, kukurydzę i etanol.

Z przeprowadzonych dotychczasowych ocen zmian warunków prowadzenia wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Ukrainą wynika, iż w rezultacie zmniejszenia i/lub zniesienia ceł ukraińscy eksporterzy towarów rolno-spożywczych zaoszczędzili 220 mln EUR w 2014 roku i 280 mln EUR w 2015 roku. Przewidywano, że w przypadku realizacji wszystkich preferencji handlowych w sektorze rolno-spożywczym w ramach przyznaných Ukrainie kontyngentów taryfowych oszczędność wyniesie 560 mln EUR (Висоцький, 2016). Dostosowanie ukraińskich producentów do wymagań technicznych wywoła redukcję barier pozataryfowych w wymianie handlowej pomiędzy obiema stronami o 50% w sektorze rolno-spożywczym (Furman, 2015).

Natomiast do największych barier, na które natrafiają europejscy eksporterzy w dostępie do ukraińskiego rynku rolno-spożywczego można zaliczyć: korupcję, problemy z odzyskaniem nadpłaconego podatku VAT, brak dostępu do kredytów (szczególnie istotne dla polskich inwestorów), bardzo skomplikowany system biurokratyczny, niestabilny kurs hrywny (Furman, 2015).

Analiza intensywności handlu produktami rolno-spożywczymi między Ukrainą a Polską oraz Ukrainą a UE

W celu ukazania krótko-, średnio- i długoterminowego wpływu stworzenia strefy wolnego handlu między UE a Ukrainą na rynki rolno-spożywcze obu stron zostało przeprowadzone badanie intensywności handlu produktami rolno-spożywczymi Ukrainy z Polską oraz Ukrainy z UE. Biorąc pod uwagę, iż w tym przypadku handel produktami rolno-spożywczymi jest wymianą wewnątrzbranżową, w analizie mierzono wskaźniki Grubel-Lloyda w handlu rolno-spożywczym Ukrainy z UE-28 oraz z Polską. Dla porównania wykorzystane są dane za początkowy rok 2005 polskiej integracji do UE, oraz dane za lata 2014-15, w których jednostronnie zaczęła działać umowa o SWH pomiędzy Ukrainą a UE.

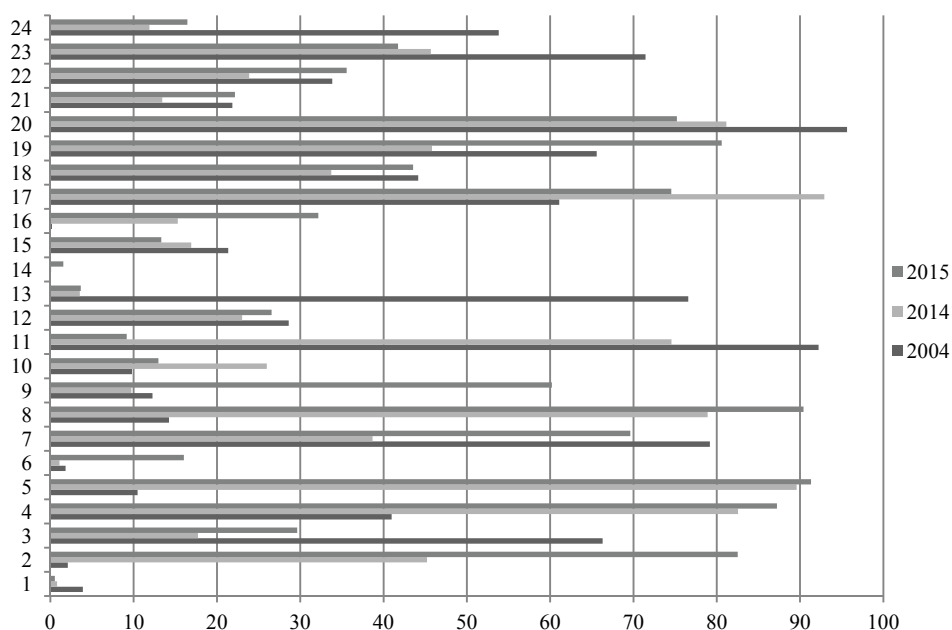
Analiza wskazuje, że w wymienionym okresie handel wewnątrzbranżowy produktami rolno-spożywczymi Ukrainy zarówno z UE-28, jak i z Polską podlegał bardzo istotnym zmianom. W całym okresie lat 2005-2015 odnotowano spadek o aż blisko 36% intensywności ogólnego handlu wewnątrzbranżowego produktami rolno-spożywczymi Ukrainy z UE. Należy jednak podkreślić, że jej wartość nadal kształtuje się na wysokim poziomie wynoszącym ponad 54%. W przypadku wymiany pomiędzy Ukrainą a Polską intensywność handlu wewnątrzbranżowego spadła o 26% i w roku 2015 wynosiła niemal 70%.

Szczegółowa analiza intensywności handlu wewnątrzbranżowego produktami rolno-spożywczymi zarówno Ukrainy z UE, jak i Ukrainy z Polską wskazuje, że w okresie 2005-2015 odbył się istotny wzrost ilości towarów, dla których GLI oznacza w dużym stopniu zwiększenie możliwości dla wymiany wewnątrzbranżowej (rys. 1, rys. 2).

Otrzymane wyniki (rys. 1) wskazują, że intensywność handlu wewnątrzbranżowego Ukrainy z UE w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych była bardzo zróżnicowana. Bardzo duży spadek analizowanego wskaźnika stwierdzono dla ryb i „owoców morza” (03), produktów przemysłu młynarskiego (11), szelaku (13), przetworów z warzyw i owoców (20), odpadów przemysłu spożywczego (23), tytoniu (24).

Odnosnie handlu wewnątrzbranżowego pomiędzy Ukrainą i UE największa intensyfikacja była odnotowana w grupach produktów mięsnych (2) i pochodzenia

zwierzęcego (5), mleczarskich, jaj i miodu (4), żywych roślin (6), owoców i orzechów (8), cukrów (17). Do takiego dużego wzrostu w wymienionych grupach przyczyniły się zniesienie ceł i przydzielenie kontyngentów taryfowych ukraińskim eksporterom na rynku UE w ramach liberalizacji handlu produktami rolno-spożywczymi wskutek zawarcia umowy SWH między UE i Ukrainą; reorientacja przepływów handlowych wskutek działań wojskowych Rosji na Ukrainie; wzrost siły nabywczej w krajach członkowskich UE, jej spadek wskutek kryzysu gospodarczego na Ukrainie; poszerzenie asortymentu eksportowanych produktów wskutek wdrożonych nowych technologii i innowacji.

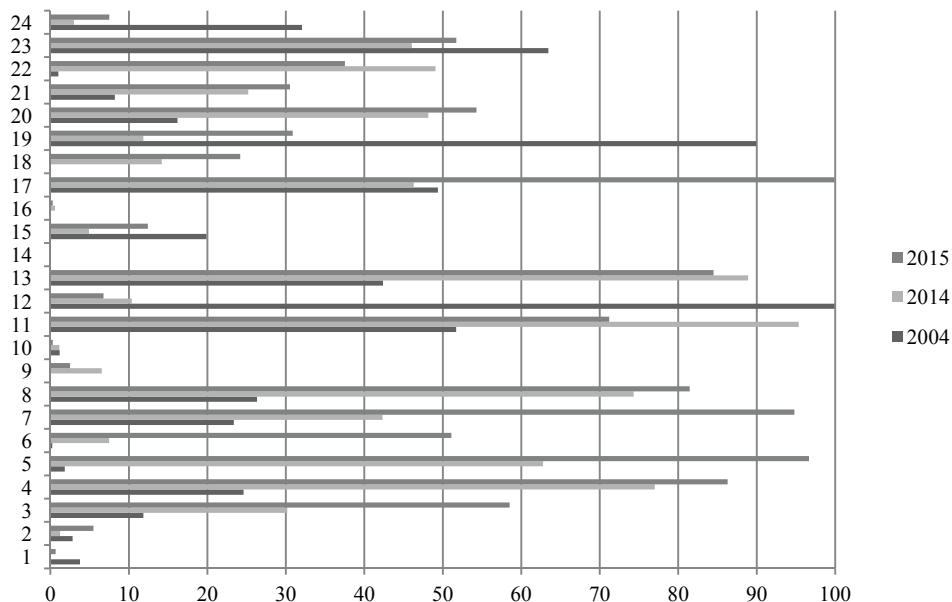


Rys. 1. Wskaźniki Grubela-Lloyda handlu wewnątrzbranżowego w wymianie produktami rolno-spożywczymi pomiędzy Ukrainą a UE-28, %

Fig. 1. Intra-industry trade Grubel-Lloyd index in agri-food trade between Ukraine and EU-28, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania z wykorzystaniem danych Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy, Głównego Urzędu Statystycznego Polski, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi Polski, Eurostatu.

W analizie wskaźników Grubela-Lloyda dla handlu produktami rolno-spożywczymi Ukrainy z Polską obserwują się podobne tendencje, jak w przypadku UE (rys. 2). Jednak należy zwrócić uwagę na fakt, że skala wzrostu intensywności wymiany wewnątrzbranżowej jest większa, do intensywnej wymiany wewnątrzbranżowej włączone są prawie wszystkie grupy produktów, które są produkowane w Polsce i Ukrainie. Oprócz wzrostu wymienionych przy omawianiu wymiany handlowej z UE grup towarowych możemy wyodrębnić duży wzrost wzajemnej wymiany warzywami (07) (w przypadku z UE odnotowano spadek), ponieważ Ukraina, zarówno jak i Polska są jednymi z największych producentów tych dóbr w Europie. Najmniejsze zmiany odnotowano dla grup produktów „tradycyjnego” ukraińskiego eksportu, czyli dla zbóż (10) i tłuszczów (15).



Rys.2. Wskaźniki Grubela-Lloyda handlu wewnątrzbranżowego w wymianie produktami rolno-spożywczymi pomiędzy Ukrainą a Polską, %

Fig.2. Intra-industry trade Grubel-Lloyd index in agri-food trade between Ukraine and Poland, %

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania z wykorzystaniem danych Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy, Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Eurostatu.

Analiza konkurencyjności produktów rolno-spożywczych Ukrainy i Polski

Umowa o SWH między UE i Ukrainą wywołuje także wyzwania i zmiany w sytuacji ukraińskich i polskich producentów oraz eksporterów produktów rolno-spożywczych. Należy przeanalizować, czy Ukraina może stać się potencjalnym konkurentem Polski na wspólnym rynku państw członkowskich UE, a także na polskim krajowym rynku? Zarówno dla Polski, jak i dla Ukrainy wydaje się ważnym zbadanie rozwoju kierunków handlowych i realizacji swoich przewag w handlu rolno-spożywczym.

Analiza obliczonych ujawnionych przewag komparatywnych dla Ukrainy na rynku rolno-spożywczych UE i oddzielnie na rynku Polski, a dla Polski na rynkach UE i Ukrainy (tab.1) pozwala stwierdzić, że Polska posiada przewagi komparatywne w handlu większością produktów rolno-spożywczych na wszystkich wymienionych rynkach. Można wyjaśnić to tym że obecnie poziom rozwoju polskiego rolnictwa jest relatywnie wyższy od poziomu rozwoju rolnictwa ukraińskiego. Charakterystyczną cechą jest to, że Ukraina posiada przewagi komparatywne w eksporcie tych grup towarowych, w których były odnotowane najmniejsze zmiany w intensyfikacji handlu wewnątrzbranżowego, czyli zbóż

(10), tłuszczów (15), nasion i owoców leśnych (12), i oprócz tego materiałów roślinnych do wyplatania (14).

Tabela 1. Ujawnione przewagi komparatywne Ukrainy i Polski w eksporcie rolno-spożywczym na rynki Polski, Ukrainy i UE

Table 1. Revealed Comparative Advantage of Ukraine and Poland in exports of agri-food products to the markets of Poland, Ukraine and EU

Kod CN	RCA Polski na rynku Ukrainy			RCA Ukrainy na rynku Polski			RCA Polski na rynku UE			RCA Ukrainy na rynku UE		
	2005	2014	2015	2005	2014	2015	2005	2014	2015	2005	2014	2015
01	2,06	7,14	7,77	0,04	0,00	0,02	4,26	0,68	0,56	0,09	0,01	0,00
02	8,67	12,42	16,74	0,13	0,05	0,30	15,24	16,84	17,56	0,01	1,10	1,64
03	0,16	0,53	0,14	2,55	0,06	0,04	7,83	5,78	5,32	0,71	0,19	0,21
04	4,36	7,57	3,65	31,98	3,01	3,11	11,15	8,36	7,20	3,57	1,47	2,09
05	0,04	0,37	0,76	4,81	0,51	0,52	1,37	0,94	0,85	0,85	0,13	0,11
06	2,14	0,88	0,67	0,00	0,02	0,15	0,93	0,54	0,50	0,00	0,01	0,03
07	7,22	5,21	1,85	0,98	0,89	1,08	7,75	4,08	4,36	3,25	0,50	0,29
08	1,77	8,30	9,05	11,99	3,12	4,01	6,35	3,45	3,95	3,98	1,88	2,16
09	8,51	4,02	6,88	0,00	0,09	0,06	1,04	2,92	3,12	0,11	0,07	3,26
10	0,01	0,03	0,01	2,43	2,82	5,55	2,32	3,54	3,07	62,79	37,68	36,96
11	1,01	0,29	0,26	0,36	0,20	0,31	0,23	0,67	0,58	0,47	0,21	3,03
12	3,10	1,19	0,72	3,20	13,81	13,24	1,52	2,23	2,61	4,44	19,41	13,32
13	0,11	0,05	0,11	0,44	0,04	0,05	0,06	0,03	0,03	0,07	0,01	0,01
14	0,00	0,01	0,00	0,01	15,65	12,95	0,00	0,01	0,01	0,05	1,80	1,70
15	0,94	0,45	1,16	8,78	11,23	11,31	1,78	3,22	3,00	14,55	16,66	16,44
16	3,64	0,46	0,32	0,00	0,00	0,00	3,99	5,78	5,79	0,04	0,06	0,10
17	0,39	1,92	2,10	0,13	0,37	1,36	2,37	2,28	1,96	0,92	0,44	0,82
18	8,35	7,24	5,75	0,00	0,35	0,51	1,36	5,06	5,56	0,28	0,54	0,53
19	1,44	6,21	5,73	1,21	0,25	0,67	9,87	6,08	6,81	0,50	0,62	0,97
20	1,22	11,23	10,77	0,11	22,51	18,64	7,73	4,55	4,19	2,41	3,32	2,83
21	28,25	8,48	9,22	1,24	0,78	1,07	4,98	6,38	6,03	0,29	0,48	0,58
22	0,01	1,85	1,18	2,43	0,38	3,28	3,32	2,92	3,05	2,14	0,56	0,72
23	11,84	11,23	11,73	26,24	23,84	21,69	2,55	3,42	3,15	4,37	12,72	12,03
24	4,76	2,94	3,42	0,93	0,03	0,09	2,00	10,21	10,71	0,27	0,12	0,17

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy, Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) Polski, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi Polski, Eurostatu.

Porównując produkty wykazujące największe przyrosty wskaźnika RCA pomiędzy rokiem 2005 a 2015, można stwierdzić, że Ukraina w ciągu 10 lat straciła większość swoich przewag komparatywnych i natychmiast potrzebuje poprawy struktury eksportu. Z analizy wynika, że Ukraina dostarcza na rynki głównie surowce i jest dość znacznym konsumentem produkcji o wysokiej wartości dodanej. Utrzymanie takiej sytuacji powoduje hamowanie szybkiego rozwoju branży i pogłębia zacofanie technologiczne rolnictwa.

Liberalizacja rynku rolno-spożywczego może spowodować wzrost importu, który teraz wstrzymywany jest zmniejszeniem prywatnej konsumpcji.

Podsumowanie

W artykule przeanalizowano możliwości i przewagi ukraińskiego eksportu produktów rolno-spożywczych na unijnym rynku po zawarciu umowy o utworzeniu strefy wolnego handlu między UE a Ukrainą.

Analizując intensywność handlu wewnątrzbranżowego Ukrainy z UE w ogóle i z Polską w szczególności, można stwierdzić, że w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych jest ona bardzo zróżnicowana i w latach 2005-2015 podlegała istotnym zmianom. Warto także podkreślić, że w podobnych warunkach liberalizacji handlowej szczególnego znaczenia dla intensyfikacji handlu wewnątrzbranżowego nabiera sąsiednie położenie dwóch krajów-uczestników handlu wewnątrzbranżowego, czyli w przypadku Ukrainy i Polski intensywność prowadzenie wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi jest wyższa, niż Ukrainy z EU-28.

Atutami wysokiej konkurencyjności polskich produktów rolno-spożywczych w porównaniu z ukraińskimi są wyższy poziom modernizacji i technologicznego rozwoju rolnictwa, przynależność do Unii Europejskiej, możliwość korzystania ze środków w ramach Wspólnej Polityki Rolnej, a także wzrost popytu wewnętrznego na artykuły spożywcze, zwłaszcza na wyroby ekologiczne, wynikający z bogacenia się społeczeństwa.

Atutami Ukrainy na badanych rynkach rolno-spożywczych są niższe ceny surowca, niższa opłata pracy i innych czynników produkcji. Niestety większość czynników wpływających lub mogących wpływać na handel rolno-spożywczy – ekonomicznych, politycznych, społecznych i technologicznych – działa negatywnie. W warunkach otwartości rynków Ukraina potrzebuje wysokoefektywnej polityki wspierania konkurencyjności w sektorze rolno-spożywczym.

Można oczekiwać, że już w niedługim czasie powstaną nowe, bardziej korzystne warunki intensyfikacji wymiany wewnątrzbranżowej, które ułatwią handel produktami rolno-spożywczymi Ukrainy z krajami członkowskimi UE, szczególnie z Polską.

Literatura

- Balassa, B. (1989). Comparative advantage, trade policy and economic development. New York City Press, 30-80.
- Egger, H., Egger, P., Greenaway, D. (2004). Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants, *The University of Nottingham, Research Paper Series*, No. 10. Pobrano luty 2016 z: <https://www.nottingham.ac.uk/gep/documents/papers/2004/04-10.pdf>.
- Flam, H., Helpman, E. (1987). Vertical product Differentiation and North-South Trade, *American Economic Review*, Vol. 77, 810-822.
- Furman, B. (2015). Umowa stowarzyszeniowa między Unią Europejską a Ukrainą. Pobrane z: <http://www.handelmiedzynarodowy.info/kompendium-eksportera/umowa-stowarzyszeniowa-miedzy-unia-europejska-a-ukraina>.
- Horin, N. (2007). Analiza sytuacji makroekonomicznej w rolnictwie Ukrainy w warunkach europejskiej integracji w porównaniu z krajami Europy Środkowej i Wschodniej. *Integracja europejska i procesy globalizacji*, nr 4, 155-163.
- Linder, S.B. (1961). An essay on trade and transformation. New York, John Wiley Sons.

- Ocena korzyści z utworzenia strefy wolnego handlu Unia Europejska-Ukraina, (2013). Polsko-ukraińska izba gospodarcza. Pobrano luty 2016 z: <http://www.pol-ukr.com/ocena-korzysci-z-utworzenia-strefy-wolnego-handlu-unia-europejska-ukraina/>.
- Ukraina wchodzi do strefy wolnego handlu z Unią Europejską, (2015). *W co inwestować*. Pobrano luty 2016 z: <http://wco-inwestowac.pl/ukraina-wchodzi-do-strefy-wolnego-handlu-z-unia-europejska/>.
- Ukraina w strefie wolnego handlu, (2016). *Rzeczpospolita*. Pobrane styczeń 2016 z: <http://www.rp.pl/Gospodarka/301019995-Ukraina-wstrefie-wolnego-handlu.html>.
- Єрмоленко, В. (2015). Угода про асоціацію з ЄС: міфи та нові можливості для України, *Волинські новини*. Pobrano luty 2016 z: <http://www.volynnews.com/news/analytics/uhoda-pro-asotsiatsiiu-z-yes-mify-ta-novi-mozhlyvosti-dlia-ukrayiny/>.
- Висоцький, Т. (2016). Євроскептикам на замітку. Що нам насправді дала вільна торгівля з ЄС, *Економічна правда*. Pobrano luty 2016 z: http://www.epravda.com.ua/columns/2016/02/9/580496/view_print/.
- Квоти на експорт агропродукції до ЄС будуть поступово збільшуватися, (2016). *Агробізнес сьогодні*. Pobrano luty 2016 z: <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/4744-kvoty-na-eksport-agroproduksiii-do-ies-budut-postupovo-zbilshuvatysia.html>.
- «Стратегія – 2020» практика суспільних перетворень, (2016). служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади, Київ, Вип. 14(67).