



Anna Rytko

SGGW w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Craft02@poczta.onet.pl

POZYCJA KONKURENCYJNA SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO POLSKI I UKRAINY

Streszczenie: Celem opracowania jest określenie pozycji konkurencyjnej na rynku europejskim towarów rolno-spożywczych pochodzących z Polski i Ukrainy. Szczególną uwagę poświęcono kierunkom zmian pozycji konkurencyjnej, gdyż trend zmian wskazuje na rozwój zjawiska w przyszłości. W pracy wykorzystano teorię przewag komparatywnych i posłużono się zmodyfikowanym modelem typu Balassy. Polskie i ukraińskie towary rolno-spożywcze są konkurencyjne na rynku UE, jednak w przypadku Polski ich konkurencyjność maleje, podczas gdy ukraińskich rośnie. Polska jest liczącym się dostawcą niektórych towarów, w szczególności mięsa i przetworów oraz wyrobów tytoniowych i produktów przemysłu zbożowego. Z kolei Ukraina stosunkowo niewiele dostarcza na rynek UE – są to głównie towary przeznaczone do wykorzystania przemysłowego, np. zboża, rzepak, soja oraz ich nieoczyszczone oleje.

Słowa kluczowe: udziały rynkowe, pozycja konkurencyjna, przewaga komparatywna, sektor rolno-spożywczy.

Wprowadzenie

Sektor rolno-spożywczy jest ważnym elementem społecznego i gospodarczego rozwoju kraju. Dlatego tak ważne jest badanie jego i poszczególnych rynków rolnych, a także wskazywanie możliwości i kierunków rozwoju tego sektora.

Na jego rozwój mają wpływ głównie dwa czynniki: pojemność rynku wewnętrznego i konkurencyjność w handlu zagranicznym. O tempie jego rozwoju decydują zatem popyt wewnętrzny i eksport żywności [Mroczek, 2014]. Prace badawcze dotyczą tylko handlu zagranicznego, stąd analiza konkurencyjności oparta jest o definicje i miary tego zjawiska wynikające z teorii handlu zagranicznego.

Ze względu na problemy związane z precyzyjnym określeniem pojęcia konkurencyjności postanowiono skorzystać z bardzo ogólnych definicji sformułowanych przez OECD i Komisję Europejską i połączyć je w jedno określenie¹. Zatem konkurencyjność międzynarodowa oznacza zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji, czyli osiągnięcia jak największych korzyści z rywalizacji z innymi podmiotami. Podobnie uważał Misala [2005, s. 286], który stwierdził, że w większości definicji konkurencyjności chodzi o zdolność gospodarki do osiągania w międzynarodowym podziale pracy możliwie jak największych korzyści, najlepiej większych niż partnerzy.

Produkcja żywności i obroty handlu zagranicznego w omawianych krajach kontynuują trend wzrostowy, jednakże szczegółowa analiza pozwoli wskazać na rynki, na których potrzebne są zmiany, oraz te, na których producenci radzą sobie bardzo dobrze.

Celem opracowania jest określenie pozycji konkurencyjnej na rynku europejskim towarów rolno-spożywczych pochodzących z Polski i Ukrainy. Szczególną uwagę poświęcono kierunkom zmian pozycji konkurencyjnej, gdyż trend zmian wskazuje na rozwój zjawiska w przyszłości.

1. Materiał i metody badawcze

Praca swoim zakresem obejmuje rynek europejski w latach 2004-2014, na którym lokowane są towary omawianych krajów z większym lub mniejszym sukcesem.

W badaniach posługiwano się danymi Komisji Europejskiej prezentowanymi w bazie statystycznej Eurostat. Ogólna pozycja konkurencyjna sektora rolno-spożywczego została pokazana w latach 2004-2014, a szczegółową analizę poszczególnych grup towarowych przeprowadzono w latach 2004 i 2014. Wykorzystano 8-stopniową nomenklaturę CN (stąd 24 grupy towarowe) oraz Klasyfikację Towarów Handlu Zagranicznego według Głównych Kategorii Ekonomicznych (BEC)² pozwalającą wyodrębnić 4 grupy: surowce i towary przetworzone z przeznaczeniem dla przemysłu lub jako towary gotowe do konsumpcji. W badaniach posłużono się metodą opisową i wskaźnikową. W celu wyodrębnienia produktów konkurencyjnych na rynku europejskim, obliczono udziały importu Unii Eu-

¹ Szeroki przegląd definicji można odnaleźć w: Bieńkowski [1995], Olczyk [2008], Misala [2011].

² BEC (Classification by Broad Economic Categories) – klasyfikacja BEC wyodrębnia 7 podstawowych kategorii, w tym: żywność i napoje, towary zaopatrzeniowe dla przemysłu i towary konsumpcyjne.

ropejskiej z Polski i Ukrainy w rynku lokalnym oraz w celach porównawczych udziały importu towarów rolno-spożywczych lub ich poszczególnych grup Unii Europejskiej z pozostałych krajów świata. Zestawienie tych udziałów to nic innego jak pokazanie ujawnionych przewag komparatywnych na określonym rynku. Metodologia wywodzi się z licznych badań przeprowadzanych w oparciu o indeks Balassy [Rytko 2003, 2012, 2014].

W literaturze badania empiryczne wykorzystują miernik Balassy lub jego formę zmodyfikowaną do określenia dobrze rozwiniętych sektorów [Wesley, Peterson, Valluru, 2000; Fertő, Hubbard, 2003]. Indeks nie jest zadowalający jako główna miara konkurencyjności sektorowej, ale zawiera narzędzie przydatne w wykrywaniu przewagi komparatywnej kraju w poszczególnych sektorach (por. [Nosecka, Pawlak, Poczta, 2011]). Pokazując wynik rywalizacji, nawiązuje nie tylko do teorii Heckschera i Ohlina ujawniającej konkurencyjne produkty na rynku zagranicznym, które zdobyły rynek dzięki czynnikom niezbędnym do produkcji, ale także do wielu innych teorii. Według Balassy przewaga komparatywna ujawnia się poprzez analizę udziałów handlu, które odzwierciedlają koszty względne i różnice czynników pozacenowych [Balassa, 1965; Lee, 1995].

W celu oszacowania pozycji konkurencyjnej towarów rolno-spożywczych na rynku Unii Europejskiej pochodzących z Polski i Ukrainy, posłużono się miernikiem, którego konstrukcję prezentują poniższe wzory

Miernik Balassy zaprezentowany jest jako wzór 1.

$$RCA = \frac{X_{ij}}{X_i} \div \frac{X_j}{X} \quad (1)$$

Następnie został on przekształcony do następującej postaci:

$$RCA = \frac{X_{ij} / \sum_{i=1}^m X_{ij}}{\sum_{j=1}^n X_{ij} / \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n X_{ij}} \quad (2)$$

gdzie: x – eksport na dany rynek, j – dany kraj, i – dany towar/grupa towarowa, m – całkowita liczba produktów, n – liczba badanych krajów.

Wzór 2 przystosowano do analizy rynkowej, bowiem eksport danego kraju na dany rynek konkuruje z całym importem trafiającym na ten rynek. Stąd postanowiono analizować konkurencyjności eksportu danego kraju z perspektywy importu na dany rynek, inaczej mówiąc, importu danego rynku z omawianego kraju j . Wzór wówczas przyjmuje następującą formułę:

$$MrRCA = \frac{M_{ij} / \sum_{i=1}^m M_{ij}}{\sum_{j=1}^n M_{ij} / \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n M_{ij}} \quad (3)$$

gdzie:

$MrRCA$ – komparatywna przewaga rynkowa danego towaru/grupy towarowej pochodzącego z badanego kraju j ;

Mij – wartość importu na dany rynek grupy towarowej i z kraju j ;

m – całkowita liczba produktów;

n – liczba badanych krajów.

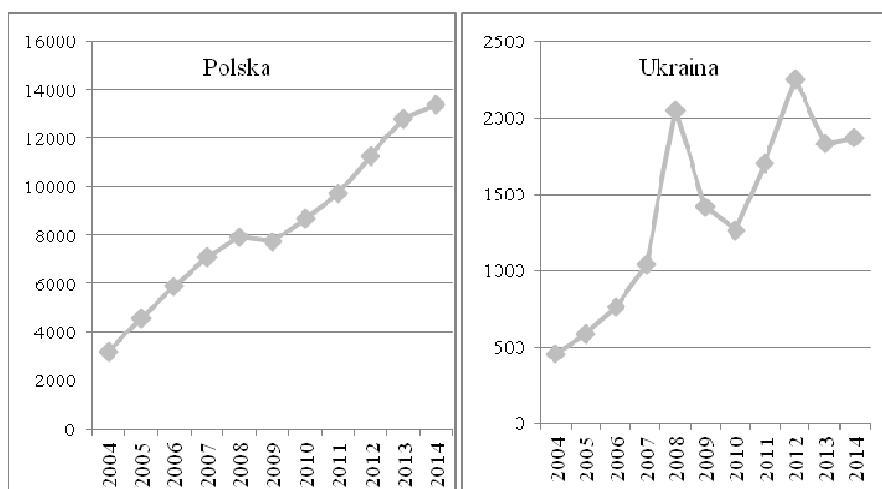
Interpretacja zmodyfikowanego wskaźnika $MrRCA$ jest taka sama jak wskaźnika RCA . Jeżeli $MrRCA > 1$, badany kraj posiada przewagę komparatywną na danym rynku. W tej sytuacji kraj specjalizuje się w eksporcie danej grupy towarowej. Mówiąc o konkurencyjnych towarach rolno-spożywczych, możemy stwierdzić, że sektor jest konkurencyjny, gdyż posiada przewagi komparatywne w relacji do innych sektorów. $MrRCA < 1$ oznacza nieposiadanie przewagi konkurencyjnej, bądź inaczej mówiąc, posiadanie straty konkurencyjnej. Interpretując $MrRCA$, tak samo jak przy RCA powinno się wziąć pod uwagę, że na wartość wskaźnika wpływa cały eksport danego kraju, który jest powiązany z rozmiarem gospodarki i jej orientacją eksportową. Z tej przyczyny te same udziały eksportowe czy importowe prowadzą do różnej wartości $MrRCA$. Jeżeli udziały rynkowe całego handlu są duże, wtedy $MrRCA$ prezentuje niskie wartości. Wskazuje to nie tyle na słabość danego sektora czy gałęzi, ile na silną pozycję pozostałych sektorów.

W celu obliczenia wskaźników wymienionych powyżej, posłużono się bazą statystyczną i klasyfikacją grup towarowych stosowaną przez Unię Europejską. Handel rolno-spożywczy jest zdefiniowany jako handel surowcami rolniczymi, żywnością, napojami i tytoniem. W pracy obliczano go jako sumy grup towarowych wyodrębnionych według nomenklatury CN i BEC i przypisanych do towarów rolno-spożywczych. Został on więc podzielony na następujące 24 grupy CN: G_01 – zwierzęta żywe; G_02 – mięso i podroby; G_03 – ryby, skorupiaki, mięczaki i inne bezkręgowce; G_04 – mleko i przetwory, jajka; G_05 – produkty pochodzenia zwierzęcego nigdzie indziej niesklasyfikowane; G_06 – żywe drzewa, rośliny, bulwy, kwiaty, korzenie; G_07 – warzywa, G_08 – owoce i orzechy; G_09 – kawa, herbata, przyprawy; G_10 – zboża; G_11 – produkty przemysłu młynarskiego, sól, krochmal, gluten; G_12 – nasiona i owoce oleiste, rośliny medyczne i przemysłowe, słoma, pasza; G_13 – gumy, żywice, szelak, soki i ekstrakty roślinne; G_14 – barwniki roślinne i rośliny nigdzie indziej niesklasyfikowane; G_15 – oleje i tłuszcze roślinne i zwierzęce; G_16 – przetwory mięsne i rybne; G_17 – cukier i wyroby cukrownicze; G_18 – kakao i jego przetwory; G_19 – przetwory zbożowe, mąka, skrobia, wyroby cukiernicze; G_20 – przetwory owocowe i warzywne; G_21 – różne przetwory jadalne; G_22 – napoje

i alkohole; G_23 – pozostałości i odpady przemysłu spożywczego, przygotowana pasza dla zwierząt, G_24 – tytoń i papierosy. Drugi podział pozwala wyodrębnić produkty gotowe do konsumpcji i przeznaczone do dalszego przetworzenia. Są to następujące grupy: surowce dla przemysłu – towary nieprzetworzone z przeznaczeniem do przetworzenia w przemyśle spożywczym, surowce do konsumpcji – towary nieprzetworzone gotowe do konsumpcji przez gospodarstwa domowe, przetwory do przemysłu – towary przetworzone z przeznaczeniem do dalszej obróbki przemysłowej, przetwory do konsumpcji – towary przetworzone gotowe do konsumpcji przez gospodarstwa domowe.

2. Pozycja i przewaga konkurencyjna towarów rolno-spożywczych – wyniki badań

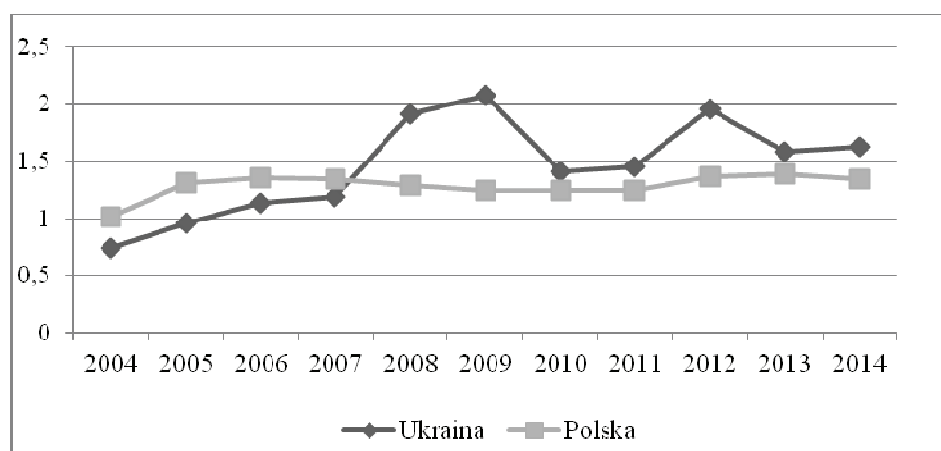
Unia Europejska jest głównym miejscem zbytu polskich towarów rolno-spożywczych – ich eksport nieprzerwanie rośnie od chwili wstąpienia Polski do Wspólnoty. W badanym okresie wartość importu z Polski wzrosła czterokrotnie. Podobny, czterokrotny wzrost importu rolno-spożywczego zaobserwowano na Ukrainie, aczkolwiek należy wspomnieć, że są to zupełnie inne wartości. Ukraina nadal nie osiągnęła poziomu Polski z 2004 r., a import UE z Ukrainy był ponad siedem razy mniejszy niż z Polski – jego wartość wyniosła 1,9 mld euro.



Rys. 1. Import rolno-spożywczy z Polski i Ukrainy do UE w mln euro w latach 2004-2014 według klasyfikacji BEC

Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

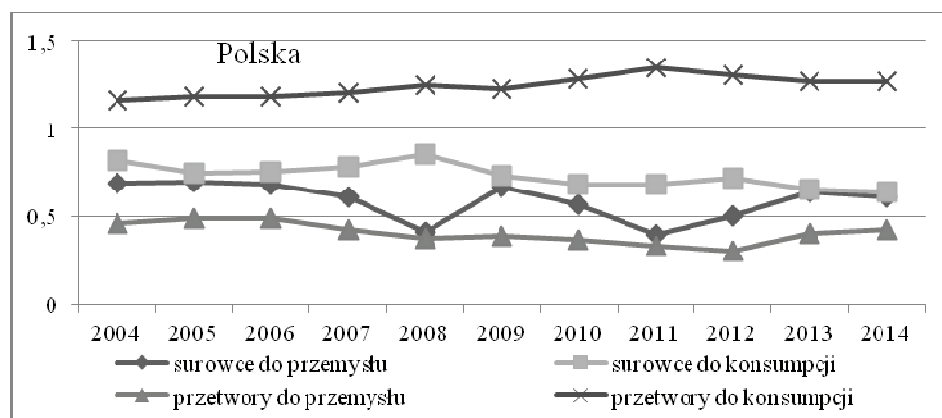
W przypadku Polski towary, które trafiły na rynek europejski, liczone z perspektywy unijnej miały wartość 13,4 mld euro (13,4 wartość według klasyfikacji BEC, według NC8 było to 16,1 mld euro). Oceniając pozycję konkurencyjną wszystkich towarów rolno-spożywczych pochodzących z Polski i Ukrainy trafiających na rynek Unii Europejskiej, można zauważyć, że przewaga konkurencyjna towarów ukraińskich (wskaźnik powyżej 1) pojawiła się w 2006 r., a od 2008 r. towary te mają lepszą pozycję konkurencyjną niż te pochodzące z Polski. Przewaga ta miała trend wzrostowy i średnio w badanych latach wynosiła 0,46 (średni wskaźnik 1,46), a linia wzrostu charakteryzowała się większymi amplitudami wahań niż w Polsce. W Polsce trend był raczej ustabilizowany, wskaźnik MrRCA wahał się w granicach 1,24-1,38 (rys. 2).



Rys. 2. Wskaźnik konkurencyjności MrRCA dla towarów rolniczo-spożywczych importowanych z Polski i Ukrainy do UE w latach 2004-2014

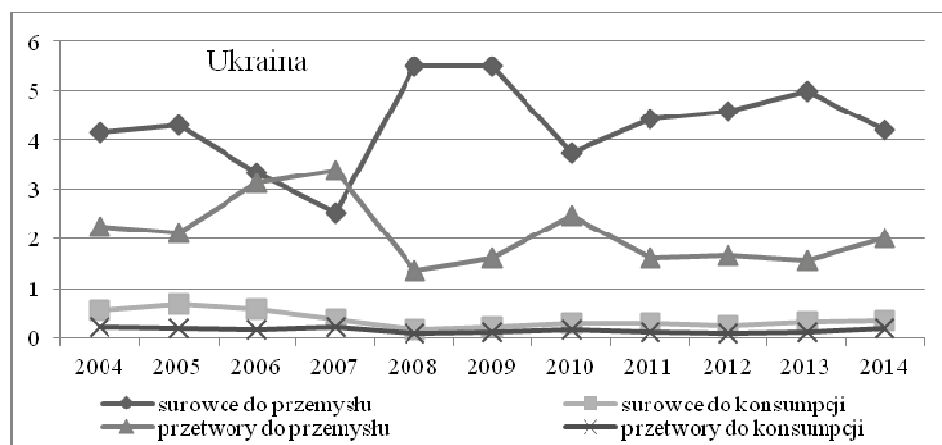
Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

Dokonując bardziej szczegółowej analizy konkurencyjności, policzono indeksy MrRCA dla czterech grup towarowych wyodrębnionych według klasyfikacji BEC. Towary pochodzące z Polski posiadały przewagę komparatywną tylko w przypadku gotowych, przetworzonych towarów przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji. Jest to jedyna grupa, która wykazuje trend wzrostowy pozycji konkurencyjnej w badanych latach z poziomu 1,16 miernika MrRCA w 2004 r. do poziomu 1,27 w 2014 r. Towary rolno-spożywcze, przeznaczone do dalszej obróbki w przemyśle spożywczym, charakteryzują się najniższym poziomem konkurencyjności (rys. 3). Wskaźnik MrRCA w 2014 r. wynosił dla surowców dla przemysłu 0,61, a dla towarów wstępnie przetworzonych, ale przeznaczonych również do wykorzystania w przemyśle 0,42.



Rys. 3. Wskaźnik konkurencyjności MrCA dla towarów rolno-spożywczych importowanych z Polski do UE w latach 2004-2014 według klasyfikacji BEC

Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

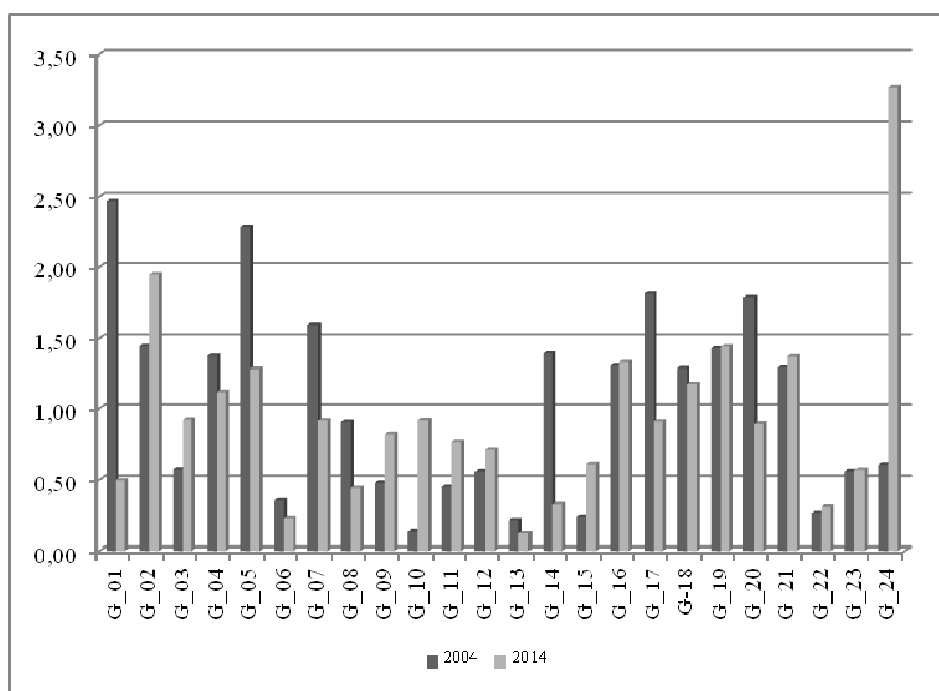


Rys. 4. Wskaźnik konkurencyjności MrCA dla towarów rolno-spożywczych importowanych z Ukrainy do UE w latach 2004-2014 według klasyfikacji BEC

Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

Nieco odmienna sytuacja występuje na Ukrainie, gdzie możemy zaobserwować wysokie przewagi konkurencyjne dla surowców i towarów wstępnie przetworzonych przeznaczonych do dalszego przetwórstwa przemysłowego. Średnio wskaźnik MrCA dla surowców wynosił 4,29 i charakteryzował się trendem wzrostowym, a dla przetworów – 2,11 i malał w badanym okresie. Gotowe towary do konsumpcji, zarówno surowce, jak i przetwory nie posiadały przewagi konkurencyjnej, a średnie indeksy MrCA wynosiły odpowiednio 0,16 i 0,37.

W 2014 r. towary pochodzące z Polski posiadały przewagę konkurencyjną na rynku Unii Europejskiej w 8 (rys. 5) następujących grupach towarowych: G_02 – mięso i podroby; G_04 – mleko i przetwory, jajka; G_05 – produkty pochodzenia zwierzęcego nigdzie indziej niesklasyfikowane; G_16 – przetwory mięsne i rybne; G_18 – kakao i jego przetwory; G_19 – przetwory zbożowe, mąka, skrobia, wyroby cukiernicze; G_21 – różne przetwory jadalne; G_24 – tytoń i papierosy. Warto wskazać na ogromną przewagę konkurencyjną w 2014 r., którą posiadała Polska w przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych, oraz stosunkowo wyróżniającą się grupę G_02 – mięso i podroby.



Rys. 5. Wskaźnik konkurencyjności MrCA dla towarów rolno-spożywczych importowanych z Polski do UE w latach 2004-2014 według klasyfikacji NC 8

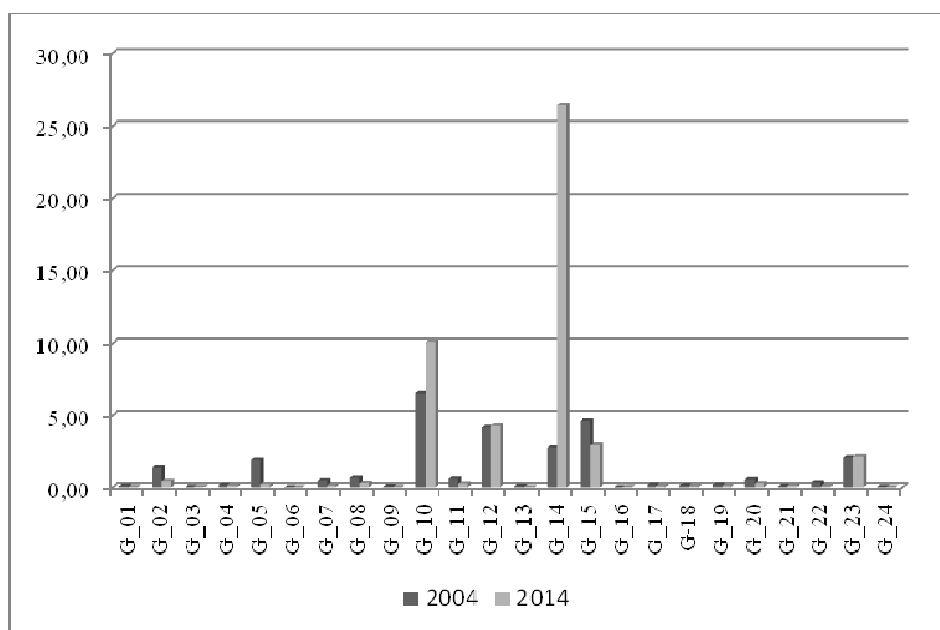
Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

Należy również podkreślić, że jest to mniejsza ilość grup towarowych niż w 2004 r., kiedy to było ich 12.

W badanych latach dla połowy grup odnotowano wzrost wartości wskaźnika MrCA, a dla połowy spadek. Warto, a nawet trzeba wskazać grupy, które mocno straciły na konkurencyjności, a były to: G_01 – zwierzęta żywe; G_05 – produkty pochodzenia zwierzęcego nigdzie indziej niesklasyfikowane; G_07 – warzywa;

G_08 – owoce i orzechy; G_14 – barwniki roślinne i rośliny nigdzie indziej niesklasyfikowane; G_17 – cukier i wyroby cukrownicze; G_20 – przetwory owocowe i warzywne.

Ukraina ma tylko 5 grup towarowych, które charakteryzowały się przewagą konkurencyjną na rynku Unii Europejskiej. Są to następujące grupy: G_14 – barwniki roślinne i rośliny nigdzie indziej niesklasyfikowane (wskaźnik konkurencyjności dla tej grupy wynosił 26,43, aczkolwiek wynika on z bardzo niskich udziałów rynkowych UE, która prawie wcale nie importuje towarów zakwalifikowanych do tej grupy); G_10 – zboża (także o bardzo wysokiej przewadze konkurencyjnej, MrRCA = 10,11); G_12 – nasiona i owoce oleiste, rośliny medyczne i przemysłowe, słoma, pasza; G_15 – oleje i tłuszcze roślinne i zwierzęce; G_23 – pozostałości i odpady przemysłu spożywczego, przygotowana pasza dla zwierząt. Pozostałe grupy posiadają bardzo niskie wskaźniki MrRCA, co oznacza, że towary te w ogóle nie są konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej. Podsumowując, można stwierdzić, że o konkurencyjności eksportu rolno-spożywczego decydują zboża, rzepak, soja, nieoczyszczone nasiona i olej słonecznikowy używany w celach przemysłowych i technicznych, nieoczyszczony olej sojowy oraz rzepakowy, jak również słabość pozostałych sektorów gospodarki, które nie są nastawione na produkcję proeksportową.



Rys. 6. Wskaźnik konkurencyjności MrRCA dla towarów rolno-spożywczych importowanych z Ukrainy do UE w latach 2004-2014 według klasyfikacji NC 8

Źródło: Na podstawie danych Eurostatu (dostęp: 25.11.2015).

Podsumowanie

Celem niniejszej pracy było określenie pozycji konkurencyjnej Polski i Ukrainy w wymianie handlowej produktami rolniczymi i spożywczymi trafiającymi na rynek Unii Europejskiej.

Teorie handlowe wskazują, że kraje specjalizują się w produkcji towarów, a następnie w handlu tymi towarami, gdy posiadają przewagę absolutną lub komparatywną w relacji do swojego partnera [Guzek, 2006], aczkolwiek nie tłumaczą one całej wymiany handlowej.

W literaturze zatem rozpowszechniło się wiele modeli przewag absolutnych i komparatywnych. W pracy wykorzystano teorię przewag komparatywnych i posłużono się zmodyfikowanym modelem typu Balassy.

Polska cechuje się dużą konkurencyjnością towarów rolno-spożywczych na rynku Unii Europejskiej, a Ukraina jeszcze większą. Średnie wskaźniki konkurencyjności MrRCA wynosiły odpowiednio 1,28 i 1,46. Obroty handlowe towarami rolno-spożywczymi Ukrainy z UE nie były jednak tak spektakularne jak w przypadku Polski. Zaobserwowano wprawdzie czterokrotny wzrost eksportu na rynek europejski w przypadku obu krajów, ale Ukraina nadal nie osiągnęła poziomu Polski z 2004 r. Właściwie pod względem rynkowych udziałów importowych była mało liczącym się partnerem. Należy patrzeć jednak na potencjał i tendencje pozycji konkurencyjnej, która w przypadku Ukrainy wzrasta – w przeciwieństwie do Polski. Daje to szansę i możliwości szybkiego rozwoju tego sektora. Jednak jeżeli sektor przemysłu spożywczego nie zostanie zrestrukturyzowany, Ukraina stanie się bazą surowcową dla Unii Europejskiej (obecny import UE z Ukrainy to surowce i towary przetworzone wykorzystywane w celach technicznych i przemysłowych).

Polska ugruntowała już swoją pozycję na rynku europejskim, aczkolwiek nie należy zapominać o malejącej pozycji konkurencyjnej w szczególności mleka i przetworów, produktów pochodzenia zwierzęcego, warzyw i owoców oraz ich przetworów, cukru. Konkurencyjność polskiego eksportu właściwie kształtuje przemysł mięsny, przetworów zbożowych oraz tytoniowy.

Na Ukrainie o konkurencyjność towarów rolno-spożywczych decydują zboża, rzepak, soja, nieoczyszczone nasiona i olej słonecznikowy używany w celach przemysłowych i technicznych, nieoczyszczony olej sojowy oraz rzepakowy. Pozostałe grupy posiadają bardzo niskie wskaźniki MrRCA, co oznacza, że towary te w ogóle nie są konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej. Ukraińska gospodarka jest słaba i taka też pozostaje pozycja eksportowa pozostałych grup towarowych – sektor rolno-spożywczy wyróżnia się na tle wszystkich pozostałych.

Literatura

- Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*, "Manchester School of Economic and Social Studies", No. 33, s. 99-124.
- Bieńkowski W. (1995), *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Fertő I., Hubbard J. (2003), *Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors*, "The World Economy", Vol. 26, Issue 2, s. 247-259.
- Guzek M. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, PWE, Warszawa.
- Lee J. (1995), *Comparative Advantage in Manufacturing as a Determinant of Industrialization: The Korean Case*, "World Development", No. 23 (7), s. 1195-1214.
- Misala J. (2005), *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa.
- Misala J. (2011), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa.
- Mroczek R., red. (2014), *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej. Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 117, IERGiŻ-PIB, Warszawa, s. 142-153.
- Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. (2011), *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa. Konkurencyjność Polskiej Gospodarki w Warunkach Globalizacji i Integracji Europejskiej*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 7, IERGiŻ-PIB, Warszawa.
- Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- Rytko A. (2003), *Środkowoeuropejskie Porozumienie Wolnego Handlu CEFTA jako stadium rozwoju integracji europejskiej w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Rytko A. (2012), *Competitiveness And Its Source In Foreign Trade Between the EU And the United States*, "Actual Problems of Economics", Vol. 2, No. 10, s. 25-34.
- Rytko A. (2014), *Competitiveness of Polish And Slovak Agri-Food Products On the European Market*, „Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing”, nr 12 (61), SGGW, Warszawa, s. 187-198.
- Wesley E., Peterson F. Valluru S.R.K. (2000), *Agricultural Comparative Advantage and Government Policy Interventions*, "Journal of Agricultural Economics", Vol. 51, Issue 3, s. 371-387.

COMPETITIVE POSITION OF AGRO-FOOD SECTOR IN POLAND AND UKRAINE

Summary: The aim of the study was to determine the competitive position on the European market of agro-food products from Polish and Ukraine. Particular attention was given to the lines changes the competitive position, as the trend changes indicates the development in the future. The work uses the theory of comparative advantage and used a modified model of the Balassa type. Polish and Ukrainian agro-food goods are competitive on the EU market, but in the case of Polish their competitiveness is decreasing, while Ukraine is on the rise. Poland is a significant supplier of certain goods, in particular meat and preparation of meat products, tobacco and grain industry. Ukraine relatively few supplies on the EU market; they are mostly goods intended for industrial use, for example. cereals, canola, soybeans, and their unrefined oils.

Keywords: market shares, competitive performance, comparative advantage, agro-food sector.