



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Zeszyty Naukowe
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

PROBLEMY
ROLNICTWA
ŚWIATOWEGO

Tom 14 (XXIX)

Zeszyt 2

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2014

Karolina Pawlak¹

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej

Changes in Polish foreign trade in agri-food products after accession to the European Union

Synopsis. Celem artykułu jest zidentyfikowanie zmian, jakie dokonały się w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na skutek włączenia Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej. Analizie poddano wartość i saldo obrotów oraz strukturę geograficzną i asortymentową wymiany. Oszacowano udziały Polski w wewnątrzwspólnotowym handlu wybranymi grupami artykułów rolno-spożywczych oraz poziom specjalizacji eksportowej w zakresie najistotniejszych w strukturze polskiego eksportu grup asortymentowych. Ponadto, wyznaczono względną intensywność ich eksportu, mierzoną wartością eksportu przypadającą na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w odniesieniu do UE-27. Dowiedziono, że włączenie Polski w obszar JRE wywołało efekt kreacji i przesunięcia handlu. W latach 2004-2012 z Polski eksportowano przede wszystkim przetworzone warzywa i owoce, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz artykuły mleczarskie. W imporcie dominowały z kolei produkty innych stref klimatycznych, mające charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej.

Słowa kluczowe: eksport, import, handel wewnątrzwspólnotowy, produkty rolno-spożywcze, specjalizacja eksportowa, względna intensywność eksportu

Abstract. The aim of the paper is to assess changes in Polish foreign trade in agri-food products after joining the Single European Market and adopting the rules of Common Commercial Policy of the European Union. The value and the balance of trade, as well as the geographical and commodity structure of exchange were analysed. Both Poland's shares in the intra-EU trade in selected groups of agri-food products and the level of export specialisation in the field of the major product groups exported from Poland were estimated. In addition, relative intensity of their export expressed as the export value per 1 ha of agricultural land, or one full-time employee in the agricultural sector in relation to the EU-27 was calculated. It has been proved that Poland's accession to the SEM caused the effect of trade creation and trade diversion. Preparations of fruit and vegetables, meat, offal and meat preparations, as well as dairy products were the major products exported from Poland in 2004-2012. The products coming from other climate zones, which are complementary to the domestic ones predominated in import.

Key words: export, import, intra-EU trade, agri-food products, export specialisation, relative intensity of export

Wprowadzenie

Z dniem akcesji do UE Polska została włączona w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), zapewniającego swobodę przepływu towarów, osób, kapitału oraz

¹ Dr hab., e-mail: pawlak@up.poznan.pl

świadczenia usług w obrocie między państwami członkowskimi Wspólnoty. Ponadto, zobowiązana została przyjąć *acquis communautaire* w dziedzinie polityki handlowej UE, której podstawowym celem jest przyczynianie się do harmonijnego rozwoju handlu światowego, stopniowe znoszenie ograniczeń w handlu międzynarodowym i obniżanie barier celnych². Realizacji tego celu służą jednolite zasady Wspólnej Polityki Handlowej (WPH), dotyczące: zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych, ujednolicenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej oraz instrumentów ochrony rynku³.

Zmiany regulacji wymiany handlowej po przystąpieniu Polski do UE wynikały przede wszystkim z przyjęcia wszystkich instrumentów i zasad WPH wobec państw trzecich, w tym zwłaszcza Wspólnej Taryfy Celnej (WTC), instrumentów pozataryfowych i rozbudowanego systemu umów z partnerami handlowymi spoza rynku wewnętrznego. W konsekwencji, polscy przedsiębiorcy zyskali takie same warunki udziału w handlu międzynarodowym, poziom ochrony celnej oraz możliwości korzystania z instrumentów wsparcia eksportu jak eksporterzy z pozostałych krajów Wspólnoty. Stąd, celem artykułu jest zidentyfikowanie zmian, jakie dokonały się w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na skutek włączenia Polski w obszar Jednolitego Rynku Europejskiego i przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej Unii Europejskiej.

Material i metoda badań

W badaniach wykorzystano dane Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej (Eurostat) oraz Zespołu Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAMMU/FAPA). Analizie poddano wartość i saldo obrotów oraz strukturę geograficzną i asortymentową polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012. Oszacowano udziały Polski w wewnątrzwspólnotowym handlu wybranymi grupami artykułów rolno-spożywczych, a porównując udział produktu i w eksporcie Polski (X_k) z udziałem tego produktu w eksporcie UE (X_r):

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{ir}}{X_r}$$

określono poziom specjalizacji eksportowej w zakresie najistotniejszych w strukturze polskiego eksportu grup asortymentowych. Za pożądane i świadczące o satysfakcjonującej konkurencyjności badanej grupy produktów na określonym rynku odniesienia uznaje się większe od jedności, a zarazem możliwie najwyższe wartości wskaźnika SI (*Specialisation Indicator*)⁴. Ponadto, wyznaczono względną intensywność eksportu wybranych grup produktów, mierzoną wartością eksportu przypadającą na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w Polsce w odniesieniu do UE-27.

² Artykuł 110 Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Rzym, 25 marca 1957 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.europa.eu.int>. EUR-Lex. [Data odczytu: 29.03.2014].

³ Szerzej na temat zasad Jednolitego Rynku Europejskiego i Wspólnej Polityki Handlowej UE zob.: Kawecka-Wyrzykowska [2004] i Pawlak [2013].

⁴ Por. Jagiełło [2003].

Wolumen obrotów handlowych po akcesji Polski do UE

Włączenie Polski w obszar JRE oraz przyjęcie zasad WPH wywołało wyraźne ożywienie wymiany handlowej produktami rolno-żywnościowymi. Pierwsze symptomy zmian w tym zakresie obserwowano już w 2003 roku, kiedy po raz pierwszy od 10 lat Polska odnotowała dodatnie, sięgające niemal 450 mln euro saldo bilansu handlowego i powróciła na pozycję eksportera netto artykułów rolno-spożywczych [Pawlak i Poczta 2011]. W 2004 roku, na skutek przystąpienia do unii celnej oraz wzrostu popytu na polskie produkty zarówno na rynkach UE, jak i innych większych odbiorców, w tym m.in. Rosji i krajów rozwijających się, z Polski wyeksportowano produkty rolno-żywnościowe o wartości 5,2 mld euro, na import przeznaczając w tym samym czasie 4,4 mld euro (tab. 1). Dodatnie saldo obrotów rolno-spożywczych ukształtowało się na poziomie około 836 mln euro i było dwukrotnie większe niż przed rokiem. Korzystne wyniki w eksporcie wynikały również ze znacznie lepszego, niż się początkowo spodziewano, przygotowania przemysłu rolno-spożywczego do działania na JRE, dobrej znajomości unijnych reguł i procedur obowiązujących w handlu wewnątrzwspólnotowym oraz szybkiego uzyskania certyfikatów upoważniających do sprzedaży na rynki UE.

Tabela 1. Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012

Table 1. Polish foreign trade in agri-food products in 2004-2012

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Handel rolno-spożywczy (mln euro)									
Eksport	5 242,2	7 072,2	8 522,7	10 089,2	11 692,3	11 499,3	13 268,0	15 227,6	17 483,8
Import	4 406,5	5 444,0	6 429,4	8 070,5	10 277,4	9 299,1	10 693,5	12 628,4	13 332,5
Saldo	835,7	1 628,2	2 093,3	2 018,7	1 414,9	2 200,2	2 574,5	2 599,2	4 151,3
Handel rolno-spożywczy (rok poprzedni = 100)									
Eksport	x	134,9	120,5	118,4	115,9	98,3	115,4	114,8	114,8
Import	x	123,5	118,1	125,5	127,3	90,5	115,0	118,1	105,6
Saldo	x	194,8	128,6	96,4	70,1	155,5	117,0	101,0	159,7
Udział obrotów rolno-spożywczych w obrotach ogółem (%)									
Eksport	8,8	9,9	9,7	10,0	10,1	11,7	11,3	11,1	12,2
Import	6,2	6,8	6,4	6,8	7,2	8,6	8,2	8,3	8,7

Źródło: [Obroty... właściwe roczniki; Polski... właściwe roczniki; Analiza... właściwe roczniki], obliczenia własne.

W okresie 2005-2007 wartość salda obrotów artykułami rolno-żywnościowymi ulegała dalszej systematycznej poprawie, przyjmując w 2007 roku wartość 2,0 mld euro (tab. 1). W związku z tym można stwierdzić, że rejestrowane od 2003 roku dodatnie saldo handlu rolnego zaczęło pełnić rolę czynnika równoważącego deficyt bilansu handlowego ogółem. Należy jednak zaznaczyć, że dynamika wzrostu wartości eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski po akcesji do UE stopniowo malała. Po odnotowanym w 2005 roku, niemal 35-procentowym wzroście wpływów z eksportu w porównaniu z rokiem 2004, w latach 2006, 2007 i 2008 tempo wzrostu eksportu wynosiło odpowiednio nieco ponad 20%, 18% i 16% w stosunku do lat poprzednich. Spadkowa dynamika wzrostu obrotów handlowych ujawniła się także po stronie importu. W drugim roku członkostwa Polski

w UE wydatki na zagraniczne zakupy żywności wzrosły o blisko 24%, a w trzecim o około 18% w porównaniu do lat poprzednich. Krótkotrwałe przełamanie tej tendencji nastąpiło w 2007 roku, kiedy wartość importu zwiększyła się o około 25% w odniesieniu do roku 2006 oraz w 2008 roku, gdy wydatki importowe, na skutek małej podaży produktów zwierzęcych oraz wysokich cen na rynku krajowym [Handel... 2009], wzrosły o 27% względem roku 2007. Zapoczątkowany w drugiej połowie 2008 roku światowy kryzys ekonomiczny i związane z nim spowolnienie gospodarcze, pociągające za sobą spadek popytu wewnętrznego w krajach Europy Zachodniej, spowodowały jednak, że mimo osłabienia złotego w stosunku do euro i dolara amerykańskiego, dynamika polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi uległa spowolnieniu. W rezultacie, w 2009 roku wartość eksportu zmniejszyła się o około 2%, a importu – o niemal 10% w stosunku do roku 2008, osiągając odpowiednio 11,5 mld euro i 9,3 mld euro. Poprawę wyników handlu zagranicznego artykułami rolno-żywnościowymi odnotowano wraz z ożywieniem gospodarczym w 2010 roku. Wpływy z eksportu wyniosły wówczas prawie 13,3 mld euro, a wydatki z tytułu zagranicznych zakupów żywności – 10,7 mld euro, tj. około 15% więcej niż przed rokiem. Wzrostowa tendencja wartości obrotów handlowych w sektorze rolno-spożywczym utrzymała się do 2012 roku. W latach 2011-2012 przychody z tytułu eksportu zwiększały się w tempie około 15% w skali roku, kształtując ostatecznie na poziomie 17,5 mld euro i o 4,2 mld euro przewyższając poniesione wydatki importowe. Obserwowany wzrost wartości wymiany handlowej wynikał przede wszystkim z większego wolumenu eksportu i importu stymulowanego wzrostem popytu konsumpcyjnego oraz wyższych cen transakcyjnych.

Zmiany dynamiki obrotów handlowych znajdowały odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego sektora rolno-spożywczego. W 2007 roku wobec roku poprzedniego wartość generowanej nadwyżki handlowej zmieniła się nieznacznie w porównaniu z latami 2004-2006, ale już w 2008 roku względem roku 2007 zmniejszyła się o 30% i wyniosła 1,4 mld euro, by w roku 2009 ponownie przekroczyć wartość 2,0 mld euro i do roku 2014 zwiększyć się niemal 2-krotnie (tab. 1). Można wnioskować, że choć w całym analizowanym okresie wartość eksportu i importu artykułów rolnych i żywnościowych zwiększyła się ponad 3-krotnie, a wartość nadwyżki handlowej wzrosła prawie 5-krotnie, impuls, jaki dało do rozwoju wymiany handlowej przystąpienie Polski do UE powoli wygasał, a efekt kreacji handlu wywołany włączeniem w obszar unii celnej tracił na sile⁵.

Co istotne, w latach 2004-2012 odnotowano wzrost znaczenia wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi w handlu ogółem. Udział eksportu produktów rolnych i żywnościowych w eksporcie ogółem zwiększył się w tym czasie o prawie 3,5 punktu procentowego, osiągając 12,2%, natomiast udział importu artykułów rolno-żywnościowych w całkowitym imporcie towarowym Polski wzrósł z 6,2% w 2004 roku do 8,7% w 2012 roku (tab. 1). Na tej podstawie można stwierdzić, że sektor rolno-żywnościowy odgrywa znaczącą rolę w kreowaniu wyniku bilansu handlowego i płatniczego Polski, tym bardziej że uzyskiwana nadwyżka obrotów obniża deficyt handlu towarowego ogółem. Poza tym, wymiana handlowa korzystnie oddziałuje na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu spożywczego. Według danych IERiGŻ, w latach 2008-2010 średnio ¼ produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego była przeznaczana na eksport [Handel... 2009, 2010, 2011], co – zwłaszcza w warunkach ograniczonego wzrostu popytu krajowego

⁵ Szerzej na temat efektu kreacji i przesunięcia w handlu artykułami rolno-spożywczymi Polski i pozostałych krajów UE-12 zob. Pawlak [2011].

– stanowi ważny kanał zbytu wytwarzanych dóbr⁶. Można przy tym zauważyć, że zgodnie z przewidywaniami formułowanymi już na początku lat 90., możliwości wzrostu udziału eksportu rolnego w stosunku do całości eksportu były uzależnione między innymi od zakresu i tempa integracji gospodarki Polski z gospodarką UE. Po akcesji do Wspólnoty, eksport stał się istotnym czynnikiem determinującym poziom równowagi na rynkach rolnych i wpływającym na sytuację w wielu branżach przemysłu spożywczego, w szczególności takich, jak przemysł rybny, tytoniowy, przetwórstwo kawy i herbaty oraz galanteria cukiernicza, które odznaczają się silną orientacją eksportową i sprzedają na rynkach zagranicznych ponad 50% produkcji. Ponadto, w przemyśle tytoniowym i cukierniczym, a także mięsnym, mleczarskim i warzywniczym eksport przyczynił się do przełamania wewnętrznej bariery popytowej. Import umożliwił zaś nie tylko lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego przetwórstwa żywności i poprawę jego konkurencyjności (m.in. w przetwórstwie ryb, warzyw i owoców, kawy, kakao, czekolady i przypraw), ale również wzrost poziomu spożycia, poprawę jakości wyżywienia społeczeństwa i intensyfikację eksportu [Seremak-Bulge i Łopaciuk 2011].

Struktura geograficzna handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

W latach 2004-2012 głównym partnerem handlowym Polski zarówno po stronie eksportu, jak i importu produktów rolno-spożywczych były kraje UE. Wartość eksportu kierowanego na te rynki zwiększyła się w tym czasie 3,5-krotnie, osiągając 13,4 mld euro, co stanowiło ponad 76% eksportu artykułów rolno-żywnościowych ogółem (tab. 2). Wartość importu wzrosła z kolei ponad 3-krotnie, z 2,8 mld euro w roku 2004 do 9,1 mld euro w roku 2012, co odpowiadało 68% całości wydatków importowych ponoszonych na zagraniczne zakupy żywności. Biorąc pod uwagę fakt, że udział krajów UE w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego w roku poprzedzającym akcesję do Wspólnoty wynosił nieco ponad 50%, można stwierdzić, że obserwowany po 2004 roku rozwój wymiany handlowej w ramach UE dowodzi efektu przesunięcia handlu, wywołanego na skutek włączenia Polski w obszar unii celnej. Efekt kreacji i przesunięcia handlu, który odnotowano po uzyskaniu członkostwa we Wspólnocie wynikał z wielu przyczyn. Poza likwidacją barier celnych i technicznych oraz rosnącym popytem na polskie produkty, za najważniejsze z nich można uznać próbę zajęcia przez firmy przemysłu spożywczego i handlowców dogodnych „pozycji” stwarzających przewagę konkurencyjną już w okresie przedakcesyjnym oraz wyraźne przyspieszenie w uzyskiwaniu przez polskie firmy przemysłu rolno-spożywczego stosownych certyfikatów upoważniających do sprzedaży na rynki UE, często mimo wynegocjowanych okresów przejściowych, w obawie o utratę korzyści z dostępu do JRE [Pocza i Hardt 2005].

Drugim, pod względem wielkości obrotów, odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych były w analizowanym okresie kraje WNP (tab. 2). W latach 2004-2012 eksport artykułów rolno-żywnościowych do państw WNP zwiększał się, kształtując w ostatnim badanym roku na poziomie 2 mld euro, przy czym, mimo wzrostu eksportu

⁶ Dla porównania, w 2000 roku na eksport kierowano 10,5% produkcji, a przed przystąpieniem Polski do UE – 13,7% [Handel... 2009].

w ujęciu bezwzględnym, obserwowano zmniejszanie się udziału rynków wschodnich w polskim eksporcie rolno-spożywczym.

Tabela 2. Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004 i 2012

Table 2. Geographical structure of Polish foreign trade in agri-food products in 2004 and 2012

Grupa krajów	2004		2012		2004=100
	mln euro	%	mln euro	%	
	Eksport				
UE - EU	3 781,8	72,1	13 350,6	76,4	353,0
- w tym UE-15	2 988,2	57,0	9 970,6	57,0	333,7
- w tym UE-12	793,6	15,1	3 380,0	19,3	425,9
WNP	684,8	13,1	2 018,4	11,5	294,7
NAFTA	194,6	3,7	322,9	1,8	165,9
EFTA	59,7	1,1	138,5	0,8	232,0
Pozostałe	521,2	9,9	1 653,4	9,5	317,2
Ogółem	5 242,2	100,0	17 483,8	100,0	333,5
	Import				
UE	2 763,8	62,7	9 066,5	68,0	328,0
- w tym UE-15	2 395,9	54,4	7 635,0	57,3	318,7
- w tym UE-12	367,9	8,3	1 431,5	10,7	389,1
WNP	91,0	2,1	657,5	4,9	722,5
NAFTA	110,0	2,5	267,1	2,0	242,8
EFTA	177,8	4,0	559,9	4,2	314,9
Pozostałe	1 263,8	28,7	2 781,5	20,9	220,1
Ogółem	4 406,5	100,0	13 332,5	100,0	302,6
	Saldo (mln euro)				
UE	1 018,0		4 284,1		420,8
- w tym UE-15	592,3		2 335,6		394,3
- w tym UE-12	425,7		1 948,5		457,7
WNP	593,8		1 360,9		229,2
NAFTA	84,6		55,8		66,0
EFTA	-118,1		-421,4		356,8
Pozostałe	-742,6		-1 128,1		151,9
Ogółem	835,7		4 151,3		496,7

Źródło: Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa 2006; Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2012 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa 2013; obliczenia własne.

Rozwój polskiego eksportu do państw byłego bloku wschodniego warunkowany był przede wszystkim bliskością rynków docelowych, dającą przewagę logistyczną wynikającą z niższych kosztów transportu i potencjalnie krótszego czasu dostawy, wzrostem dochodów realnych ludności, pociągającym za sobą wzrost popytu na importowane produkty, brakiem samowystarczalności żywnościowej większości krajów tego rejonu oraz wprowadzeniem

refundacji eksportowych, stwarzających wszystkim przedsiębiorcom z terenu UE jednolite warunki konkurencji na rynkach zagranicznych. Należy jednak pamiętać, że pomimo potencjalnie dużych możliwości zbytu polskich towarów w krajach WNP, wzrost eksportu napotyka na barierę ryzyka handlowego i niehandlowego (m.in. politycznego) istniejącego na tych rynkach. W latach 2004-2012 rozwijającemu się eksportowi towarzyszył również ponad 7-krotny wzrost importu artykułów rolno-żywnościowych z krajów WNP. Jego poziom był jednak niski. W 2004 roku wydatki na import z państw tego regionu wynosiły zaledwie 91 mln euro, a w 2012 roku – 658 mln euro, co stanowiło około 5% importu rolno-spożywczego ogółem. Znikomą rolę krajów WNP jako rynków zaopatrzenia w produkty rolno-spożywcze należy przypisać potencjałowi produkcyjnemu rolnictwa tych państw, nie wystarczającemu na pokrycie potrzeb żywnościowych rynku wewnętrznego i w związku z tym nie będącemu w stanie wytworzyć nadwyżek z przeznaczeniem na eksport, jak również konkurencyjnej w stosunku do polskiej struktury produkcji rolniczej.

Mniejsze znaczenie w polskim handlu produktami rolno-żywnościowymi miały obroty z krajami Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu (NAFTA) i Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA). W latach 2004-2012 udział państw NAFTA w strukturze eksportu i importu żywności z/do Polski wynosił średnio około 2%, a Polska uzyskiwała w handlu z tą grupą krajów niewielką nadwyżkę obrotów (tab. 2). Na uwagę zasługuje jednak fakt, że w całym analizowanym okresie wartość przychodów ze sprzedaży polskich artykułów rolno-spożywczych na rynki krajów NAFTA, w tym głównie USA, zwiększała się i tendencji tej nie zakłócił kryzys ekonomiczny lat 2008-2009. Na rynkach państw EFTA lokowano najmniej, bo zaledwie 1% wolumenu eksportu produktów rolnych i żywnościowych, sprowadzając stamtąd produkty o wartości stanowiącej około 4% całkowitych wydatków importowych. Wymiana z tą grupą krajów charakteryzowała się więc ujemnym saldem obrotów, kształtującym się w granicach od 118 mln euro w 2004 roku do 421 mln euro w 2012 roku.

Struktura towarowa handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi

W latach 2004-2012 w polskim handlu rolno-spożywczym przeważały produkty pochodzenia roślinnego, które w ostatnim analizowanym roku generowały 44% wartości eksportu i 53% wartości importu artykułów rolno-żywnościowych z/do Polski (tab. 3). Wyższą dynamiką zmian charakteryzowały się jednak obroty artykułami pochodzenia zwierzęcego. Ich eksport zwiększył się w badanym okresie blisko 3,5-krotnie, a import około 4-krotnie, podczas gdy w zakresie produktów pochodzenia roślinnego odnotowano niespełna 3-krotny wzrost wartości strumieni handlowych.

Biorąc pod uwagę stopień przetworzenia oferowanego asortymentu, w wymianie handlowej dominowały wyroby przemysłu spożywczego o mniejszym lub większym stopniu przetworzenia. W 2012 roku, kalkulując łącznie z używkami i napojami, ich udział w eksporcie wynosił ponad 85%, natomiast w imporcie był nieco niższy i oscylował w granicach 80% (tab. 3). Należy podkreślić, że duży udział w wartości zagranicznej sprzedaży produktów o wysokiej wartości dodanej, pozwalających uzyskiwać relatywnie wyższe ceny, jest korzystny z punktu widzenia kształtowania się bilansu handlowego.

Tabela 3. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004 i 2012

Table 3. Commodity structure of Polish foreign trade in agri-food products in 2004 and 2012

Produkty	Eksport				Import				Saldo	
	2004	2012			2004	2012			2004	2012
	mln euro	mln euro	%	2004=100	mln euro	mln euro	%	2004=100	mln euro	
I. Produkty pochodzenia zwierzęcego (A-D)	2 025,3	6 737,5	38,5	332,7	952,1	3 822,5	28,7	401,5	1 073,2	2 915,0
A. Zwierzęta żywe (1-4)	221,1	196,7	1,1	89,0	66,1	433,8	3,3	656,3	155,0	-237,1
1. Konie	38,3	20,6	0,1	53,8	3,5	3,6	0,0	102,9	34,8	17,0
2. Bydło	149,7	95,6	0,5	63,9	13,8	28,2	0,2	204,3	135,9	67,4
3. Owce	4,6	3,1	0,0	67,4	0,2	0,0	0,0	0,0	4,4	3,1
4. Inne	28,5	77,4	0,4	271,6	48,6	402,0	3,0	827,2	-20,1	-324,6
B. Produkty przetworzone (5-11)	1 319,3	5 027,6	28,8	381,1	332,0	2 082,4	15,6	627,2	987,3	2 945,2
5. Mięso czerwone i podroby	362,4	1 868,3	10,7	515,5	162,6	1 418,3	10,6	872,3	199,8	450,0
6. Mięso drobiowe i podroby	242,2	1 017,1	5,8	419,9	65,2	38,4	0,3	58,9	177,0	978,7
7. Przetwory mięsne	133,4	584,0	3,3	437,8	10,8	98,2	0,7	909,3	122,6	485,8
8. Tłuszcze i mączki zwierzęce	20,4	141,4	0,8	693,1	31,3	54,0	0,4	172,5	-10,9	87,4
9. Mleko, śmietana i lody	303,6	774,4	4,4	255,1	25,3	258,0	1,9	1 019,8	278,3	516,4
10. Masło	66,2	92,0	0,5	139,0	9,1	46,8	0,4	514,3	57,1	45,2
11. Sery i twarogi	191,1	550,4	3,1	288,0	27,7	168,7	1,3	609,0	163,4	381,7
C. Ryby, skorupiaki i przetwory rybne	370,9	1 126,1	6,4	303,6	392,5	1 179,0	8,8	300,4	-21,6	-52,9
D. Pozostałe produkty poch. zwierzęcego	114,0	387,1	2,2	339,6	161,5	127,3	1,0	78,8	-47,5	259,8
II. Produkty pochodzenia roślinnego (E-G)	2 630,0	7 666,0	43,8	291,5	2 530,3	7 091,3	53,2	280,3	99,7	574,7
E. Surowce (12-17)	609,4	2 051,4	11,7	336,6	1 003,2	2 253,1	16,9	224,6	-393,8	-201,7
12. Zboże	36,2	671,8	3,8	1 855,8	180,5	402,7	3,0	223,1	-144,3	269,1

Tabela 3. c.d.

Produkty	Eksport				Import				Saldo	
	2004	2012		2004=100	2004	2012		2004=100	2004	2012
	mln euro	mln euro	%		mln euro	mln euro	%		mln euro	mln euro
13. Nasiona oleistych	63,6	126,6	0,7	199,1	57,6	362,8	2,7	629,9	6,0	-236,2
14. Ziemiaki świeże	5,4	5,0	0,0	92,6	9,1	30,5	0,2	335,2	-3,7	-25,5
15. Owoce świeże	210,1	616,8	3,5	293,6	526,5	890,8	6,7	169,2	-316,4	-274,0
16. Warzywa świeże	229,5	522,1	3,0	227,5	115,5	337,9	2,5	292,6	114,0	184,2
17. Kwiaty	64,6	109,1	0,6	168,9	114,0	228,4	1,7	200,4	-49,4	-119,3
F. Produkty przetworzone (18-24)	1 957,5	5 514,0	31,5	281,7	1 423,1	4 634,9	34,8	325,7	534,4	879,1
18. Oleje i tłuszcze roślinne	38,0	381,3	2,2	1 003,4	244,4	795,1	6,0	325,3	-206,4	-413,8
19. Produkty przemiału zbóż	11,2	83,9	0,5	749,1	49,4	86,8	0,7	175,7	-38,2	-2,9
20. Cukier i melasa	184,3	421,9	2,4	228,9	46,4	310,9	2,3	670,0	137,9	111,0
21. Wyroby cukiernicze	626,2	1 881,8	10,8	300,5	232,0	831,8	6,2	358,5	394,2	1 050,0
22. Przetwory z owoców	527,2	1 144,3	6,5	217,1	151,5	469,8	3,5	310,1	375,7	674,5
23. Przetwory z warzyw	331,9	588,0	3,4	177,2	82,5	261,1	2,0	316,5	249,4	326,9
24. Inne	238,7	1 012,8	5,8	424,3	616,9	1 879,4	14,1	304,7	-378,2	-866,6
G. Pozostałe produkty poch. roślinnego	63,1	100,6	0,6	159,4	104,0	203,3	1,5	195,5	-40,9	-102,7
III. Używki i napoje	586,9	3 080,3	17,6	524,8	924,1	2 418,7	18,1	261,7	-337,2	661,6
OGÓŁEM (I+II+III)	5 242,2	17 483,8	100,0	333,5	4 406,5	13 332,5	100,0	302,6	835,7	4 151,3

Źródło: Jak do tabeli 2.

Tabela 4. Udziały Polski w handlu wewnątrzwspólnotowym oraz wskaźniki specjalizacji eksportowej w zakresie ważniejszych grup produktów rolno-spożywczych w latach 2004 i 2012

Table 4. Poland's share in the intra-EU trade and export specialisation indicators for major groups of agri-food products in 2004 and 2012

Grupa produktów	2004			2012		
	Udział w handlu wewnątrzwspólnotowym (%)		SI	Udział w handlu wewnątrzwspólnotowym (%)		SI
	Eksport	Import		Eksport	Import	
Zboża	0,3	1,9	0,15	4,2	2,8	0,98
Przetwory zbożowe	2,1	1,2	1,06	4,1	2,8	0,95
Owoce	2,6	3,0	1,31	2,6	4,8	0,61
Warzywa	3,1	1,2	1,55	3,8	2,6	0,89
Przetwory z owoców i warzyw	3,3	1,2	1,64	5,1	2,5	1,19
Nasiona oleistych	2,2	1,9	1,13	2,1	2,7	0,48
Oleje i tłuszcze	0,5	3,0	0,24	2,5	4,5	0,58
Cukier i wyroby cukiernicze	3,7	1,6	1,86	4,7	3,5	1,10
Zwierzęta żywe	3,6	1,4	1,80	1,9	5,7	0,43
Mięso i podroby	2,3	1,1	1,15	6,4	4,2	1,49
Przetwory mięsne	2,9	0,7	1,45	7,8	1,8	1,81
Produkty mleczarskie	2,0	0,3	1,03	4,2	1,7	0,97

Źródło: ComExt-Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, 19.03.2014; obliczenia własne.

Sięgający około 80% udział artykułów przetworzonych w imporcie można z kolei określić jako wysoki, należy jednak pamiętać, że w przeważającej części przedmiotem importu są produkty bazujące na surowcach pochodzenia roślinnego, w tym często wytwarzanych w innych strefach klimatycznych, mających charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej. Kluczową pozycję wśród importowanych do Polski produktów przemysłu spożywczego stanowiły używki i napoje, a wśród nich kawa, kakao, herbata i przyprawy, których produkcja w kraju ze względu na warunki klimatyczne jest niemożliwa. Import tej grupy produktów miał więc w dużej mierze charakter niezbędny (wyłączny), a w 2004 roku jego wartość przewyższała wartość eksportu podobnego asortymentu z Polski, co w rezultacie prowadziło do ujemnego salda wymiany.

W dziale produkcji roślinnej najważniejszą pozycją eksportową i importową były świeże i przetworzone owoce i warzywa (tab. 3). W latach 2004-2012 wpływy z eksportu świeżych owoców i warzyw zwiększyły się ponad 2,5-krotnie, z prawie 440 mln euro do 1,1 mld euro, natomiast wartość zagranicznej sprzedaży przetworów owocowo-warzywnych wzrosła w tym czasie około 2-krotnie, z niemal 860 mln euro do ponad 1,7 mld euro, co łącznie dawało od 16% (2012 rok) do 25% (2004 rok) całkowitej wartości eksportu żywności. Przekładało się to na wysoki poziom specjalizacji eksportowej, w 2004 roku realizowanej zarówno w handlu świeżymi, jak i przetworzonymi produktami ogrodnictwami, a w 2012 roku w obrotach przetworami z owoców i warzyw (tab. 4). W pierwszym analizowanym roku udział przychodów z tytułu eksportu produktów ogrodnictwa w całkowitym eksporcie artykułów rolno-żywnościowych był w Polsce od 31% do 64% wyższy niż w pozostałych państwach Wspólnoty ($1,31 < SI < 1,64$),

a w ostatnim – wpływy z eksportu przetworów owocowo-warzywnych zapewniały Polsce około 20% więcej przychodów eksportowych ogółem niż średnio w krajach UE (SI=1,19). Warto przy tym zaznaczyć, że w 2012 roku wyższy poziom specjalizacji eksportowej Polska realizowała jedynie w handlu mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi. Ponadto, warzywa oraz przetwory z owoców i warzyw należały do nielicznych grup produktów, w zakresie których Polska posiadała ponad 5-procentowy udział w wewnątrzwspólnotowym eksporcie. Poza wymienionymi grupami asortymentowymi, jak również mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi oraz cukrem i wyrobami cukierniczymi, znaczenie Polski w wewnątrzuinym eksporcie produktów rolno-spożywczych było niewielkie i oscylowało co najwyżej w granicach 4%. Stąd, nieporównanie niższe niż w przeciętnie w państwach UE były w Polsce przychody z tytułu eksportu produktów rolno-żywnościowych przypadające na jednostkę zasobów ziemi lub pracy (tab. 5). Co prawda w latach 2004-2012 odnotowano zwiększenie intensywności eksportu produktów ogrodnich przypadającego na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym, ale nadal była ona odpowiednio od 39% do 69% i od 70% do 85% niższa niż średnio w UE. Czynniki decydującymi o zdynamizowaniu eksportu produktów ogrodnich były przede wszystkim niższe koszty produkcji i marże przetwórcze, szybko postępująca poprawa efektywności branży owocowo-warzywniej wyrażająca się zwiększającą się koncentracją produkcji, systematycznym doskonaleniem oferty podaźowej i procesów dostosowawczych do warunków funkcjonowania na rynku rozszerzonej Wspólnoty (zwłaszcza w zakresie wymogów dotyczących bezpieczeństwa i higieny żywności) oraz powolne „kurczenie się” bazy surowcowej w krajach UE-15 i przesuwanie mocy przetwórczych w produkcji większości przetworów do Polski [Nosecka 2004]. Istotną rolę w stymulowaniu rozwoju wymiany handlowej w sektorze owoców i warzyw odgrywają także zmieniające się nawyki żywieniowe, będące pochodną lansowanego prozdrowotnego modelu żywienia, którego podstawowym założeniem jest zwiększenie udziału owoców i warzyw w strukturze spożycia artykułów żywnościowych. Ponadto, na uwagę zasługuje fakt, że od maja 2004 roku do końca roku 2007 polscy eksporterzy owoców i warzyw mogli korzystać z subsydiów eksportowych udzielanych w ramach ilościowych progów wsparcia. Czynnikiem ograniczającym potencjał eksportowy, szczególnie w zakresie świeżych owoców, może się jednak okazać niewystarczające dostosowanie tych produktów do obowiązujących w UE standardów jakości handlowej oraz warunków bezpieczeństwa i higieny żywności. Co istotne, ryzyko takie nie powinno dotyczyć artykułów przetworzonych. Jak podają Nosecka i Bugała [2011], 80% zakładów przemysłu owocowo-warzywnego wdrożyło lub znajduje się w trakcie implementacji systemu HACCP, a nieobligatoryjne systemy zarządzania jakością są stosowane w przedsiębiorstwach tej branży częściej niż w innych sektorach przemysłu spożywczego.

Wartość importu świeżych warzyw oraz przetworów owocowo-warzywnych w latach 2004-2012, podobnie jak eksportu wzrastała, ale była mniejsza, co w rezultacie pozwalało na uzyskanie dodatniego salda obrotów (tab. 3). Towarzyszący wzrostowi wartości wydatków importowych deficyt, na poziomie od 274 mln euro w 2012 roku do ponad 316 mln euro w 2004 roku, notowano natomiast w wymianie świeżych owoców. Należy jednak podkreślić, że ze względu na wyraźnie komplementarny charakter struktur gatunkowych eksportu i importu owoców i warzyw, obserwowany w badanym okresie wzrost wartości importu tej grupy produktów należy uznać za zjawisko pozytywne, świadczące o poszerzaniu oferty rynkowej i lepszym zaspokajaniu zgłaszanego popytu oraz wzroście

zamożności społeczeństwa. Warto zaznaczyć, że choć import tego rodzaju asortymentu nie stanowi bezpośredniego zagrożenia dla rodzimych producentów, to wpływa na zmniejszenie możliwości sprzedaży produktów krajowych. Jednocześnie wzrost importu surowców pozwala na lepsze wykorzystanie zdolności przetwórczych polskiego przemysłu owocowo-warzywnego, a przez to zwiększenie jego eksportu i/lub reeksportu produktów innych stref klimatycznych. Poprawa efektywności przetwórstwa owoców i warzyw, a także udoskonalenie organizacji sprzedaży oraz systemu promocji i marketingu są szczególnie istotne wobec, obserwowanej na skutek wdrożenia mechanizmów WPR i pojawienia się konkurentów dysponujących przewagami z tytułu renty położenia, utraty przewag kosztowo-cenowych generowanych tradycyjnie przez polskich eksporterów na rynkach rozwiniętych krajów Europy Zachodniej.

Tabela 5. Względna intensywność eksportu (I – mierzona wartością eksportu na 1 ha UR, II – mierzona wartością eksportu na 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie) ważniejszych grup produktów rolno-spożywczych z Polski w odniesieniu do UE-27 w latach 2004 i 2012

Table 5. Relative intensity of export (I – as the export value per 1 ha of UAA, II – as the export value per one full-time employee in agriculture) of major groups of agri-food products from Poland in relation to the EU-27 in 2004 and 2012

Grupa produktów	Względna intensywność eksportu I (UE=100)		Względna intensywność eksportu II (UE=100)	
	2004	2012	2004	2012
Zboża	0,03	0,50	0,02	0,25
Przetwory zbożowe	0,23	0,48	0,12	0,24
Owoce	0,29	0,31	0,15	0,15
Warzywa	0,34	0,46	0,17	0,22
Przetwory z owoców i warzyw	0,36	0,61	0,18	0,30
Nasiona oleistych	0,25	0,25	0,13	0,12
Oleje i tłuszcze	0,05	0,29	0,03	0,15
Cukier i wyroby cukiernicze	0,41	0,56	0,21	0,28
Zwierzęta żywe	0,40	0,22	0,20	0,11
Mięso i podroby	0,25	0,76	0,13	0,38
Przetwory mięsne	0,32	0,93	0,16	0,46
Produkty mleczarskie	0,23	0,50	0,11	0,24

Źródło: *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; ComExt-Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, 19.03.2014; obliczenia własne.

Poza owocami, warzywami i ich przetworami istotne miejsce w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego, a zwłaszcza eksportu, zajmował cukier i wyroby cukiernicze. W latach 2004-2012 łączna wartość eksportu tych grup asortymentowych zwiększyła się około 3-krotnie, a importu ponad 4-krotnie, osiągając w ostatnim badanym roku wartość odpowiednio 2,3 mld euro oraz 1,1 mld euro, co stanowiło stosownie nieco ponad 13% i 8,5% wartości eksportu/importu rolno-spożywczego ogółem (tab. 3). Można przy tym zauważyć, że w analizowanym okresie wyroby cukiernicze były grupą towarową, w zakresie której Polska generowała najwyższe dodatnie saldo obrotów, kształtujące się

w przedziale od 394 mln euro w 2004 roku do 1,1 mld euro w 2012 roku. Mimo, że w handlu cukrem i wyrobami cukierniczymi Polska realizowała wysoki stopień specjalizacji eksportowej ($SI=1,86$ w 2004 roku i $SI=1,10$ w 2012 roku), a jej udział w wewnątrzwspólnotowym eksporcie zwiększył się z 3,7% w 2004 roku do 4,7% w 2012 roku (tab. 4), wartość przychodów eksportowych w przeliczeniu na 1 ha UR była o 44-59% niższa, a w relacji do 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie nawet o 72-79% niższa niż przeciętnie w krajach UE (tab. 5).

Tradycyjnie dużą zmiennością obrotów, wynikającą z niestabilności produkcji krajowej, charakteryzuje się handel zbożem i nasionami oleistych, a w rezultacie także produktami przemiału zbóż oraz olejami i tłuszczami roślinnymi. W latach 2004-2012 udział tego rodzaju asortymentu w całości obrotów rolno-spożywczych był jednak niewielki i nie przekraczał 4% wartości eksportu oraz 6% wartości importu ogółem (tab. 3). Polska nie realizowała w tym zakresie specjalizacji eksportowej (w 2012 roku $SI<1$), a intensywność eksportu zbóż, nasion oleistych i produktów ich przerobu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie była od 50% do 2 razy niższa niż przeciętnie we Wspólnocie (tab. 4 i 5). Do czynników utrudniających rozwój eksportu zbóż należały m.in. stosunkowo niska jakość ziarna, słabo rozwinięta infrastruktura transportowa i rozdrobnienie produkcji, zwiększające koszty skupu i zebrania jednorodnych partii towaru. Stąd, przedmiotem eksportu były głównie zboża paszowe, a nie konsumpcyjne. Co istotne, wymiana zbóż oraz nasion oleistych, podobnie jak artykułów ogrodnich, charakteryzowała się wyraźną komplementarnością oferty eksportowej i importowej. Do kraju sprowadzano głównie zboża nieprodukowane w kraju z powodu ograniczeń klimatycznych (pszenica durum) lub wytwarzane z tychże przyczyn w niewystarczających ilościach (kukurydza) oraz inne niż rzepak nasiona oleistych i produkty ich przerobu produkowane w Polsce w śladowych ilościach.

W latach 2004-2012 ważną pozycją pochodzenia zwierzęcego w polskim eksporcie rolno-spożywczym było mięso, podroby i przetwory mięsne (tab. 3). W 2012 roku wartość zagranicznej sprzedaży mięsa, podrobów i przetworów mięsnych ukształtowała się na poziomie około 3,5 mld euro, ponad 4,5-krotnie przewyższając wartość eksportu zrealizowaną w 2004 roku i przynosząc blisko 20% przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-żywnościowych ogółem. Co więcej, znaczenie tych grup asortymentowych w strukturze polskiego eksportu było od 49% ($SI=1,49$ dla mięsa i podrobów) do 81% ($SI=1,81$ dla przetworów mięsnych) większe niż w pozostałych krajach UE i świadczyło o najwyższym spośród wszystkich badanych grup produktów stopniu realizowanej specjalizacji eksportowej (tab. 4). Wysoki w porównaniu z pozostałymi artykułami, odpowiednio około 6,5-procentowy w przypadku mięsa i podrobów oraz 8-procentowy w przypadku przetworów mięsnych, był udział Polski w eksporcie wewnątrzwspólnotowym. Znacznej poprawie uległa również intensywność eksportu produktów mięsnych w przeliczeniu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym. W 2012 roku przychody z tytułu eksportu mięsa i podrobów przypadające na jednostkę zasobów ziemi i pracy nadal jednak były odpowiednio o 24% i 62% niższe niż średnio w UE, a z eksportu przetworów mięsnych – odpowiednio o 7% i 54% niższe (tab. 5). Import omawianych grup asortymentowych zamknął się w 2012 roku kwotą blisko 1,6 mld euro, 6,5-krotnie większą niż w roku akcesji do UE, absorbującą około 12% całości wydatków importowych na produkty rolne i żywnościowe sprowadzane do Polski. Należy przy tym zaznaczyć, że mający miejsce po przystąpieniu do Wspólnoty dynamiczny wzrost importu mięsa wieprzowego łagodził spadek krajowej produkcji tego gatunku mięsa

i wzrost jego cen detalicznych. Szybki wzrost obrotów mięsem i przetworami mięsnymi obserwowany po 2004 roku determinowany był przede wszystkim zniesieniem barier celnych w handlu z krajami UE i brakiem samowystarczalności w zakresie produkcji mięsa w pozostałych nowych krajach członkowskich UE. Ponadto, do wzrostu eksportu tej grupy produktów przyczyniały się: znaczny i zmodernizowany potencjał produkcyjny gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych, dostosowanie się do unijnych wymogów sanitarnych i weterynaryjnych oraz standardów handlowych [Pawlak i Poczta 2011].

Istotną grupą produktów eksportowanych z Polski były w badanym okresie artykuły mleczarskie, które w 2012 roku, podobnie jak w pozostałych krajach UE, generowały 8% całkowitych przychodów z tytułu eksportu produktów rolno-żywnościowych ($SI=1,03$ w 2004 roku i $SI=0,97$ w 2012 roku; tab. 3 i 4). Łącznie w 2012 roku z Polski wyeksportowano artykuły mleczarskie o wartości 1,4 mld euro, niemal 3-krotnie przewyższającej wartość importu podobnego asortymentu. Od roku akcesji do UE, znaczenie Polski w wewnątrzwspólnotowym handlu produktami mleczarskimi oraz intensywność eksportu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie zwiększały się, ale pozostały mniejsze niż w obrotach produktami mięsnymi (tab. 4 i 5). Poza wysokimi cenami na światowym rynku artykułów mleczarskich oraz włączeniem Polski w obszar unii celnej, wzrost obrotów w sektorze mleczarskim pobudzał rosnący popyt na produkty mleczarskie na rynkach Wspólnoty, przy jednoczesnym spadku zapotrzebowania na rynku krajowym, poprawa stanu weterynaryjnego zarówno w produkcji, jak i przetwórstwie mleka, przyspieszone procesy modernizacyjne branży oraz nakłady inwestycyjne dokonane przy znacznym udziale kapitału zagranicznego.

Wnioski

Włączenie Polski w obszar JRE wywołało efekt kreacji i przesunięcia handlu. Intensyfikacja wymiany handlowej w ramach UE z jednej strony dowodzi, że taryfy celne oraz ograniczenia ilościowe i techniczne obowiązujące w okresie przedakcesyjnym były istotną barierą rozwoju wzajemnych stosunków handlowych, z drugiej natomiast – potwierdza dobre przygotowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do nowych warunków konkurencji. Należy jednak pamiętać, że dynamiczny wzrost wartości eksportu rolno-spożywczego po przystąpieniu Polski do UE w dużej mierze wynikał z przewag kosztowo-cenowych. Dalszy rozwój eksportu w oparciu o to kryterium, z uwagi na konwergencję cen w Polsce i pozostałych krajach UE, może być jednak utrudniony, a dla skutecznego konkurowania na JRE konieczne będzie wykorzystanie instrumentów jakościowych, wymagających wysokich nakładów finansowych. Ponadto, polscy rolnicy i przetwórcy muszą zmierzyć się ze wzmożoną konkurencją ze strony producentów z innych państw członkowskich Wspólnoty i spoza niej, posiadających przewagi konkurencyjne wynikające ze skali produkcji lub renty przyrodniczo-klimatycznej, które mogą spowodować, że produkcja niektórych surowców rolnych stanie się w Polsce niekonkurencyjna.

W latach 2004-2012 z Polski eksportowano przede wszystkim przetworzone warzywa i owoce, mięso, podroby i przetwory mięsne oraz artykuły mleczarskie. Wysoki udział tych produktów w eksporcie wynikał z zachodzących procesów modernizacyjnych zakładów przetwórstwa spożywczego i świadczył o dostosowaniu polskiej oferty eksportowej do wymagań odbiorców z wysoko rozwiniętych krajów UE. Należy przy tym podkreślić, że to

właśnie handel produktami o wyższej wartości dodanej stwarza szanse utrzymania, a nawet systematycznej poprawy notowanego dodatniego salda bilansu handlowego. W imporcie dominowały produkty innych stref klimatycznych, mające charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej, niewytwarzane w kraju wcale lub produkowane w niewystarczających ilościach. Choć nie stanowią one bezpośredniego zagrożenia dla interesów rodzimych producentów, to mogą wpływać na zmniejszenie możliwości sprzedaży produktów krajowych.

Literatura

- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*. [2012]. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg.
- Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolnospożywczymi*. [właściwe roczniki]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- ComExt-Eurostat. [Tryb dostępu:] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>. [Data odczytu: 19.03.2014].
- Handel zagraniczny produktami rolnospożywczymi – stan i perspektywy*. [2009]. Nr 29, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolnospożywczymi – stan i perspektywy*. [2010]. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolnospożywczymi – stan i perspektywy*. [2011]. Nr 33, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Jagiello M. [2003]: *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Studia i materiały nr 80, IKCHZ, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E. [2004]: *Zmiany warunków instytucjonalnych polskiego handlu zagranicznego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Studia i materiały nr 81, IKCHZ, Warszawa.
- Nosecka B. [2004]: *Tendencje na rynku przetworzonych owoców i warzyw. Część I. Popyt*. Przemysł Spożywczy, Nr 10.
- Nosecka B., Bugała A. [2011]: *Handel zagraniczny owocami, warzywami i ich przetworami*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolnospożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.). Studia i monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów*. [właściwe roczniki]. GUS, Warszawa. [Tryb dostępu:] <http://stat.gov.pl>. [Data odczytu: 19.03.2014].
- Pawlak K. [2011]: *The static effects of customs union in agri-food trade of the New Member States of the European Union*. *Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, Volume XIII No. 6.
- Pawlak K. [2013]: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolnospożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe Nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K., Począta W. [2011]: *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, Warszawa.
- Począta W., Hardt Ł. [2005]: *Skutki integracji Polski z UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich – próba oceny*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*. UKiE, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolnospożywczymi*. [właściwe roczniki]. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Seremak-Bulge J., Łopaciuk W. [2011]: *Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolnospożywczymi w latach 1995-2009*, [w:] *Handel zagraniczny produktami rolnospożywczymi w latach 1995-2009*, J. Seremak-Bulge (red.). Studia i monografie Nr 152, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą*, Rzym, 25 marca 1957 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.europa.eu.int>. EUR-Lex. [Data odczytu: 29.03.2014].