



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.

materiały z badań

KAROLINA PAWLAK, WALENTY POCZTA¹

POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKIEGO SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO NA JEDNOLITYM RYNKU EUROPEJSKIM

Abstrakt. Celem artykułu jest określenie pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce na jednolitym rynku europejskim (JRE) w okresie poakcesyjnym, z wykorzystaniem celowo dobranej grupy wskaźników konkurencyjności *ex post*. Wskazano najważniejsze determinanty konkurencyjności badanych grup produktów rolno-spożywczych oraz dokonano typologii analizowanych grup asortymentowych według poziomu przewag konkurencyjnych na JRE.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, eksport, import, produkty rolno-spożywcze, jednolity rynek europejski

WPROWADZENIE

Konkurencja jest jednym z podstawowych mechanizmów ekonomicznych gospodarki rynkowej². Konkurencyjność natomiast wywodzi się od konkurencji i jest jej elementem [Skawińska 2002]. Jak pisze Adamkiewicz [1999], konkurencja rynkowa jest procesem, konkurencyjność zaś określonym stanem (poziomem) konkurencji, jedną z charakteryzujących ją właściwościami. Znaczenie obu tych zjawisk wzrastało na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego, szczególnie w kontekście postępujących procesów internacjonalizacji i globalizacji gospodarki światowej. Globalizacja zmienia bowiem otoczenie działalności gospodarczej i powoduje przejście od określonych terytorialnie gospodarek narodowych do otwartej przestrzeni gospodarek globalnych [Woś 2003]. W tych

¹ Autorzy są pracownikami naukowymi Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

² We współczesnej teorii ekonomii konkurencja bardzo często definiowana jest bowiem jako „...proces, przy pomocy którego uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty pod względem ceny, jakości lub innych charakterystyk, wpływających na decyzję zawarcia transakcji” [Kamerschen i in. 1991].

warunkach w ekonomii upowszechnia się paradygmat otwartego rozwoju gospodarczego, a korzyści komparatywne osiągane przez poszczególne kraje z udziału we współpracy międzynarodowej stają się przedmiotem szczególnego zainteresowania wielu badaczy.

W sposobie definiowania konkurencyjności międzynarodowej wyróżnić można dwa zasadnicze nurty. Pierwszy z nich ma swoje źródło w teorii wzrostu gospodarczego i akcentuje ogólne lub odcinkowe wyniki osiągane przez gospodarkę narodową. Reprezentantem tego kierunku jest Scott [1985], który określa konkurencyjność gospodarki jako „...zdolność danego kraju do produkowania i dystrybucji towarów i usług konkurencyjnych w stosunku do towarów i usług produkowanych w innych krajach, przy założeniu rosnącego poziomu życia społeczeństw”. Drugi kierunek badań nad konkurencyjnością umocowany jest w teoriach wymiany międzynarodowej, a konkurencyjność interpretuje się w nim jako zdolność do utrzymania lub powiększenia udziałów rynkowych. O ile w pierwszej grupie definicji celem jest poprawa sytuacji dochodowej ludności i wzrost standardu życia [*Global Competition...* 1985, Woo 1989, Bossak 2000, Zielińska-Głębocka 2000, Zinnes i in. 2001], a wyniki handlu zagranicznego traktowane są raczej instrumentalnie, o tyle w drugim nurcie odnaleźć można wyraźne odniesienie do miejsca kraju w gospodarce światowej lub gospodarce danego regionu oraz wyników osiąganych w handlu zagranicznym. Zakładając, że konkurencyjność przejawia się wyłącznie na zagranicznych rynkach, bo tylko na nich jest przez wielu badaczy oceniana, nurt ten przyjęto określać mianem handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością [Wziątek-Kubiak 2003]. Innymi słowy, przyjmując powyższe założenie badawcze i rozpatrując zjawisko konkurencyjności jako „...zdolność skutecznego i opłacalnego lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu” [Woś 2001], mówi się o tzw. konkurencyjności zewnętrznej³. W tej sferze badań mieszczą się analizy i rozważania podjęte w niniejszym opracowaniu.

Postępujące procesy liberalizacji wymiany handlowej, wzrost otwartości polskiej gospodarki żywnościowej na świat, a także włączenie w obszar jednolitego rynku europejskiego (JRE) i przyjęcie wspólnotowego *acquis communautaire* zasadniczo zmieniło warunki rozwoju handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi⁴ i stworzyło nową sytuację konkurencyjną w tym sektorze gospodarki narodowej. Stąd celem artykułu jest określenie pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce na jednolitym rynku europejskim w okresie poakcesyjnym, z wykorzystaniem celowo dobranej zestawu wskaźników konkurencyjności *ex post*.

³ W odróżnieniu od konkurencyjności wewnętrznej, którą definiuje się jako pozycję ekonomiczną danego sektora gospodarki narodowej w stosunku do innych gałęzi tej gospodarki w danym czasie (ujęcie statyczne) lub siłę i zdolność określonego sektora gospodarki do poprawiania jego pozycji w stosunku do pozostałych gałęzi gospodarki narodowej (ujęcie dynamiczne) – Woś [2001].

⁴ W zakresie artykułów przemysłowych strefa wolnego handlu obowiązywała już w okresie przedakcesyjnym. Jej utworzenie – w ciągu 10 lat od daty wejścia w życie *Umowy przejściowej*, zakładał: „Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony”.

MATERIAŁ I METODA

Podstawowe źródło danych stanowiły raporty Komisji Europejskiej *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information* oraz opracowania Zespołu Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAMMU/FAPA) *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*. Ponadto jako materiał źródłowy posłużyły dane Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich (Eurostat), publikacje Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i raporty rynkowe Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB (IERiGŻ – PIB).

Badaniami objęto grupy produktów o największym wartościowo udziale w wolumenie eksportu, wynoszącym co roku łącznie około 70% obrotów handlu zagranicznego produktami rolnymi i żywnościowymi, wyodrębnione według scalonej nomenklatury towarowej handlu zagranicznego CN (Combined Nomenclature). Były to: zboża, przetwory zbożowe, owoce, warzywa, przetwory z owoców i warzyw, nasiona oleistych, oleje i tłuszcze, cukier i wyroby cukiernicze, zwierzęta żywe, mięso i podroby, przetwory mięsne oraz produkty mleczarskie.

Z uwagi na dostępność niezbędnych danych zakres czasowy badań objął lata 2004–2006. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem wyselekcjonowanego zestawu ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post*. Zastosowano: wskaźnik penetracji importowej (MP), wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA) i indeks relatywnej przewagi handlu (RTA) oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT)⁵.

⁵ Wskaźnik penetracji importowej (MP) jest udziałem importu w podaży na rynku wewnętrznym:

$MP = \frac{M}{Q - X + M}$, natomiast wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI) porównuje udział produk-

tu (*i*) w eksporcie kraju (*k*) z udziałem tego produktu w eksporcie światowym: $SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w}$,

gdzie: M – import, X – eksport, Q – produkcja. Oba wskaźniki zazwyczaj stosuje się łącznie, a za pożądane uznaje się małe wartości wskaźnika MP i duże wartości wskaźnika SI. W przeciwnym razie można wnioskować o braku satysfakcjonującej konkurencyjności danej gospodarki lub jej sektora [Jagiello 2003].

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR): $CR_k = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$, podobnie jak indeks SI, pozwala

wyznaczyć eksportową specjalizację danego kraju w zakresie analizowanego sektora, produktu lub grupy produktów. Wartości tego współczynnika przekraczające wartość 100 oznaczają specjalizację badanego kraju, co pozwala twierdzić, że dysponuje on względną przewagą nad partnerami [Lubiński i in. 1995].

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych wyznaczono na podstawie następujących formuł:

$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} : \frac{\sum_{j=1}^n X_{jk}}{\sum_{j=1}^n X_{jm}}; MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} : \frac{\sum_{j=1}^n M_{jk}}{\sum_{j=1}^n M_{jm}}; RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik},$$

Po obliczeniu wymienionych miar konkurencyjności na podstawie ostatnich dostępnych danych za 2006 rok dokonano typologii wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce według poziomu przewag konkurencyjnych na JRE. W tym celu posłużono się metodą Warda⁶ z grupy hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień. Metoda ta pozwala łączyć ze sobą obiekty w kolejne skupienia na podstawie wartości funkcji podobieństwa. Im obiekty bardziej podobne do siebie, tym wcześniej są ze sobą łączone. Skupienia są uszeregowane hierarchicznie tak, że skupienia niższego rzędu wchodzi w skład skupień rzędu wyższego, zgodnie z hierarchią podobieństwa występującego pomiędzy obiektami [Marek 1989]⁷. Uwzględniając fakt, że główny wpływ na przebieg grupowania mają cechy wzajemnie nieskorelowane [Błażejczyk-Majka i Kala 2005], obliczone wskaźniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* poddano ocenie współczynników korelacji, którą poprzedzono standaryzacją zmiennych. Ostatecznie do formowania skupień wykorzystano indeks relatywnej przewagi handlu (RTA) oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT)⁸.

POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKIEGO SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W HANDLU Z KRAJAMI UE

Analiza ujawnionych przewag komparatywnych wykazała, że w latach 2004–2006 wytwarzane w Polsce ziarno i produkty przetwórstwa zbóż oraz nasiona oleiste, oleje i tłuszcze nie były konkurencyjne na rynku UE lub wyniki analizy pozycji konkurencyjnej *ex post* nie dały się jednoznacznie rozstrzygnąć (tabela 1). Ponadto na podstawie mniejszych wartości wskaźnika relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA) można stwierdzić, że mniej korzystną pozycją konkurencyjną charakteryzowała się produkcja surowców niż prze-

gdzie: X – eksport, M – import, *i, j* – kategorie produktów, *k, m* – kraje, a następnie oceniono sumarycznie, wykorzystując występujące pomiędzy nimi zależności. Dodatnie wartości wskaźnika RTA i większe od jedności XRCA świadczą o wysokiej konkurencyjności (+), natomiast gdy wskaźnik RTA jest ujemny, a MRCA powyżej jedności, badany kraj wykazuje brak konkurencyjności (–). W pozostałych przypadkach wyniki analizy nie są jednoznaczne (+/–) [Frohberg 2000].

Wskaźnik Grubela-Lloyda (IIT) [Cieślak 2000]:
$$IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \cdot 100\%$$
, zasto-

sowano, aby określić znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego. Duże, zmierzające do 100, wartości wskaźnika świadczą o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej, tzn. takiej, w której w wysokim stopniu nakładają się strumienie eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Indeks IIT, przyjmujący wartość bliską zero, wskazuje z kolei na istnienie handlu międzygałęziowego.

⁶ Metodę tę powszechnie uznaje się za najbardziej efektywną zasadę aglomeracji [Sokołowski 2002].

⁷ Przy formowaniu skupień wykorzystano odległość euklidesową: odległość (*x, y*) = { $\sum_i (x_i + y_i)^2$ }^{1/2}, i zastosowano podejście analizy wariancji. Oznacza to, że metoda Warda zmierza do minimalizacji sumy kwadratów odchyleń dowolnych dwóch skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie [STATISTICA PL 2008]. Odległość euklidesowa jest jedną z najczęściej stosowanych w odniesieniu do obiektów charakteryzowanych cechami mierzalnymi [Mardia i in. 1979, Marek 1989].

⁸ Pozostałe mierniki odznaczały się zbyt wysokimi współczynnikami korelacji cząstkowej.

twórstwo zbóż czy nasion oleistych (z wyjątkiem 2004 roku). Brak przewag komparatywnych w zakresie handlu zbożem, nasionami oleistych i produktami ich przerobu ilustrują również wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR), informujące bezpośrednio o skali nadwyżki handlowej, a pośrednio – korzyściach ekonomicznych z wymiany [Czyżewski i Sapa 2003]. Uzyskane wartości potwierdzają, że w analizowanym okresie Polska była importerm netto zbóż (wykluczając 2005 rok), nasion oleistych (poza 2004 rokiem) oraz olejów i tłuszczów (tabela 2). W przypadku przetworów zbożowych Polska uzyskiwała dodatnie saldo obrotów handlowych – wartość eksportu niemal 2-krotnie przekraczała wartość importu (CR = 168%, CR = 197% i CR = 191%, odpowiednio w latach 2004, 2005 i 2006).

TABELA 1. Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych wybranych grup produktów rolno-spożywczych w handlu z krajami UE w latach 2004–2006

Grupy produktów	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
	XRCA			MRCA			RTA			Ocena sumaryczna		
Zboża	0,26	0,67	0,58	1,10	0,67	0,90	-0,84	0,00	-0,32	-	+/-	+/-
Przetwory zbożowe	1,07	1,10	1,07	4,00	3,64	3,62	-2,93	-2,54	-2,55	-	-	-
Owoce	1,68	1,28	0,89	0,68	0,61	0,57	0,99	0,67	0,31	+	+	+/-
Warzywa	1,85	1,97	1,65	0,56	0,58	0,59	1,29	1,40	1,06	+	+	+
Przetwory z owoców i warzyw	4,87	3,94	4,08	1,01	1,19	1,25	3,86	2,75	2,83	+	+	+
Nasiona oleiste	0,82	0,40	0,31	0,14	0,16	0,21	0,68	0,24	0,10	+/-	+/-	+/-
Oleje i tłuszcze	0,24	0,49	0,66	1,07	0,90	0,79	-0,83	-0,41	-0,12	-	+/-	+/-
Cukier i wyroby cukiernicze	3,64	4,34	3,80	1,60	2,37	2,77	2,04	1,98	1,03	+	+	+
Zwierzęta żywe	2,68	2,58	2,99	1,80	1,81	1,35	0,88	0,77	1,64	+	+	+
Mięso i podroby	1,92	2,37	2,87	1,11	1,34	1,22	0,81	1,03	1,65	+	+	+
Przetwory mięsne	2,82	2,47	2,84	0,19	0,19	0,24	2,63	2,28	2,60	+	+	+
Produkty mleczarskie	1,25	1,61	1,61	0,88	1,33	1,63	0,37	0,29	-0,02	+	+	-

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Agriculture...*; http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/trade-stats/2006/index_en.htm, *Agricultural trade statistics* 2006, 2007; *Polski handel...* 2007; *Rynek mięsa...* 2007; *Rynek mleka...* 2007; *Rynek zbóż...* 2007; *Rynek rzepaku...* 2007; *Rynek cukru...* 2007; *Rynek drobiu i jaj...* 2007; *Rynek owoców i warzyw...* 2007; *Stan polskiej...* 2006; <http://www.nbp.pl>, 2008.

Słabą pozycję konkurencyjną wskazanych grup produktów na JRE potwierdzają także wartości wskaźników specjalizacji eksportowej (SI). W latach 2004–2006 Polska nie realizowała specjalizacji eksportowej w zakresie zbóż, nasion oleistych oraz olejów i tłuszczów (SI < 1), a poziom orientacji eksportowej w zakresie handlu przetworami zbożowymi był minimalny (tabela 2). Zmienność wartości wskaźnika SI (stopnia specjalizacji) w poszczególnych latach, obserwowaną przede wszystkim w eksporcie surowców, można zaś wytłumaczyć wahaniami wielkości produkcji krajowej w dużym stopniu uzależnionej od przebiegu warunków atmosferycznych i kształtowaniem się cen na rynku krajowym i rynkach światowych.

Poziom penetracji importowej (MP) polskiego rynku zbożowego, mierzonej udziałem importu w podaży krajowej, kształtował się na poziomie surowca w granicach od 2 do 5%, a na poziomie przetwórstwa w granicach 11% (tabela 2). Relatywnie niski stopień uzależnienia od dostawców zagranicznych wynika z dużej samowystarczalności żywnościowej Polski w zakresie produkcji zbóż. Duży potencjał produkcyjny⁹ sprawia, że import zbóż stanowi jedynie uzupełnienie produkcji krajowej w latach nieurodzaju lub z uwagi na ograniczenia klimatyczne ma charakter niezbędny (pszenica durum). Większe wartości wskaźnika penetracji importowej odnotowano dla nasion oleistych, co wynika z komplementarnego charakteru struktury produkcji roślin oleistych w Polsce i w krajach jej partnerów handlowych¹⁰.

TABELA 2. Wskaźniki penetracji importowej, specjalizacji eksportowej i pokrycia importu eksportem wybranych grup produktów rolno-spożywczych w latach 2004–2006

Grupy produktów	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
	MP			SI			CR [%]		
Zboża	0,03	0,02	0,05	0,27	0,68	0,59	20,29	125,39	79,24
Przetwory zbożowe	0,11	0,11	0,11	1,06	1,09	1,07	167,77	196,90	191,01
Owoce	0,27	0,31	0,28	1,65	1,27	0,89	39,64	36,85	30,95
Warzywa	0,04	0,04	0,05	1,82	1,93	1,63	201,60	207,79	193,31
Przetwory z owoców i warzyw	0,14	0,19	0,20	4,23	3,54	3,65	368,68	272,68	273,82
Nasiona oleiste	0,06	0,10	0,13	0,82	0,41	0,31	111,17	60,69	39,25
Oleje i tłuszcze	x	x	x	0,25	0,50	0,67	20,32	45,99	53,99
Cukier i wyroby cukiernicze	0,08	0,14	0,22	3,39	3,89	3,42	269,36	283,05	254,82
Zwierzęta żywe	x	x	x	2,61	2,52	2,91	314,86	302,64	414,24
Mięso i podroby	0,07	0,08	0,08	1,81	2,19	2,60	271,80	258,69	321,70
Przetwory mięsne	0,00	0,00	0,01	2,77	2,44	2,79	1215,74	987,67	764,59
Produkty mleczarskie	x	x	x	1,23	1,54	1,55	865,68	892,58	654,28

Źródło: Jak w tabeli 1.

Komplementarność struktur produkcji determinuje również charakter wymiany handlowej w sektorze olejarsko-tłuszczowym. Indeks handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) nasionami oleistymi przyjmował w omawianym okresie wartości z przedziału od 56 do 95%, a olejami i tłuszczami od 34 do 70% (tabela 3), co sugeruje wysoki stopień nakładania się strumieni eksportu i importu towarów analizowanego sektora i dużą intensywność konkurencji w sektorze tłuszczowym, zarówno wewnątrz sektora w kraju, jak i na JRE¹¹. Równie duże wartości wskaźników Grubela-Lloyda, świadczące o wewnątrzgałęziowej specjalizacji

⁹ W 2006 roku powierzchnia uprawy zbóż w Polsce wynosiła 8,4 mln ha, co stanowiło 73% w strukturze zasiewów. Przy średnim plonie 26,0 dt/ha, uzyskana produkcja w wysokości 21,8 mln ton plasowała Polskę na 3. miejscu pod względem wielkości produkcji (po Francji i Niemczech) wśród 25 krajów UE [Rolnictwo w 2006 roku, 2007; Eurostat Data... 2008].

¹⁰ W Polsce na szeroką skalę uprawia się niemal wyłącznie rzepak. Zapotrzebowanie na pozostałe nasiona zaspokajane jest tradycyjnie podażą z importu.

¹¹ Przetwórstwo nasion roślin oleistych jest przykładem na to, że im bardziej konkurencyjne są struktury gospodarcze, tym ściślejsze są więzy handlowe o charakterze struktury wewnątrzgałęziowej [Olszewski i in. 1993].

TABELA 3. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego wybranych grup produktów rolno-spożywczych w latach 2004–2006

Grupy produktów	2004	2005	2006
Zboża	33,74	88,74	88,42
Przetwory zbożowe	74,69	67,36	68,73
Owoce	56,78	53,86	47,27
Warzywa	66,31	64,98	68,19
Przetwory z owoców i warzyw	42,67	53,66	53,50
Nasiona oleiste	94,71	75,54	56,37
Oleje i tłuszcze	33,78	63,01	70,12
Cukier i wyroby cukiernicze	54,15	52,21	56,37
Zwierzęta żywe	48,21	49,67	38,89
Mięso i podroby	53,79	55,76	47,43
Przetwory mięsne	15,20	18,39	23,13
Produkty mleczarskie	20,71	20,15	26,52

Źródło: Jak w tabeli 1.

wymiany handlowej, uzyskano dla zbóż i przetworów zbożowych. Należy podkreślić, że wartości wskaźników IIT, obliczone dla omówionych grup produktów, były największe spośród wszystkich badanych grup asortymentowych (tabela 3). Warto też zaznaczyć, że duży udział handlu wewnątrzgałęziowego w bilateralnej wymianie handlowej wpływa na większą różnorodność oferowanych na rynkach dóbr i sprzyja lepszemu zaspokajaniu potrzeb konsumentów, a także umożliwia realizację korzyści skali i wzrost wydajności zaangażowanych w procesie produkcji czynników wytwórczych. Ponadto prowadząc do obniżki kosztów przeciętnych, przyczynia się do potaniaenia towarów zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych [Łapińska 2002, za Zielińską-Głębocką 1991].

Niską pozycję konkurencyjną Polski w zakresie zbóż i ich przetworów w dużej mierze warunkuje słaba jakość ziarna, wytwarzanego w gorszych warunkach klimatycznych i glebowych, niż w większości państw UE. W Polsce okres wegetacyjny jest krótszy, a opady niższe niż w krajach położonych w zbliżonej strefie klimatycznej takich, jak na przykład: Niemcy, Dania, Holandia, Belgia czy Francja. Szacuje się, że potencjał produkcyjny ograniczony przez warunki klimatyczne jest w Polsce o 25–35% niższy niż w wymienionych krajach [*Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006*]. Poza tym produkcja prowadzona jest na gruntach słabej jakości. W *Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006* udział powierzchni obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania w odniesieniu do powierzchni użytków rolnych w Polsce określono na poziomie 52,4%, z czego 3,1% obejmuje obszary górskie. Odwołując się do wyników Powszechnego Spisu Rolnego można zaś stwierdzić, że 19% użytków rolnych w Polsce to gleby bardzo słabe o wskaźniku jakości użytków rolnych nieprzekraczającym 0,4, natomiast zaledwie jedną trzecią (32,1%) stanowią gleby dobre i bardzo dobre o wskaźniku powyżej 1,0 [*Użytkowanie gruntów...* 2003].

Znaczne rozdrobnienie produkcji¹² wywołuje także zróżnicowanie jakości zbóż, a w konsekwencji przetworów zbożowych, i utrudnia uzyskanie odpowiednio dużych i spójnych jakościowo partii towaru, które spełniałyby wspólnie

towe standardy handlowe. Niski stopień koncentracji produkcji sprawia, że mała jest siła ekonomiczna producentów, którzy rzadko angażują się w funkcje dystrybucyjne i przetwórcze oraz nawiązują więzi integracyjne zarówno poziome, jak i pionowe. Wśród czynników ujemnie wpływających na pozycję konkurencyjną polskich producentów zbóż Szymanowski i Karasiewicz [1998] wymieniają ponadto niski poziom wiedzy ekonomicznej gospodarujących, złe warunki składowania ziarna w gospodarstwach i niedostateczne zaawansowanie technologiczne. Stańko i Bojańczyk [2000] podkreślają natomiast niski poziom nakładów inwestycyjnych, hamujący działalność innowacyjną, badawczo-rozwojową i postęp technologiczny w rolnictwie, słabość systemu informacji rynkowej oraz luki organizacyjne w sferze zarządzania, logistyki i marketingu we wszystkich ogniwach sektora zbożowego. Z badań tych autorów wynika, że aż 65% gospodarstw zbożowych w Polsce nie jest w stanie sprostać konkurencji producentów z pozostałych państw członkowskich UE, a zaledwie około 5–15% to podmioty średnio- i wysokokonkurencyjne¹³.

O konkurencyjności przemysłu spożywczego pod względem cen i kosztów decydują głównie dwa czynniki: ceny surowców płacone rolnikom oraz wydajność procesów przetwórstwa [Urban 1999]. Relatywnie wysokie rynkowe ceny krajowych zbóż sprawiają, że przy minimalnie niższym poziomie marż przetwórczych bazowe ceny sprzedaży mąki są w Polsce podobne jak w UE, a ceny kasz, płatków, zbóż prażonych i gotowych ciast na chleb i inne pieczywo – wyższe [*Polski przemysł...* 2003]. Elementami zmniejszającymi konkurencyjność polskiego młynarstwa są ponadto rozdrobniona struktura podmiotowa i 3-krotnie niższa niż w UE wydajność pracy¹⁴ w tym sektorze [Urban 2003a]. Korzystniej przedstawia się sytuacja we wtórnym przerobie zbóż. Z uwagi na większe różnice w poziomie marż przetwórczych niewielkie przewagi kosztowo-cenowe uzyskują polscy producenci makaronu i koncentratów ciast, a duże – producenci pieczywa [*Polski przemysł...* 2003]¹⁵. Jeśli chodzi o wydajność pracy, to w przemyśle paszowym i produkcji pieczywa świeżego jest ona odpowiednio o jedną trzecią i dwie trzecie niższa. Dwukrotne różnice, na niekorzyść przetwórstwa polskiego, dotyczą produkcji makaronów i trwałego pieczywa cukierniczego [Urban 2003a].

¹² W 2003 roku średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego w Polsce wynosiła 6,6 ha. Dla porównania w krajach UE-15 przeciętnie było to 20,2 ha, a w państwach UE-25 – 15,8 ha [*Agriculture...*, 2006].

¹³ Pierwszą grupę tworzą małe i średnie gospodarstwa produkujące na własne potrzeby, okazjonalnie sprzedające nadwyżki na rynku lokalnym, uzyskujące niestabilne plony i niską jakość zbóż. Drugą – gospodarstwa wielkoobszarowe z najemną siłą roboczą, o lepszych glebach i precyzyjnej technologii. Gospodarstwa średnie wielokierunkowe (15–30% gospodarstw zbożowych ogółem) z tradycyjną technologią produkcji i niskim wskaźnikiem jakości gleb charakteryzują się małą konkurencyjnością [Stańko i Bojańczyk 2000].

¹⁴ Po skorygowaniu wartości sprzedaży parytetem siły nabywczej.

¹⁵ Po 2004 roku polski sektor piekarski i przetwórstwo zbóż zyskały znaczące przewagi cenowe. Zgodnie z badaniami IERiGŻ, polskie pieczywo jest tańsze od niemieckiego o ponad 65%. Mniej, w granicach 25–30%, różnice występują w poziomie cen mąki, kasz, płatków i grysków psennych oraz makaronów [*Ocena zmian...* 2006]. Należy zwrócić uwagę, że relatywna zmiana cen znalazła odzwierciedlenie w poprawie wartości wskaźników SI, XRCA i RTA (tabele 1 i 2).

Można stwierdzić, że poprawa konkurencyjności polskiego sektora zbożowego wymaga przede wszystkim koncentracji produkcji i przetwórstwa zbóż oraz inwestycji modernizacyjnych i rozwojowych, w konsekwencji prowadzących do bardziej efektywnego wykorzystania potencjału produkcyjnego. Możliwości wzmocnienia pozycji konkurencyjnej Polski na rynku UE należy także upatrywać w poprawie jakości ziarna i przyspieszeniu pionowej integracji jego producentów z przetwórstwem, usprawnieniu kanałów dystrybucji, zaktywizowaniu promocji i wzroście wydatków na badania w sektorze zbóż [Nosecka i in. 1999, Stańko i Bojańczyk 2000].

Tak jak w sektorze zbożowym, czynnikiem determinującym niepełną zdolność konkurencyjną polskich producentów nasion oleistych na rynku UE jest rozdrobnienie produkcji, a ponadto duża wrażliwość cenowa i związana z tym zmienna opłacalność produkcji [Klepacki 2000]. Z szacunków Klepackiego [2000] wynika, że pod koniec lat dziewięćdziesiątych niekonkurencyjnych było aż 70% gospodarstw uprawiających rzepak. Były to głównie gospodarstwa drobne, słabo wyposażone i prowadzone przez starszych rolników. Małą konkurencyjność eksportowanych z Polski olejów można natomiast wytłumaczyć wyższymi cenami surowca, produktów przerobu i marżami przetwórczymi w fazie pierwotnego przerobu. Według analiz IERiGŻ, olej rzepakowy jest w Polsce droższy niż w Niemczech o 1/4, rafinowany zaś o 1/3. Najmniej konkurencyjne są ceny oleju sojowego, które przewyższają poziom cen niemieckich o blisko 80% [Ocena zmian... 2006]. Polscy producenci uzyskują natomiast przewagi komparatywne na poziomie pogłębianego przetwórstwa tłuszczu, tj. w produkcji margaryny, co wynika z ponad 3-krotnie niższych marż przerobowych w tej fazie przetwórstwa [Urban 2003a]. Należy zwrócić uwagę, że po akcesji Polski do UE znaczna część sprowadzanych do kraju olejów potaniała na skutek zniesienia obciążeń celnych. W związku z powyższym skuteczne konkurowanie na JRE wymagać będzie m.in. rozbudowy infrastruktury rynkowej oraz aktywnej polityki proeksportowej [Klepacki 2000], wykorzystującej instrumenty o charakterze informacyjno-promocyjnym i edukacyjnym.

Pozostałe analizowane produkty pochodzenia roślinnego, tj. owoce, warzywa i przetwory owocowo-warzywne oraz cukier i wyroby cukiernicze, charakteryzowały się wysoką pozycją konkurencyjną w handlu z krajami UE. Świadczą o tym duże wartości wskaźników specjalizacji eksportowej (SI) i pokrycia importu eksportem (CR) oraz wyniki sumarycznej oceny mierników ujawnionych przewag komparatywnych. Najwyższy poziom specjalizacji eksportowej, a zarazem konkurencyjności eksportu odnotowano w przypadku przetworów z owoców i warzyw. Wartości wskaźników SI, obliczonych dla tej grupy produktów, kształtowały się w analizowanym okresie między 3,5 i 4,2 (tabela 2), a indeksy relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA) przyjmowały wartości z przedziału od 3,9 do 4,9 (tabela 1). Specjalizację eksportową w zakresie przetworzonych produktów ogrodniczych potwierdza także skala nadwyżki obrotów handlowych wyznaczona za pomocą wskaźnika CR. Uzyskane wartości informują, że w latach 2004–2006 wpływy z eksportu produktów przetwórstwa owocowo-warzywnego około 3- lub 4-krotnie przekraczały wydatki z tytułu impor-

tu (tabela 2). Nieco niższym poziomem przewag konkurencyjnych niż przetwory owocowo-warzywne odznaczał się cukier i wyroby cukiernicze, a na kolejnych miejscach uplasowały się warzywa i owoce. Należy zauważyć, że wartości wskaźników pokrycia importu eksportem obliczone dla owoców wskazały na występowanie trwałego deficytu w handlu tą grupą produktów. Nie oznacza on jednak w tym przypadku niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej polskich produktów w porównaniu z pochodzącymi z innych krajów UE. Ujemne saldo obrotów owocami wynika bowiem z wysokiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), determinowanej komplementarnym charakterem struktury produkcji owoców i warzyw w Polsce oraz wielu krajach UE, a równocześnie podobnym rodzajem popytu zgłaszanego na tych rynkach i rosnącymi wymaganiami konsumentów co do jakościowego i cenowego zróżnicowania oferowanych produktów [Czyżewski i Sapa 2003]. Wartości wskaźników Grubela-Lloyda odnotowane zarówno dla produktów ogrodnich, jak i cukru oraz wyrobów cukierniczych oscylowały w granicach 50–60% (tabela 3) i były mniejsze niż w przypadku zbóż, nasion oleistych i produktów ich przetwórstwa, ale jednocześnie większe niż analizowane produkty pochodzenia zwierzęcego. Komplementarność oferty importowej względem krajowej produkcji owoców znajduje odzwierciedlenie także w największych, spośród badanych grup produktów, wartościach wskaźników penetracji importowej, informujących o tym, że około 30% podaży owoców na rynku krajowym zaspokajane jest towarami pochodzącymi z importu (tabela 2).

Na konkurencyjność polskich produktów ogrodnich na rynku UE wpływa wiele czynników. Najsilniejszym atutem jest wysoki potencjał produkcyjny¹⁶ oraz konkurencyjność kosztowo-cenowa, wynikająca głównie z niskich cen surowców oraz kosztów pracy. Faktem jest, że gospodarstwa rolne w UE-15 są lepiej wyposażone w kapitał w stosunku do polskich gospodarstw. Wyższy potencjał techniczny daje im pewną przewagę komparatywną w tych kierunkach produkcji, które są kapitałochłonne i zależne od postępu technologicznego. Polskie rolnictwo natomiast z uwagi na duże zasoby taniej siły roboczej ma przewagę w pracochłonnych kierunkach produkcji, do których należą między innymi uprawy ogrodnicze [Hybel 2002]. Niższe koszty produkcji decydują również o konkurencyjności cenowej krajowych przetworów owocowych i warzywnych. W Niemczech, które są ich głównym odbiorcą, ceny skupu produktów ogrodnich i ceny zbytu przetworów są średnio o 20–30% wyższe niż w Polsce. Naj-

¹⁶ Produkcja owoców, kształtująca się w 2005 roku na poziomie 2,9 mln ton, stawiała Polskę na piątym miejscu wśród krajów UE-25. Większą produkcję osiągały jedynie Hiszpania (10 mln ton), Włochy (9 mln ton), Francja (4 mln ton) i Grecja (3 mln ton). Należy tutaj podkreślić, że wysoką pozycję w rankingu największych producentów owoców Polska osiągnęła dzięki dużej powierzchni upraw, wysokość plonów (7,6 t/ha) była bowiem niższa od średniej dla 25 krajów UE. Produkcja warzyw wynosiła z kolei 4,8 mln ton, a wśród państw UE-25 większą uzyskały tylko Włochy i Hiszpania, gdzie w 2005 roku wyprodukowano odpowiednio 14,4 i 13,6 mln ton warzyw. Istotne jest, że plony uzyskiwane przez producentów warzyw w Polsce (21,6 t/ha) były bardzo zbliżone do średniej unijnej [Eurostat Data... 2008]. Z powyższego wynika, że w produkcji owoców i warzyw Polskę wyprzedziły jedynie kraje, których położenie geograficzne i warunki klimatyczne pozwalają na produkcję owoców cytrusowych i ciepłolubnych warzyw.

większe różnice dotyczą cen zbytu zagęszczonych soków owocowych oraz mrożonych owoców i warzyw, tj. produktów stanowiących podstawę polskiego eksportu do UE-15 [Nosecka 2004]. Należy jednak zaznaczyć, że po 2004 roku na skutek wprowadzenia w Polsce zasad wspólnej polityki rolnej nastąpił wzrost cen owoców i warzyw, a w rezultacie także ich przetworów. Relatywna zmiana cen spowodowała osłabienie pozycji konkurencyjnej polskich produktów ogrodniczych na JRE, co znalazło wyraz w malejących wartościach wskaźników SI i XRCA (tabele 1 i 2).

W warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego i swobodnego przepływu towarów w ramach JRE poza konkurencyjnością kosztowo-cenową w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego znaczenia nabierają czynniki pozacenowe. Niewątpliwą zaletą owoców i warzyw produkowanych w Polsce są cechy konsumpcyjne i użytkowe oraz pozytywne opinie o ich zdrowotności, będące zasługą relatywnie małego zakresu chemizacji upraw i stosowania naturalnych metod uprawy, predysponujących do produkcji zdrowej żywności [Jastrzębska 1998, Kowalska 2000, Ciechomski 2002]. Można przypuszczać, że w najbliższych latach możliwości dalszego zwiększania zagranicznej sprzedaży przetworów z owoców i warzyw dotyczyć będą przede wszystkim produktów o wysokich walorach dietetycznych i wygodnych w użyciu. Sprzyjać temu będzie modyfikacja modelu żywienia, zmierzająca między innymi do wzrostu spożycia świeżych owoców i warzyw oraz soków owocowych i warzywnych. Wzrost popytu na produkty ogrodnicze w krajach UE oraz jego dywersyfikacja, przy jednoczesnym braku samowystarczalności w tym zakresie, może być czynnikiem wzmacniającym przewagę komparatywną polskich producentów i przetwórców.

Rozważając mocne strony oferty polskiego sektora owocowo-warzywnego, Ciechomski i inni [2000] zwracają uwagę na bliskie położenie w stosunku do głównych rynków zbytu, wieloletnią tradycję obecności na rynkach państw Wspólnoty oraz związane z tym zaufanie kupieckie i przychylność tamtejszych konsumentów. Niewątpliwą słabością polskiego ogrodnictwa jest natomiast duże rozdrobnienie produkcji¹⁷, niższy w porównaniu z krajami UE-15 poziom zaawansowania technologicznego, 3-krotnie niższa wydajność pracy i potencjał ekonomiczny przedsiębiorstw przetwórczych [*Polski przemysł...* 2003] oraz niski poziom wiedzy marketingowej i przecenianie elementów kosztowych jako narzędzia konkurowania. Należy jednak dodać, że obserwowany w ostatnim czasie na JRE wzrost konkurencji ze strony takich krajów, jak Węgry, Rumunia czy Bułgaria, sukcesywnie zmusza polskich producentów i przetwórców owoców i warzyw do większej aktywności w podejmowaniu działań promocyjnych i marketingowych oraz budowy infrastruktury rynkowej w sferze obrotu, sprzyjającej rozwojowi eksportu.

O przewagach konkurencyjnych polskiego sektora cukrowniczego i ogrodniczego decyduje wielkość potencjału produkcyjnego i przetwórczego, a dodatko-

¹⁷ W 2005 roku średnia powierzchnia gospodarstw sadowniczych nie przekraczała 1 ha, a przeciętna powierzchnia upraw warzyw gruntowych wynosiła zaledwie 0,45 ha [*Charakterystyka gospodarstw...* 2006].

wo dobre warunki klimatyczno-glebowe i wieloletnia tradycja uprawy buraków cukrowych [Woszczyna i Wyszyński 2000]. Mając na uwadze fakt, że po przystąpieniu Polski do UE poziom krajowej produkcji i eksportu cukru podlega ograniczeniom w ramach przyznanych Polsce limitów produkcyjnych, można stwierdzić, że to one będą w najbliższych latach jednym z podstawowych czynników decydujących o stanie przewag komparatywnych w sektorze.

Przewagi polskich producentów cukru wynikają także z niskich jednostkowych kosztów produkcji buraków cukrowych, determinowanych małym zużyciem środków chemicznych i niskimi kosztami siły roboczej [Woszczyna i Wyszyński 2000]. Ceny cukru oraz galanterii cukierniczej i czekoladowej są aktualnie o 25–35% niższe niż w Niemczech [Ocena zmian... 2003]. Należy zaznaczyć, że przewaga komparatywna w produkcji wyrobów cukierniczych jest głównie efektem niższych cen buraków cukrowych, ponieważ marża przetwórcza w przerobie buraków na cukier jest w Polsce zaledwie o 10% niższa niż w Niemczech [Urban 2003a].

Wysokie marże w polskim cukrownictwie spowodowane są małą koncentracją produkcji buraków cukrowych i ich przerobu [Kapusta 2005]. W 2006 roku średnia powierzchnia uprawy buraków wynosiła 3,75 ha, natomiast przeciętny plon 438 dt/ha [Rynek cukru... 2007]. Dla porównania, w Niemczech w czasie kampanii 2005/2006 średnia powierzchnia plantacji była blisko 2,5-krotnie większa, a uzyskiwane plony niemal o 40% wyższe niż w Polsce [Rynek cukru... 2007]. Różnice strukturalne powodują również to, że wydajność pracy w przemyśle cukrowniczym w Polsce jest 4-, a nawet 5-krotnie niższa niż w Niemczech. W produkcji wyrobów cukierniczych dysproporcja ta jest mniejsza i wynosi około 40% poziomu niemieckiego [Polski przemysł... 2003].

Dla wzmocnienia konkurencyjności polskich producentów na wspólnotowym rynku cukru i wyrobów cukierniczych niezbędna jest więc dalsza koncentracja produkcji i przerobu, sprzyjająca obniżeniu kosztów jednostkowych i wzrostowi wydajności pracy, modernizacja sektora, przejawiająca się wprowadzaniem nowych technologii, związanych głównie z ochroną środowiska i podwyższaniem jakości cukru oraz zwiększenie aktywności eksporterów [Woszczyna i Wyszyński 2000].

Z sumarycznej oceny wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych wynika, że produkty pochodzenia zwierzęcego wytwarzane w Polsce charakteryzowały się dużą konkurencyjnością na JRE ($RTA > 0,18$ i $XRCA > 1$). Relatywnie największe przewagi w handlu uzyskiwały przetwory mięsne, a w dalszej kolejności mięso i podroby, zwierzęta żywe oraz produkty mleczarskie (tabela 1). Konkurencyjność polskich producentów i eksporterów produktów zwierzęcych obrazuje również skala nadwyżki bilansu handlowego. Znacznie przekraczające 100% wartości wskaźników CR pozwalają wnioskować, że w zakresie omawianego asortymentu Polska dysponowała względną przewagą nad partnerami zagranicznymi. Należy podkreślić, że nadwyżka obrotów handlowych w zakresie produktów pochodzenia zwierzęcego była większa niż w handlu pro-

¹⁸ Jedynie w 2006 roku wskaźnik relatywnej przewagi handlu dla produktów mleczarskich przyjął nieznacznie ujemną wartość.

duktami roślinnymi, wpływy z eksportu przetworów mięsnych i produktów mleczarskich przekraczały wartość importu od około siedmiu do dwunastu razy (tabela 2). Korzystną sytuację konkurencyjną w zakresie produktów pochodzenia zwierzęcego eksportowanych z Polski na JRE potwierdziły także wyznaczone wartości wskaźników specjalizacji eksportowej (SI), porównujące udział tych grup produktów w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w Polsce i UE. Dla wszystkich grup asortymentowych kształtowały się one na poziomie powyżej 1 (tabela 2), świadcząc o występującej specjalizacji eksportowej. Jednocześnie z racji osiągniętej samowystarczalności żywnościowej znikomy był poziom penetracji importowej (MP) polskiego rynku mięsa, a zwłaszcza przetworów mięsnych.

Wartości indeksu IIT, obliczone dla produktów zwierzęcych, osiągały najmniejsze wartości spośród wszystkich analizowanych grup asortymentowych. W przypadku mięsa i podrobów oraz zwierząt żywych indeks Grubela-Lloyda przyjmował wartości w przedziale od 39 do 56%, a w przypadku przetworów mięsnych i produktów mleczarskich był niższy i kształtował się w granicach od 15 do 26% (tabela 3). Warto dodać, że o ile w obrotach mięsem i podrobami ukształtował się model równoczesnego importu i eksportu, polegający na eksporcie droższych asortymentów, a imporcie tańszych¹⁹, o tyle w handlu przetworami mięsnymi przedmiotem eksportu były towary tańsze, natomiast importu – droższe i lepsze jakościowo. Występowanie handlu wewnątrzgałęziowego w sektorze mleczarskim z jednej strony świadczy o procesach modernizacyjnych i dostosowawczych, które dokonały się w branży w celu wprowadzania do obrotu produktów odpowiadających standardom jakościowym, handlowym i preferencjom popytowym konsumentów z terenu UE, z drugiej – wymiana tego rodzaju w zakresie artykułów mleczarskich jest mniej intensywna niż w pozostałych działach przemysłu spożywczego, co pozwala twierdzić, że procesy adaptacyjne jeszcze się nie zakończyły.

O konkurencyjności polskiego sektora mięsnego na rynku UE decydują m.in. przewagi kosztowo-cenowe. Analiza porównawcza cen na polskim i niemieckim rynku mięsnym wskazuje, że ceny surowców rzeźnych w Polsce są o 10–35%, a ceny produktów na poziomie przetwórstwa o 40–50% niższe niż w Niemczech [Ocena zmian... 2006]. Zarówno z badań Urbana [2003b], jak i Kobuszyńskiej [2003] wynika, że różnice te zwiększają się wraz ze stopniem przetworzenia produktów, co oznacza, że przewagi cenowe polskich producentów związane są nie tyle z niskimi cenami żywca rzeźnego²⁰, ile raczej z niskimi marżami przetwórczymi. Jak podaje Urban [2003b], marże ubojowe są w Polsce średnio

¹⁹ Dotyczy to zwłaszcza mięsa drobiowego [Rowiński 2005].

²⁰ Obniżka cen zbóż paszowych po przystąpieniu Polski do UE spowodowała zmniejszenie ogólnych kosztów produkcji, a tym samym poprawę pozycji konkurencyjnej gospodarstw prowadzących chów trzody chlewnej i drobiu mięsnego z wykorzystaniem zboża z zakupu. Podstawą rozwoju produkcji żywca w kraju, ze względu na wyższą rentowność chowu, są jednak gospodarstwa z własnym zaopatrzeniem w paszę. W ich przypadku zarówno koszty produkcji zbóż, jak i pozostałe koszty produkcji wzrosły (na skutek zrównywania się cen w Polsce i UE). W konsekwencji nastąpił wzrost cen sprzedaży żywca oraz produktów jego przerobu. W związku z powyższym

2-krotnie niższe niż w Niemczech, a marże przetwórcze i handlowe łącznie są niższe prawie 3-krotnie. Takie relacje cenowe oznaczają, że polscy producenci i przetwórcy mięsa mają przewagi komparatywne nad konkurentami z krajów UE i nie są zagrożeni masowym importem półfabrykatów i wyrobów gotowych z pozostałych państw Wspólnoty.

Istotne jest, że zagrożenia dla pozycji konkurencyjnej polskiego przemysłu mięsnego i drobiarskiego nie stanowią cechy strukturalne. Struktury sprzedaży tych dwóch sektorów w Polsce i Niemczech są do siebie bardzo podobne, a na podstawie wskaźników udziału badanych branż w sprzedaży całego przemysłu spożywczego²¹ można stwierdzić, że w Polsce przetwórstwo mięsa, szczególnie drobiowego, zajmuje wyższą pozycję, a tym samym jest na wyższym poziomie rozwoju niż w Niemczech [Urban 2004]. Liczba przedsiębiorstw mięsnych w obu krajach również jest zbliżona, mniejszy jest natomiast stopień koncentracji przetwórstwa w Polsce [Urban 2004].

Rozpatrując atuty polskiego sektora mięsnego, podkreśla się wielkość potencjału produkcyjnego na poziomie gospodarstw [Dybowski 2000, Małkowski i Zawadzka 2000, Urban i Wigier 2000], należy jednak zaznaczyć, że czynnikiem osłabiającym ich konkurencyjność jest znaczne rozdrobnienie chowu zwierząt. Przeciętna wielkość stada bydła ogółem wynosi w Polsce 5 sztuk, podczas gdy w UE-15 47 sztuk, a na przykład w Niemczech 55 sztuk. Podobnie średnia liczebność stada trzody chlewnej wynosi w Polsce 17 sztuk, w UE – 93, w Niemczech – 103, a w Wielkiej Brytanii – ponad 200 [Zięba 2003]. Te porównania wskazują, że dla utrzymania przewagi handlowej na JRE konieczna będzie koncentracja pogłowia i zwiększenie liczebności stad jednostkowych, przy jednoczesnym uwzględnieniu potrzeb środowiska, co oznacza dostosowanie skali chowu do posiadanych zasobów ziemi [Stępień 2005].

Kwestie konkurencyjności eksportu na rynek unijny są nierozzerwalnie związane także z czynnikami pozaekonomicznymi. Zwracają na to uwagę Urban [2003b, 2004] oraz Kaliszuk i in. [2005]. Można stwierdzić, że procedury polityki handlowej UE, wymuszające wdrożenie systemów zapewnienia jakości oraz poprawę ogólnego stanu technicznego i technologicznego przemysłu mięsnego, korzystnie wpłynęły na zdolność konkurowania tego sektora na rynku wewnętrznym Wspólnoty. Utrzymanie wysokiej pozycji konkurencyjnej wymaga jednak lepszej organizacji rynku, wykorzystującej system integracji pionowej i poziomej, starannych badań marketingowych i promocji polskich produktów na rynkach państw członkowskich. Pod względem marketingowym, urozmaicenia i atrakcyjności rynkowej najbardziej zbliżona do zachodnioeuropejskiej wydaje się być oferta polskiego przemysłu drobiarskiego. Od kilkunastu lat sektor drobiarski coraz bardziej różnicuje podaż swoich produktów asortymentowo

można przypuszczać, że podstawowym warunkiem konkurencyjności cenowej będzie w najbliższych latach osiągnięcie takiej samej efektywności żywienia (stopnia konwersji pasz), jak w państwach UE [Rowiński 2003, Stępień 2005].

²¹ W Polsce udział sektora mięsnego w sprzedaży żywności i napojów wynosi 26,3%, a w Niemczech 19,0%, z czego odpowiednio 5,8 oraz 2,2% przypada na produkcję i przetwórstwo mięsa drobiowego [Urban 2004].

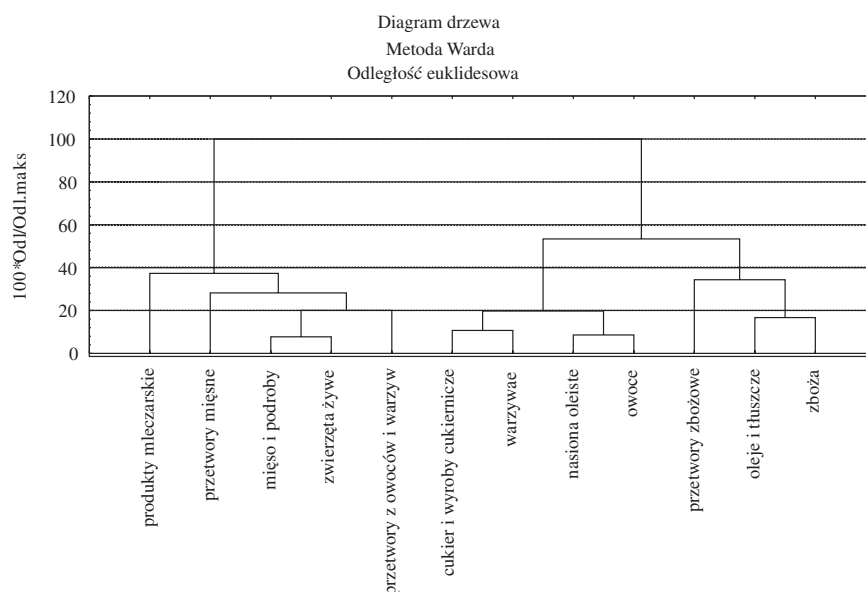
i cenowo, adresując ją zarówno do zamożnych, jak i uboższych warstw społeczeństwa, oferując towary tradycyjne oraz żywność funkcjonalną, ready-to-cook, w nowoczesnych opakowaniach [Kobuszyńska 2003].

Konkurencyjność polskich produktów mleczarskich na JRE, podobnie jak w wielu innych branżach sektora rolno-spożywczego, determinują przewagi kosztowo-cenowe zróżnicowane w zależności od rodzaju produktu. Wyraźne przewagi mają krajowi producenci lodów, mniejsze producenci masła, śmietany, mleka o większej zawartości tłuszczu (ponad 1%), jogurtów oraz serów [Ocena zmian... 2006]. Mimo postępującej koncentracji w sferze produkcji i przetwórstwa mleka, problemem pozostaje nadal znaczne rozdrobnienie gospodarstw mlecznych i zakładów mleczarskich w Polsce w relacji do UE-25. W okresie 1995–2004 statystyczne stado krów wzrosło z 2,6 do 3,4 sztuk, a udział liczby krów w stadach liczących 10 i więcej krów w liczebności krów ogółem zwiększył się do ponad 36%, ale w dalszym ciągu udział stad najdrobniejszych (do 9 krów) jest kilkanaście razy większy niż w UE-15, a statystyczne stado jest 10-krotnie mniejsze niż w UE-15 [Seremak-Bulge 2005]. Wolniej niż w produkcji procesy konsolidacji zachodzą w przetwórstwie mleka. W porównaniu z mleczarniami niemieckimi, które nie należą do największych w UE, stopień koncentracji dostaw jest 10-krotnie mniejszy, a wielkość mleczarni ponad trzy razy mniejsza. Jeszcze większe są różnice między mleczarniami polskimi a holenderskimi, szwedzkimi czy duńskimi, w których proces koncentracji przebiega najszybciej [Seremak-Bulge 2005]. Należy zwrócić uwagę, że rozdrobnienie przemysłu mleczarskiego w Polsce skutkuje pięciokrotnie mniejszą niż w UE wydajnością pracy [Urban 2004], stosunkowo wysokie są także marże i koszty przetwórstwa mleka.

Procesom restrukturyzacji sektora mleczarskiego, zapoczątkowanym w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, towarzyszyło ożywienie inwestycyjne po części wymuszone zbliżającą się integracją z UE i koniecznością dostosowania do wspólnotowych wymagań higieniczno-weterynaryjnych i ochrony środowiska. Dzięki inwestycjom w nowe linie technologiczne, w tym przy udziale kapitału zagranicznego, dobrze przygotowanej w zakresie technologii przerobu mleka kadrze oraz poprawie jakości skupowanego mleka do konsumentów skierowano szeroki asortyment dobrych jakościowo produktów. Zdaniem Seremak-Bulge [2004], o dalszym rozwoju polskiego mleczarstwa i jego pozycji konkurencyjnej na JRE decydować będzie zdolność do oferowania wysokiej jakości standardowych przetworów mlecznych po konkurencyjnych cenach lub unikalnych produktów na rynki niszowe, jak również umiejętność i skuteczność działań marketingowych. W warunkach bezpośredniej konkurencji 27 krajów UE niezbędna jest aktywna działalność marketingowa i promocja polskich produktów mleczarskich, podkreślająca m.in. walory ekologiczne i ekstensywną produkcję mleka w porównaniu do krajów UE-15. Źródeł przewag cenowych poszukiwać należy natomiast w obniżaniu kosztów oraz poprawie efektywności produkcji i przetwórstwa mleka. W tym celu należy kontynuować procesy restrukturyzacji i modernizacji branży, w tym procesy koncentracji zarówno na poziomie rolnictwa, jak i przetwórstwa [Kowalski 2003, Szajner 2005a, b].

TYPOLOGIA GRUP PRODUKTÓW WEDŁUG POZIOMU PRZEWAG KONKURENCYJNYCH

W wyniku przeprowadzonej aglomeracji otrzymano trzy wewnętrznie jednorodne skupienia artykułów rolno-żywnościowych (rysunek 1). Do pierwszego zaliczono produkty o najwyższym poziomie przewag komparatywnych, tj. produkty mleczarskie, przetwory mięsne, mięso i podroby, zwierzęta żywe oraz przetwory z owoców i warzyw.



RYSUNEK 1. Typologia grup produktów rolno-spożywczych według poziomu przewag konkurencyjnych w 2006 roku

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wartości wyznaczonych dla tej grupy typologicznej wskaźników XRCA i RTA wynoszą odpowiednio 3,7 oraz 2,5, a jednocześnie wartość indeksu relatywnej MRCA przekracza 1, co wskazuje na brak zagrożenia konkurencyjnego ze strony importu. Ponadto stopień realizowanej w tym zakresie specjalizacji eksportowej (SI) jest w Polsce niemal 2,5-krotnie większy niż w pozostałych krajach Wspólnoty (tabela 4). Korzystna sytuacja konkurencyjna w handlu wskazanymi grupami produktów znajduje także odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego. Wpływy z eksportu tych produktów blisko 4-krotnie przekraczają bowiem wartość ich importu (CR = 363%)²². Należy również zwrócić uwagę, że wymianę handlową w tych gałęziach przetwórstwa spożywczego cechuje zbliżony udział handlu wewnątrz- i międzygałęziowego w całości obrotów (IIT = 43%).

²² Pod tym względem na wyróżnienie zasługują produkty mleczarskie i przetwory mięsne, w których przypadku wpływy z eksportu przewyższają wydatki importowe odpowiednio blisko 7- i 8-krotnie (CR = 654% i CR = 765%). Jest to najwyższa, spośród wszystkich analizowanych grup produktów, skala nadwyżki handlowej.

Skupienie drugie utworzyły artykuły o przeciętnym poziomie przewag komparatywnych (XRCA, RTA), zakresie specjalizacji eksportowej (SI) i wysokości salda obrotów handlowych (CR), wśród których wyróżniono cukier i wyroby cukiernicze, warzywa, owoce i nasiona oleistych (rysunek 1). Stosunkowo niewielką skalę nadwyżki handlowej (CR = 124%) można wytłumaczyć intensywnością wymiany handlowej, przejawiającą się wysokim stopniem nakładania się strumieni eksportu i importu w obrotach omawianych działów sektora rolno-spożywczego (IIT = 90%) (tabela 4). Wewnątrzgałęziowy charakter wymiany w przypadku cukru, warzyw, owoców i nasion oleistych, determinowany jest komplementarną strukturą produkcji w Polsce i krajach jej partnerów handlowych. W grupie typologicznej drugiej sklasyfikowano m.in. produkty, których wytwarzanie w Polsce, z uwagi na uwarunkowania klimatyczne, jest niemożliwe, a zaspokojenie zapotrzebowania zgłaszanego przez rodzimych konsumentów wywołuje konieczność importu niezbędnego (wyłączonego) i wiąże się z uzależnieniem od dostawców zagranicznych. Korzyści czerpane z importu tego rodzaju asortymentu potwierdza wartość wskaźnika relatywnej chłonności importu (MRCA), kształtująca się na poziomie 0,6 (tabela 4).

TABELA 4. Wskaźniki konkurencyjności ex post produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu z krajami UE w 2006 roku według grup typologicznych

Grupa produktów	MP	SI	CR [%]	XRCA	MRCA	RTA	Ocena sumaryczna	IIT [%]
Grupa typologiczna I								
Produkty mleczarskie	x	1,55	654,28	1,61	1,63	-0,02	–	26,52
Przetwory mięsne	0,01	2,79	764,59	2,84	0,24	2,60	+	23,13
Mięso i podroby	0,08	2,60	321,70	2,87	1,22	1,65	+	47,43
Zwierzęta żywe	x	2,91	414,24	2,99	1,35	1,64	+	38,89
Przetwory z owoców i warzyw	0,20	3,65	273,82	4,08	1,25	2,83	+	53,50
Ogółem	x	2,45	363,28	3,67	1,19	2,49	+	43,17
Grupa typologiczna II								
Cukier i wyroby cukiernicze	0,22	3,42	254,82	3,80	2,77	1,03	+	56,37
Warzywa	0,05	1,63	193,31	1,65	0,59	1,06	+	68,19
Nasiona oleiste	0,13	0,31	39,25	0,31	0,21	0,10	+/-	56,37
Owoce	0,28	0,89	30,95	0,89	0,57	0,31	+/-	47,27
Ogółem	x	1,92	123,54	2,15	0,61	1,54	+	89,47
Grupa typologiczna III								
Przetwory zbożowe	0,11	1,07	191,01	1,07	3,62	-2,55	–	68,73
Oleje i tłuszcze	x	0,67	53,99	0,66	0,79	-0,12	+/-	70,12
Zboża	0,05	0,59	79,24	0,58	0,90	-0,32	+/-	88,42
Ogółem	x	0,83	104,01	0,82	1,12	-0,30	–	98,03

Źródło: Jak w tabeli 1.

W skupieniu trzecim znalazły się z kolei pozbawione przewag komparatywnych na JRE (RTA < 0 i MRCA > 1) przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze oraz zboża (rysunek 1, tabela 4). Niekorzystną sytuację konkurencyjną wymienionych grup produktów potwierdza także nieznacznie przekraczająca 100% wartość wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR = 104%), informująca o niewielkiej nadwyżce obrotów handlowych. Wyodrębniona grupa typologiczna, w porównaniu z pozostałymi, charakteryzuje się najniższym poziomem specja-

lizacji eksportowej ($SI = 0,8$), mniejszym niż odnotowany dla pozostałych krajów Wspólnoty. Podkreślenia wymaga jednak bardzo wysoki, blisko 100-procentowy udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie, osiągany tak jak w przypadku skupienia drugiego z racji komplementarności struktur produkcji i niezbędności importu (oleje i tłuszcze), a ponadto będący wynikiem jakościowego zróżnicowania oferowanych do handlu produktów (zboża i przetwory zbożowe) oraz przebiegu warunków pogodowych determinujących poziom krajowej produkcji ziarna zbóż i nasion oleistych.

Z powyższego wynika, że w 2006 roku silniejszą pozycją konkurencyjną na JRE charakteryzowały się wytwarzane w Polsce produkty pochodzenia zwierzęcego niż roślinnego. Biorąc zaś pod uwagę stopień przetworzenia produktów, można stwierdzić, że większe przewagi konkurencyjne występowały w handlu artykułami spożywczymi niż surowcami rolniczymi. Uwzględniając duży udział produktów przetworzonych w całkowitym wolumenie eksportu rolno-żywnościowego, można wysunąć wniosek o racjonalności struktury towarowej polskiego handlu rolno-spożywczego, umożliwiającej uzyskanie stosunkowo największych korzyści z uczestnictwa w rynkach międzynarodowych.

PODSUMOWANIE

Reasumując przeprowadzone badania, można stwierdzić, że w zakresie dominujących w eksporcie grup produktów rolno-spożywczych Polska uzyskiwała na JRE przewagi konkurencyjne. Po przystąpieniu do UE silniejszą pozycję konkurencyjną na JRE uzyskały wytwarzane w Polsce produkty pochodzenia zwierzęcego niż roślinnego. Można zauważyć, że wśród grup produktów o relatywnie najwyższej pozycji konkurencyjnej na JRE dominują produkty pracochłonne, co – biorąc pod uwagę czynnik kosztowy – jest zgodne z zasadą teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina-Samuelsona.

Należy wskazać, że podstawową determinantą konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego na JRE nadal są przewagi kosztowo-cenowe, wynikające z niższych kosztów produkcji i przetwórstwa, w tym z niższej opłaty pracy oraz marż przetwórczych. Objęcie polskiego rolnictwa zasadami WPR wywołało jednak wzrost większości cen produktów rolnych. W obliczu konwergencji cen w Polsce i pozostałych krajach Wspólnoty oraz zaostrzonej presji konkurencyjnej ze strony państw posiadających przewagi z tytułu skali produkcji lub warunków naturalnych, o pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego na JRE w coraz większym stopniu zaczynają decydować czynniki pozaekonomiczne, związane m.in. z jakością i różnicowaniem oferowanych wyrobów, intensywną działalnością marketingową i promocją polskich produktów. Na zasadzie dedukcji można zatem uznać, że bezpośrednią konsekwencją akcesji Polski do UE jest zmiana charakteru konkurencji z kosztowo-cenowego na jakościowy.

Do istotnych czynników kształtujących zdolność konkurencyjną polskiego sektora rolno-spożywczego zaliczyć należy także wielkość potencjału produkcyjnego rolnictwa polskiego, walory smakowe polskiej żywności, bliskość głów-

nych rynków zbytu, a w ostatnich latach – postęp w zakresie jakości i bezpieczeństwa żywności. Mimo obserwowanych pozytywnych przeobrażeń, skuteczne konkurowanie z pozostałymi państwami Wspólnoty utrudnia nadal stosunkowo niski poziom koncentracji produkcji rolniczej i przetwórstwa żywności, niska wydajność pracy w przemyśle spożywczym oraz mało aktywny marketing i promocja polskich produktów rolno-spożywczych.

BIBLIOGRAFIA

- Adamkiewicz H., 1999: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*. Wyższa Szkoła Morska w Gdyni, Gdynia.
- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information*, właściwe roczniki. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg.
- Błażejczyk-Majka L., Kala R., 2005: *Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej*. „Roczniki Naukowe SERIA” VII, 5.
- Bossak J., 2000: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*. W: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*. Red. H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 roku*, 2006. GUS, Warszawa.
- Ciechomski W., 2002: *Uwarunkowania rozwoju sektora owocowo-warzywnego w aspekcie integracji z Unią Europejską*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 4–5.
- Ciechomski W., Marzec-Wołczyńska T., Niewiadomski J., 2000: *Rynek warzyw i owoców*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Cieślak A., 2000: *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czyżewski A., Sapa A., 2003: *Mechanizm wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej*. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Dybowski G., 2000: *Rynek mięsa drobiowego i jaj*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Eurostat Data Navigation Tree*, 2008, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, 25.03.2008.
- Frohberg K., 2000: *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Global Competition. The New Reality*, 1985. The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness. Government Printing Office, Washington.
- http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/tradestats/2006/index_en.htm. *Agricultural trade statistics 2006*, 13.10.2007.
- <http://www.nbp.pl>, tabela średnich rocznych kursów walutowych NBP, 4.01.2008.
- Hybel J., 2002: *Konkurencyjność polskich producentów owoców i warzyw w handlu zagranicznym*. „Roczniki Naukowe SERIA” IV, 4.
- Jagiełło M., 2003: *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. „Studia i materiały” 80, IKCHZ, Warszawa.
- Jastrzębska W., 1998: *Konkurencyjność polskich produktów pochodzenia rolniczego na rynku Unii Europejskiej*. W: *Zagadnienia handlu zagranicznego*. Red. K. Budzowski, S. Wydymus. Materiały VI ogólnopolskiej konferencji naukowej. Tom II. Akademia Ekonomiczna, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków.

- Kaliszuk E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A., 2005: *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*. W: *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*. UKiE, Warszawa.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., 1991: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- Kapusta F., 2005: *Cukrownictwo polskie w Unii Europejskiej*. W: *Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Red. S. Urban. „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 1070, 1.
- Klepaczki B., 2000: *Rynek roślin oleistych*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Kobuszyńska M., 2003: *Konkurencyjność polskiego drobiarstwa na rynku rozszerzonej Unii Europejskiej*. „Przemysł Spożywczy” 6.
- Kowalska A., 2000: *Przetwórstwo owocowo-warzywne w perspektywie integrującej się Europy*. „Roczniki Naukowe SERiA” II, 3.
- Kowalski A., 2003: *Integracja – korzyści i zagrożenia dla polskiej gospodarki żywnościowej*. „Biuletyn Informacyjny ARR” 4 (142).
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., 1995: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
- Łapińska J., 2002: *Wymiana wewnątrzgałęziowa w handlu zagranicznym Polski w zakresie towarów rolno-spożywczych*. W: *Obszary wiejskie w Polsce a integracja z Unią Europejską*. Red. Cz. Sobków, M. Zarębski. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Małkowski J., Zawadzka D., 2000: *Rynek mięsa wieprzowego*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Mardia K.V., Kent J.T., Bibby J. M., 1979: *Multivariate analysis*. Academic Press, London.
- Marek T., 1989: *Analiza skupień w badaniach empirycznych*. Metody SAHN. PWN, Warszawa.
- Nosecka B., 2004: *Przetwórstwo owocowo-warzywne w aspekcie integracji z UE*. „Przemysł Spożywczy” 4.
- Nosecka B., Smoleński Z., Urban R., 1999: *Główne problemy rozwoju wybranych branż rynku i przetwórstwa rolno-spożywczego*. „Przemysł Spożywczy” 10.
- Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, 2006: Red. I. Szczepaniak, Program Wieloletni 2005–2009 – Raport 37. IERiGŻ – PIB, Warszawa.
- Olszewski L., Kundera J., Szmyt W., 1993: *Kierunki i formy specjalizacji w handlu Polski ze Wspólnotami Europejskimi*. Biała księga polska – Unia Europejska. „Opracowania i Analizy”, Seria „Gospodarka” 22, Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006*. MRiRW, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2006 roku*, 2007. FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Polski przemysł żywnościowy*. Raport 2003, 2003. IERiGŻ na zlecenie Polskiej Federacji Producentów Żywności, Warszawa.
- Rolnictwo w 2006 roku*, 2007. GUS, Warszawa.
- Rowiński J., 2003: *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*. IERiGŻ, Warszawa.
- Rowiński J., 2005: *Wpływ członkostwa Polski w UE na ceny, produkcję, eksport i dochody w sektorze rolno-żywnościowym*. W: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005*. Red. J. Kotyński. IKCHZ, Warszawa.
- Rynek cukru – stan i perspektywy*, 2007. Nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek drobiu i jaj – stan i perspektywy*, 2007. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek mięsa – stan i perspektywy*, 2007. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

- Rynek mleka – stan i perspektywy*, 2007. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek owoców i warzyw – stan i perspektywy*, 2007. Nr 30, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek rzepaku – stan i perspektywy*, 2007. Nr 31, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Rynek zbóż – stan i perspektywy*, 2007. Nr 32, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Scott B.R., 1985: *U.S. Competitiveness: Concepts, Performance and Implications*. In: *U.S. Competitiveness in the World Economy*. Eds. B.R. Scott, G.C. Lodge. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Seremak-Bulge J., 2004: *Polskie mleczarstwo po akcesji do UE*. „Wspólnoty Europejskie” 7 (152).
- Seremak-Bulge J., 2005: *Sytuacja polskiego mleczarstwa pół roku po akcesji Polski do UE*. „Wspólnoty Europejskie” 1 (158).
- Skawińska E., 2002: *Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw*. W: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*. Red. E. Skawińska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań.
- Sokołowski A., 2002: *Metody stosowane w data mining*. StatSoft Polska.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej*. Raport 3, 2006. Program Wieloletni 2005–2009 – Raport nr 45, IERiGŻ – PIB, Warszawa.
- Stańko S., Bojańczyk E., 2000: *Rynek zbożowy*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- STATISTICA PL 2008, <http://www.statsoft.pl>.
- Stępień S., 2005: *Koszty produkcji i ceny żywca wieprzowego jako instrument przewagi konkurencyjnej*. W: *Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Red. S. Urban. „Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu” 1070, 2.
- Szajner P., 2005a: *Handel zagraniczny produktami mleczarskimi*. „Przemysł Spożywczy” 3.
- Szajner P., 2005b: *Handel zagraniczny produktami mleczarskimi w 2005 r.* „Przemysł Spożywczy” 10.
- Szymanowski W., Karasiewicz G., 1998: *Handel krajowy produktami rolno-spożywczymi*. W: *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*. Projekt PL 9312/05-09/553. FAPA, Warszawa.
- Urban R., 1999: *Czynniki wzrostu konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2–3.
- Urban R., 2003a: *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*. IERiGŻ, Warszawa.
- Urban R., 2003b: *Przemysł mięsny w obliczu integracji z Unią Europejską*. „Przemysł Spożywczy” 6.
- Urban R., 2004: *Przetwórstwo mięsa i mleka w obliczu integracji z Unią Europejską*. „Przemysł Spożywczy” 3.
- Urban R., Wigier M., 2000: *Rynek mięsa wołowego*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Użytkowanie gruntów i ich jakość 2002, 2003*. GUS, Warszawa.
- Woo W.T., 1989: *Comment*. In: *Trade Policies for International Competitiveness*. Ed. R.C. Feenstra. The University of Chicago Press, Chicago.
- Woszczyna J., Wyszynski Z., 2000: *Rynek cukru*. W: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Woś A., 2001: *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A., 2003: *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*. Synteza. IERiGŻ, Warszawa.
- Wziątek-Kubiak A., 2003: *Konkurencyjność polskiego przemysłu*. Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- Zielińska-Głębocka A., 1991: *Teorie międzynarodowej specjalizacji wewnątrzgałęziowej i handlu towarami przemysłowymi między krajami uprzemysłowionymi*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

- Zielińska-Głębocka A., 2000: *Podstawowe koncepcje i determinanty konkurencyjności*. W: *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*. Red. A. Zielińska-Głębocka. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Zięba S., 2003: *Konkurencyjność polskiego przemysłu mięsnego*. „Przemysł Spożywczy” 6.
- Zinnes C., Eilat Y., Sachs J., 2001: *Benchmarking competitiveness in transition economies*. „Economics in Transition” 9 (2).

COMPETITIVE POSITION OF POLISH AGRI-FOOD SECTOR ON THE EU MARKET

Abstract. The aim of the paper was to assess the competitiveness of Polish agricultural and food products in trade with the EU countries in the period following Poland's accession to the European Union, with the help of deliberately selected ex post indicators of competitiveness. The most important determinants of competitiveness of the analysed product groups were discussed. Additionally, a typology of some agri-food product groups according to the level of competitive advantages on the EU market was presented.

Key words: competitiveness, export, import, agricultural and food products, the EU market