



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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.*

POLSKI HANDEL ZAGRANICZNY PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI I JEGO PRZEWAGA KOMPARATYWNA W LATACH 2008–2013

Renata Marks-Bielska✉, Wiesława Lizińska, Izabela Serocka

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Abstrakt. Celem artykułu było przedstawienie kierunków polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, jego wartości i struktury, a także ocena przewagi komparatywnej w handlu produktami. Przyjęty zakres czasowy dotyczył lat 2008–2013. Analizę przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z publikacji Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB oraz Głównego Urzędu Statystycznego. Wyniki badań świadczą o stałym wzroście wartości obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, a także o stabilnym dodatnim bilansie handlu zagranicznego tymi produktami. W strukturze towarowej największy udział w latach 2008–2013 miały produkty roślinne (średnio 55,37% całkowitego eksportu i 65,08% całkowitego importu). Analizując zmiany wartości wskaźnika Lafaya w handlu poszczególnymi grupami produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013, zaobserwować można w pierwszej kolejności obniżenie wartości tego wskaźnika w przypadku produktów zwierzęcych ogółem (–4,24) przy jednoczesnym wzroście przewagi komparatywnej w eksporcie produktów roślinnych ogółem (+4,00).

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, produkty rolno-żywnościowe, przewaga komparatywna, wskaźnik Lafaya

WSTĘP

Proces globalizacji i jego intensyfikacja w ostatnich 20 latach XX w. przyczyniły się do coraz silniejszego

powiązania gospodarek narodowych. Proces ten jest jednym z najważniejszych uwarunkowań rozwoju gospodarek, w tym również gospodarki rolno-żywnościowej (Czyżewski i Poczta-Wajda, 2011, s. 9, 18). Globalizacja prowadzi do gwałtownego wzrostu wymiany handlowej w skali światowej (Kowalczyk, 2010, s. 29).

Gospodarka światowa, z rozszerzającym się nieustannie handlem oraz wzrostem wartości przepływów pieniężnych, jest bardziej niezależna niż kiedykolwiek wcześniej (Baylis i in., 2014, s. 11). Globalizacja ekonomiczna przyspiesza przepływy czynników wytwórczych w skali krajowej i globalnej. W rezultacie wartość dodana jest przechwytywana przez mechanizm rynkowy i przepływa do podmiotów silniejszych ekonomicznie. Dotyczy to w szczególności sektora rolnego (Czyżewski, 2009, s. 1–11).

Globalizacja rolnictwa jest bardzo specyficzna. Wynika to m.in. z obecności czynnika przyrodniczego, a zwłaszcza ziemi, który jest nieprzemieszczalny i niemobilny (Kułyk i Kur, 2010, s. 59; Zegar, 2012, s. 223). Z tej specyfiki niezastąpionego w rolnictwie czynnika produkcji wynika odmiennosc wspomnianego działu gospodarki w porównaniu z innymi działalnościami gospodarczymi. Warunki przyrodnicze nie mogą być imitowane ani duplikowane przez konkurentów. Z tego względu rolnictwo stwarza znacznie większe możliwości handlu niż np. przemysł, który może być

✉ dr hab. Renata Marks-Bielska, prof. UWM, Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, ul. M. Oczapowskiego 4, 10-719 Olsztyn, Poland, e-mail: renatam@uwm.edu.pl

ujednolicony (typizacja) czy też przemieszczony (rolnictwo jest umiejscowione). Takie okoliczności sprzyjają wymianie handlowej. Handel ma bowiem sens tylko w świecie różnorodnym pod względem wytwarzanych produktów, konsumpcji, kultury itp. Wówczas pojawiają się nisze do wymiany i konkurencji (Zegar, 2012, s. 223).

Perspektywy rozwoju polskiego handlu artykułami rolno-spożywczymi mają swoje źródło w poziomie konkurencyjności gospodarki żywnościowej i możliwości jej zwiększania. Wolumen obrotów handlowych jako rezultat działalności konkurencyjnej jest kształtowany zarówno pod wpływem czynników egzogenicznych (wynikających z ewolucji stosunków w handlu międzynarodowym, m.in. uwarunkowań zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej, a wśród nich zasługujących na szczególną uwagę procesów dalszej liberalizacji światowych obrotów rolnych na forum WTO), jak i endogenicznych (związanych ze specyficznymi cechami gospodarek poszczególnych krajów i będących następstwem ich polityki, m.in. wielkości, jakości, struktury i efektywności wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych) (Baer-Nawrocka i Poczta, 2014, s. 112–113; Pawlak i Kita, 2014, s. 112; Pawlak i Poczta, 2011, s. 78).

Jednym z bardziej widocznych zjawisk, jakie towarzyszyły transformacji gospodarczej Polski na początku lat 90. XX wieku, była reorientacja geograficzna polskiego handlu zagranicznego. W konsekwencji w polskim handlu zagranicznym wzrosło znaczenie krajów Europy Zachodniej, przede wszystkim Niemiec, natomiast diametralnie zmniejszył się udział byłych krajów socjalistycznych (zwłaszcza byłych republik Związku Radzieckiego) oraz krajów rozwijających się. Przez ostatnie dwie dekady relacje handlowe Polski z krajami Europy Zachodniej uległy jeszcze większemu zacieśnieniu, na co wpłynął niewątpliwie rosnący strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Polski, natomiast w pierwszej dekadzie XXI wieku – przystąpienie Polski do UE. Spowodowało to również zmiany w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego, polegające na rosnącym udziale dóbr przetworzonych przy równoległym spadku obrotów towarami surowcowo-rolnymi (Gryczka, 2013, s. 103–104).

Umowy i działania realizowane na poziomie całej UE kształtują handel zagraniczny Polski (Lizińska, 2009, s. 93). Europa bez wątpienia posiada najbardziej rozbudowaną sieć porozumień o liberalizacji spośród

wszystkich regionów na świecie¹. Umowy te zawarte są pomiędzy wieloma odmiennymi krajami i różnią się stopniem nasilenia integracji i wzajemności procesu liberalizacji (Kandogan, 2005, s. 2).

Wstąpienie Polski do UE wpłynęło na przyspieszenie tempa wzrostu obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi (Chechelski i Judzińska, 2011, s. 36). W tym wypadku można zauważyć zjawiska stanowiące podstawę klasycznej teorii strefy wolnego handlu oraz unii celnej – tzw. efekt kreacji oraz przesunięcia handlu (Marks-Bielska i in., 2014; Molle, 2000; Viner, 1950; Wysokińska i Witkowska, 2002). Pozytywne zmiany można było zaobserwować już w 2003 r., gdy Polska po raz pierwszy stała się eksporterem netto produktów rolno-spożywczych, uzyskując dodatnie saldo obrotów w wysokości 454 mln euro i odnotowując dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. Na rozwój wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi w okresie przystąpienia Polski do UE – oprócz pełnego otwarcia rynków i uzyskania pełnej swobody w handlu Polski z państwami UE – wpłynęło również dobre przygotowanie polskiej gospodarki żywnościowej do członkostwa w UE (poprzedzone przekształceniami przemysłu spożywczego w okresie transformacji systemowej). Na przygotowanie to składały się m.in. następujące elementy: przeprowadzenie przez producentów wielu inwestycji dostosowujących zakłady do standardów unijnych, dobra znajomość rynków unijnych przez producentów oraz ich duża aktywność na tych rynkach, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz pozyskanie znacznych środków z funduszy unijnych, co doprowadziło do zmniejszenia luki technologicznej dzielącej przemysł spożywczy w Polsce od takiego przemysłu w krajach wysoko rozwiniętych (Szczepaniak, 2012, s. 15–16). Dokonała się modernizacja i szybki rozwój przemysłu rolno-spożywczego oraz włączenie towarowych gospodarstw rolnych w nowoczesne łańcuchy żywnościowe (przetwórstwo i dystrybucja) (Wilkin, 2014, s. 22).

Intensyfikacja wymiany handlowej w ramach UE dowodzi, że taryfy celne oraz ograniczenia ilościowe i techniczne obowiązujące w okresie przedakcesyjnym były istotną barierą rozwoju wzajemnych stosunków handlowych. Jednak z drugiej strony potwierdza wspomniane wcześniej dobre przygotowanie przedsiębiorstw

¹ Porozumienia preferencyjne, umowy wolnego handlu, unia celna oraz wspólny rynek (Vicard, 2009, s. 167).

przemysłu spożywczego do nowych warunków konkurencji (Pawlak i Poczta, 2011, s. 145).

Można stwierdzić, że UE jest najważniejszym partnerem handlowym Polski w zakresie produktów rolno-spożywczych (Pawlak i Poczta, 2011, s. 145). Mimo że jest ona stabilnym i przewidywalnym rynkiem zbytu, to w kontekście np. kryzysu gospodarczego strategia dywersyfikacji rynków i ekspansji eksportowej wydaje się bezpiecznym rozwiązaniem w przyszłości (Szajner, 2012, s. 12). Handel produktami rolno-spożywczymi w poszczególnych krajach, jako udział w produkcji rolnej i konsumpcji, wzrasta mimo stosunkowo silnych zniekształceń handlowych i wahań spowodowanych sezonowością produkcji. Dla wielu krajów rozwijających się jest szansą na szybszy wzrost gospodarczy (Cheong i in., 2013, s. 13–14).

CEL I MATERIAŁ BADAWCZY

Głównym celem artykułu było przedstawienie kierunków polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, jego wartości i struktury, a także wskazanie, w eksporcie których produktów Polska posiadała w badanym okresie przewagę komparatywną. Realizacja problemu badawczego uwarunkowana była sformułowaniem dwóch hipotez badawczych:

1) tendencje w handlu zagranicznym artykułów rolno-spożywczych zależą od siatki geograficznej tego handlu,

2) zmiany przewagi komparatywnej są zróżnicowane w poszczególnych grupach produktów.

Zakres czasowy badań objął lata 2008–2013. Dolna granica przyjętego okresu warunkowana była symptomami kryzysu gospodarczego, a górna – dostępnością danych statystycznych. Analiza zmian udziału wartości polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w wartości handlu zagranicznego ogółem w latach 2008–2013 polegała na zestawieniu tych wartości w poszczególnych latach z podziałem na eksport i import. Przeprowadzono również analizę zmian wartości eksportu i importu, biorąc pod uwagę strukturę geograficzną handlu. Uwzględniono też strukturę towarową handlu rolno-spożywczego w celu sprawdzenia, jaki jest udział dóbr przetworzonych, a jaki towarów surowcowo-rolnych. W celu wskazania w eksporcie poszczególnych produktów przewagi komparatywnej wykorzystano wskaźnik Lafaya (Lafay, 1992, s. 217, 218; Szczepaniak, 2011, s. 126, 133) obliczony wg wzoru:

$$LFI_j^i = 100 \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

gdzie: x_j^i – eksport j -tego produktu i -tego kraju, m_j^i – import j -tego produktu i -tego kraju, N – liczba produktów (ze względu na cel pracy liczba dóbr została ograniczona tylko do handlu rolno-spożywczego).

Wskaźnik ten jest jedną z odmian wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA – *Revealed Comparative Advantage*) Balassa. Jego zaletą jest uwzględnienie w obliczeniach nie tylko eksportu, ale również importu (Yilmaz i Ergun, 2003, s. 11; Zaghini, 2003, s. 9–10). Wskaźnik ten interpretuje się następująco: gdy przyjmuje on wartości wyższe od zera, oznacza to, że badany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie danego produktu czy grupy produktów. Jeżeli natomiast wartość obliczonego wskaźnika jest niższa od zera, występuje sytuacja odwrotna, tj. badany kraj nie ma przewagi komparatywnej względem zagranicy w eksporcie danego produktu czy grupy produktów (Szczepaniak, 2011).

W związku z tym, że udział wartości handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w wartości handlu zagranicznego ogółem nieustannie rośnie, dokonano krótkiej wstępnej analizy wartości tego handlu w pierwszej połowie 2014 r.

Źródło danych do analiz stanowiły opracowania Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB: Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi (z lat 2009–2014) oraz publikacje Głównego Urzędu Statystycznego: Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (z lat 2009–2013).

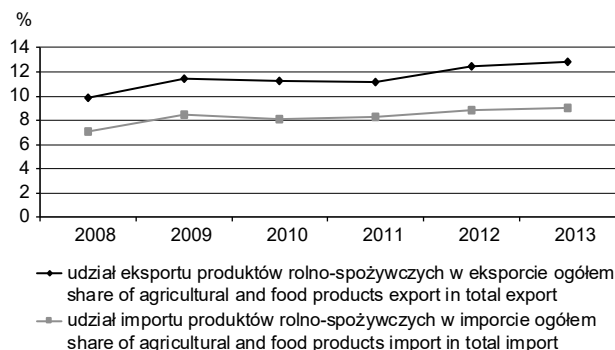
KIERUNKI, WARTOŚĆ I STRUKTURA POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO ARTYKUŁAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W LATACH 2008–2013

Według wstępnych danych opracowanych przez IERiGŻ – PIB wartość obrotów handlu produktami rolno-spożywczymi w pierwszej połowie 2014 r. wzrosła w porównaniu z tym samym okresem w 2013 r. Eksport wzrósł o 6,34%, import o 3,61%, z kolei saldo wzrosło aż o 13,53%. Rozwój handlu produktami rolno-spożywczymi jest bardzo ważny właśnie ze względu na dodatnie saldo. Rolnictwo i przemysł spożywczy generują

łącznie około 7% PKB, przy udziale w eksporcie wynoszącym średnio 11% (Szajner, 2012 s. 2). Dynamika eksportu i dodatniego salda handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w ostatnich latach znacznie przewyższała dynamikę PKB.

Wartość obrotów handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 2008–2013 niemal stale wzrastała i pomimo nieznacznego spadku w latach 2010 i 2011 miała coraz większy udział w całkowitych obrotach handlowych Polski, biorąc pod uwagę zarówno udział w całkowitym eksporcie, jak i imporcie (rys. 1). Tak znaczny udział eksportu spowodowany był m.in. wysokimi cenami żywności i surowców rolnych na światowym rynku, co doprowadziło do znacznego wzrostu jego wartości. Należy zaznaczyć, że wartość eksportu oraz importu produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013, z wyjątkiem 2009 r., stale wzrastała. W latach 2008–2013 zaobserwować można wzrost wartości polskiego eksportu produktami rolno-spożywczymi o 78,8%, a importu o 41,9%.

Warto zauważyć, że we wszystkich analizowanych latach zanotowano generowaną w handlu żywnością nadwyżkę, co niewątpliwie ma bardzo duże znaczenie w bilansie polskiego handlu zagranicznego (tab. 1). Nadwyżka ta z roku na rok stale rosła, bardziej lub mniej intensywnie, osiągając najwyższą wartość w 2013 r., gdy osiągnęła poziom 6114,7 mln euro (w stosunku do 2008 r. był to wzrost aż o 359%). Sektor rolno-spożywczy jest jedną z nielicznych gałęzi polskiej gospodarki, która uzyskuje dodatni bilans w handlu zagranicznym. Wynika to głównie ze wzrastającej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego, ale także z dostępności rynku



Rys. 1. Udział eksportu/importu produktów rolno-spożywczych w całkowitym eksporcie/importie w latach 2008–2013
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2009–2013 oraz IERiGŻ – PIB, 2014.

Fig. 1. Share of agri-food products export/import in total export/import in 2008–2013

Source: own study based on GUS, 2009–2013 and IERiGŻ – PIB, 2014.

(brak barier handlowych), na który dostarcza głównie towary.

Wytwarzanie nadwyżki dzięki wymianie handlowej pozytywnie oddziałuje na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego (IERiGŻ – PIB, 2014). Dodatkowo saldo oraz rosnący udział żywności w polskim eksporcie wyraźnie potwierdzają pozytywne zmiany restrukturyzacyjne i modernizacyjne, jakie dokonały się w rolnictwie i przemyśle spożywczym, oraz ich rosnące znaczenie w gospodarce narodowej (Szajner, 2012).

Największy wpływ na polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2008–2013

Tabela 1. Wartość eksportu/importu produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013 (mln euro)

Table 1. Value of agri-food products export/import in 2008–2013 (mln euro)

Wyszczególnienie Specification	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Eksport produktów rolno-spożywczych Agri-food products export	11 421,6	11 277,6	13 507,2	15 223,5	17 891,2	20 427,2
Import produktów rolno-spożywczych Agri-food products import	10 088,2	9 111,0	10 921,1	12 628,2	13 557,3	14 312,5
Saldo produktów rolno-spożywczych Agri-food products balance	1 333,4	2 166,6	2 586,1	2 595,3	4 333,9	6 114,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.
Source: own study based on IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

oraz wcześniejszych miała sytuacja ekonomiczna na świecie, a w szczególności w Europie. Analizując całkowitą wartość eksportu produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013, można zauważyć stały jej wzrost poza rokiem 2009, w którym wartość ta zmalała m.in. z powodu światowego kryzysu gospodarczego (tab. 2). Nie był to jednak duży spadek i wyniósł zaledwie 1,26% w porównaniu z rokiem 2008 (wartość polskiego eksportu ogółem w tym okresie spadła aż o 15,51%).

Polski handel rolno-spożywczy cechuje się dość rozproszoną strukturą geograficzną, co spowodowane

jest m.in. łatwiejszym dostępem do unijnych oraz pozaunijnych rynków zagranicznych (liberalizacja handlu światowego), a także szerokim spektrum wymiany handlowej. Największe znaczenie w polskim eksporcie rolno-spożywczym w ciągu ostatnich kilku lat miały niezmiennie kraje członkowskie Unii Europejskiej. Pomimo kilku spadków wartości eksportu do krajów UE w ostatnich latach w 2013 r., oprócz Austrii, ogólnie odnotowano jej wzrost (tab. 2). Udział wszystkich krajów UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł w 2013 r. aż 77,9%, z czego

Tabela 2. Eksport produktów rolno-spożywczych do wybranych krajów w latach 2008–2013 (mln euro)

Table 2. Export of agri-food products to selected countries in 2008–2013 (mln EUR)

Eksport produktów rolno-spożywczych wg krajów Export of agri-food products by countries	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Niemcy – Germany	2 810,0	2 561,9	3 081,4	3 457,4	3 920,2	4 711,6
Wielka Brytania – United Kingdom	806,7	771,4	942,7	1 044,1	1 326,8	1 545,0
Włochy – Italy	533,3	578,0	766,3	781,1	878,7	1 065,5
Czechy – Czech Republic	738,6	752,2	848,8	1 022,7	1 116,2	1 240,2
Holandia – Netherlands	700,1	685,4	764,1	858,3	981,8	1 059,0
Rosja – Russia	486,0	561,5	751,7	805,3	1051,3	1 257,8
Francja – France	445,6	703,2	811,7	863,7	1057,6	1 194,0
Węgry – Hungary	461,8	426,9	477,8	485,4	491,6	540,3
Ukraina – Ukraine	422,2	311,2	353,9	352,9	498,3	457,5
Litwa – Lithuania	416,7	316,9	309,4	362,4	382,5	418,5
Słowacja – Slovakia	326,5	237,7	417,4	452,2	585,4	716,1
Hiszpania – Spain	180,1	287,3	260,5	239,7	314,4	388,5
Belgia – Belgium	247,1	246,4	298,8	350,1	297,7	363,9
Dania – Denmark	268,7	218,2	284,5	326,0	369,1	416,8
USA – United States	197,5	260,4	235,2	209,2	252,2	250,3
Rumunia – Romania	206,2	224,1	240,0	302,5	321,8	373,0
Austria	218,7	164,0	208,2	268,2	358,9	340,6
Szwecja – Sweden	174,5	180,3	226,3	262,7	331,0	367,4
Łotwa – Latvia	138,5	118,4	147,6	168,5	182,1	221,1
Białoruś – Belarus	102,4	73,8	158,9	251,1	305,6	293,2
Łącznie – Total	11 421,6	11 277,6	13 507,2	15 223,5	17 891,2	20 427,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

Source: own study based on IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

udział samych Niemiec wyniósł 23,07%, a Wielkiej Brytanii 7,56%.

Biorąc pod uwagę strukturę geograficzną wartości polskiego importu produktów rolno-spożywczych, w ostatnich sześciu latach, zauważyć można, podobnie jak w przypadku eksportu, stały wzrost tej wartości z wyjątkiem 2009 r. i w niektórych krajach 2010 r. (tab. 3). Całkowita wartość importu artykułów rolno-spożywczych uległa obniżeniu w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. o 9,69%. Z kolei w 2013 r. zanotowano wzrost

wartości importu we wszystkich wybranych krajach oprócz: Czech, Węgier, Ukrainy i Słowacji. Podobnie jak w strukturze polskiego eksportu najważniejsi partnerzy w imporcie to Niemcy (22,55% udziału w 2013 r.), następnie Holandia (5,38%) i Hiszpania (4,69%).

Analizując strukturę towarową handlu rolno-spożywczego, można zauważyć, że największy udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie w latach 2008–2013 miały produkty roślinne – odpowiednio średnio 55,37% całkowitego eksportu i 65,08% całkowitego importu.

Tabela 3. Import produktów rolno-spożywczych z wybranych krajów w latach 2008–2013 (mln euro)

Table 3. Import of agri-food products to selected countries in 2008–2013 (mln EUR)

Import produktów rolno-spożywczych wg krajów Import of agri-food products by countries	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Niemcy – Germany	2 172,6	2 041,7	2 374,5	2 941,0	3 070,3	3 227,7
Wielka Brytania – United Kingdom	250,3	248,5	310,7	388,8	364,9	404,1
Włochy – Italy	466,0	359,2	493,3	528,6	556,4	571,5
Czechy – Czech Republic	406,7	355,2	374,0	454,3	492,1	453,3
Holandia – Netherlands	890,5	401,5	970,1	1 079,5	1 047,4	1 171,0
Rosja – Russia	46,8	35,6	44,8	62,3	71,2	89,8
Francja – France	403,4	773,7	418,0	489,0	486,0	524,0
Węgry – Hungary	238,1	168,1	207,2	276,2	309,6	293,8
Ukraina – Ukraine	221,9	170,9	209,4	363,7	510,9	350,3
Litwa – Lithuania	127,5	151,2	112,4	163,4	206,0	253,3
Słowacja – Slovakia	155,7	239,6	217,9	264,7	310,5	281,1
Hiszpania – Spain	600,5	69,1	590,5	655,6	694,2	769,8
Belgia – Belgium	211,9	465,7	267,4	359,2	437,2	469,9
Dania – Denmark	475,1	159,7	506,7	556,4	604,5	671,3
USA – United States	177,1	530,2	244,4	186,9	222,7	378,9
Rumunia – Romania	25,5	27,4	46,0	30,8	37,2	40,7
Austria	126,9	62,3	140,4	141,5	150,3	184,3
Szwecja – Sweden	152,4	121,1	101,3	102,9	116,9	168,9
Łotwa – Latvia	12,8	18,0	32,3	33,0	29,7	39,7
Białoruś – Belarus	7,4	12,9	9,6	16,3	14,7	15,4
Łącznie – Total	10 088,2	9 111,0	10 921,1	12 628,2	13 557,3	14 312,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.
Source: own study based on data from IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

Kolejną pozycję w strukturze stanowiły produkty zwierzęce – średnio 39,18% całkowitego eksportu i 29,12% całkowitego importu (tab. 4).

W latach 2008–2013 najwyższy udział w wartości eksportowanych produktów miało mięso i przetwory

(średnio 19,1% całkowitego eksportu), owoce i przetwory (8,9%), produkty mleczarskie oraz cukry i przetwory (po 8,8%). Z kolei importowano najwięcej roślin oleistych i ich przetworów (13,1%), owoców i przetworów (11,3%) oraz mięsa i przetworów (11%). Udział dóbr

Tabela 4. Struktura polskiego eksportu i importu rolno-spożywczego w latach 2008–2013 (%)

Table 4. Structure of Polish agri-food products export and import in 2008–2013 (%)

Typy produktów Products type	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I
Produkty zwierzęce – Animal products	40,4	26,7	38,7	30,2	40,1	29,1	40,7	28,1	37,8	28,6	37,4	32,0
zwierzęta żywe – live animals	1,9	1,6	2,8	2,2	1,5	2,0	1,2	2,3	1,1	3,2	0,9	4,2
mięso i przetwory – meat and preparations	18,5	11,0	17,8	12,6	19,7	10,9	20,6	10,6	19,2	10,5	18,7	10,5
produkty mleczarskie – dairy products	10,6	2,7	8,1	3,0	8,8	3,3	9,0	3,8	7,9	3,5	8,3	4,6
ryby i przetwory – fish and preparations	7,0	8,6	7,4	9,3	7,7	10,3	7,5	9,1	6,9	9,0	7,1	10,4
pozostałe produkty zwierzęce other animal products	2,4	2,8	2,6	3,1	2,3	2,5	2,4	2,3	2,7	2,3	2,5	2,2
Produkty roślinne – Plant products	54,3	67,3	56,6	63,9	53,8	64,9	53,4	66,3	57,0	65,9	57,1	62,2
zboża i ich przetwory cereals and preparations	4,7	9,0	7,0	5,6	5,5	5,3	5,5	6,4	6,9	6,1	7,2	5,1
rośliny oleiste i ich przetwory oil plants and preparations	4,2	12,5	3,8	11,8	4,0	11,5	3,3	13,2	3,7	17,3	5,0	12,1
owoce i przetwory – fruits and preparations	11,2	12,9	9,5	11,2	8,6	11,6	9,0	10,7	10,0	10,3	5,4	11,0
warzywa i przetwory vegetables and preparations	4,5	4,4	4,0	4,6	4,1	5,1	3,6	4,4	3,6	4,0	3,5	4,4
grzyby i przetwory mushrooms and preparations	2,6	0,0	2,2	0,0	2,5	0,0	2,0	0,0	2,2	0,0	2,1	0,0
ziemniaki i przetwory potatoes and preparations	1,4	1,9	1,4	2,2	1,5	2,3	1,5	3,0	1,4	2,3	1,4	2,3
cukier i przetwory – sugar and preparations	8,2	4,8	8,1	5,5	8,9	6,5	9,1	5,4	9,3	5,4	9,1	5,5
kawa, herbata, kakao – coffee, tea, cocoa	2,4	6,2	2,9	7,5	2,6	7,8	3,6	8,0	3,5	7,2	3,1	6,2
tytoń i papierosy – tobacco and cigarettes	6,3	2,8	9,4	3,4	8,2	3,9	8,5	3,6	8,1	3,4	7,5	3,3
alkohole – alcohols	1,6	3,8	1,6	3,8	2,0	3,7	1,9	3,7	1,5	3,5	1,6	3,6
wody i napoje bezalkoholowe water and nonalcoholic beverages	1,5	1,2	1,6	0,8	1,3	0,8	1,2	0,6	1,1	0,7	1,2	0,6
pozostałe produkty roślinne other plant products	5,8	7,9	5,1	7,5	4,5	6,4	4,1	7,3	5,7	5,6	6,1	7,9
Pozostałe produkty rolno-spożywcze Other agri-food products	5,3	6,0	4,7	5,9	6,2	6,0	5,8	5,6	5,2	5,6	5,6	5,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

Source: own study based on IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

przetworzonych zarówno w polskim imporcie, jak i eksporcie przewyższał udział dóbr towarów surowcowo-rolnych. Eksport produktów przetworzonych ułatwia promocję sektora żywnościowego na rynkach zewnętrznych, ponieważ trudniej jest ją przeprowadzić, eksportując surowce rolne lub półfabrykaty z przemysłu spożywczego wykorzystywane we wtórnym przetwórstwie żywności (Szajner, 2012, s. 9).

WSKAŹNIK LAFAYA W POLSKIM HANDLU PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI

Analizując zmiany wartości wskaźnika Lafaya dla poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013, zaobserwować można w pierwszej kolejności spadek tego wskaźnika w przypadku produktów zwierzęcych ogółem (–4,24) przy jednoczesnym wzroście przewagi komparatywnej w eksporcie produktów roślinnych ogółem (+4,00) (tab. 5). Mimo że

w 2013 r. nadal występowała przewaga komparatywna w eksporcie produktami zwierzęcymi (ponieważ wskaźnik był dodatni), warto zwrócić uwagę, że wartości tego wskaźnika od 2008 r. miały tendencję skokową, a od 2011 r. malejącą. Odwrotną zależność zaobserwować można w przypadku produktów roślinnych. W 2013 r. najwyższe wartości wskaźnika Lafaya zauważyć można w następujących grupach produktów: mięso i przetwory (3,64), tytoń i papierosy (2,03), produkty mleczarskie (1,79) oraz cukier i przetwory (1,77). Biorąc pod uwagę zmiany wartości omawianego wskaźnika między 2008 a 2013 rokiem, można zaobserwować, że w największym stopniu wzrosły one dla zbóż i ich przetworów (3,12), a zmalały dla produktów mleczarskich (–2,11).

W celu dokładniejszej analizy wartości wskaźnika Lafaya w latach 2008–2013 zdecydowano się na uśrednienie otrzymanych wyników, aby uniknąć niewłaściwej oceny na podstawie krótkookresowych (jednorocznych) zmian (rys. 2).

Tabela 5. Wskaźniki Lafaya polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi w latach 2008–2013

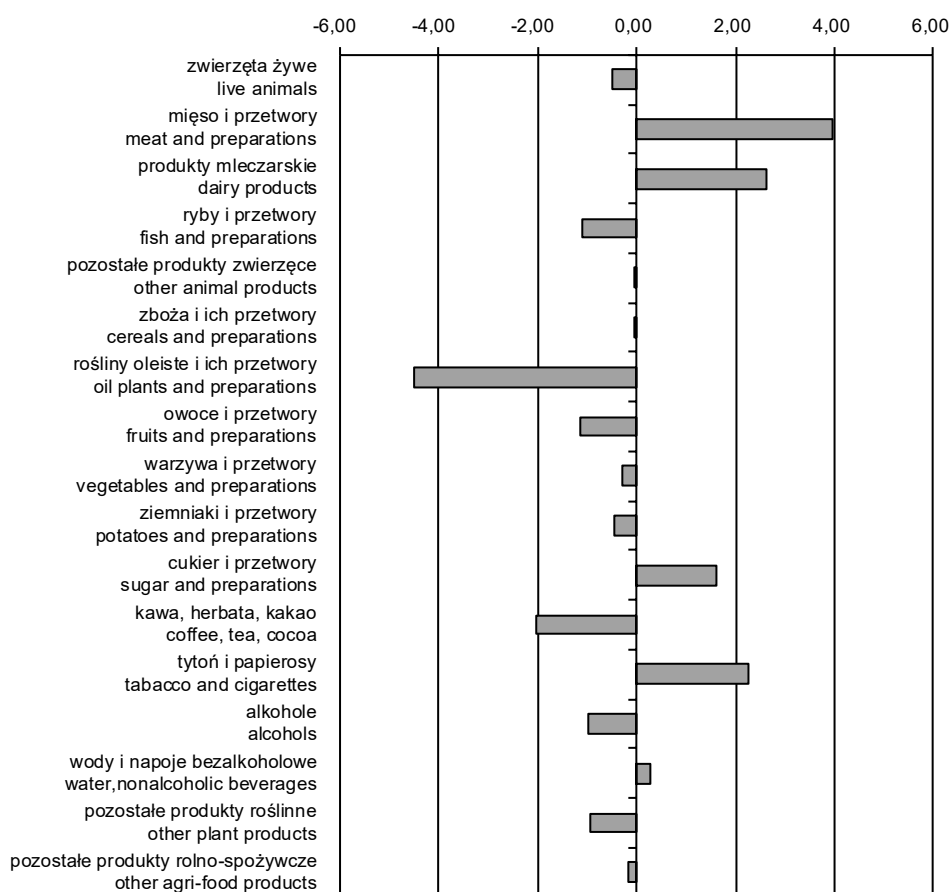
Table 5. Polish agri-food trade Lafay indicators in 2008–2013

Typy produktów Products type	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zmiana w latach Change in 2008–2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Produkty zwierzęce – Animal products	6,83	4,20	5,43	6,28	4,53	2,59	–4,24
zwierzęta żywe – live animals	0,14	0,28	–0,24	–0,51	–1,06	–1,63	–1,77
mięso i przetwory – meat and preparations	3,75	2,56	4,36	4,99	4,27	3,94	+0,19
produkty mleczarskie – dairy products	3,90	2,54	2,71	2,59	2,16	1,79	–2,11
ryby i przetwory – fish and preparations	–0,78	–0,95	–1,30	–0,81	–1,06	–1,62	–0,84
pozostałe produkty zwierzęce other animal products	–0,18	–0,24	–0,09	0,02	0,21	0,12	+0,30
Produkty roślinne – Plant products	–6,48	–3,60	–5,51	–6,37	–4,36	–2,48	+4,00
zboża i ich przetwory – cereals and preparations	–2,11	0,71	0,09	–0,42	0,41	1,01	+3,12
rośliny oleiste i ich przetwory oil plants and preparations	–4,14	–3,96	–3,74	–4,89	–6,70	–3,45	+0,69
owoce i przetwory – fruits and preparations	–0,84	–0,85	–1,49	–0,86	–0,17	–2,73	–1,89
warzywa i przetwory vegetables and preparations	0,03	–0,32	–0,53	–0,38	–0,23	–0,43	–0,46
ziemniaki i przetwory potatoes and preparations	–0,27	–0,38	–0,38	–0,70	–0,44	–0,46	–0,19

Tabela 5 – cd. / Table 5 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8
cukier i przetwory – sugar and preparations	1,69	1,27	1,23	1,82	1,96	1,77	+0,08
kawa, herbata, kakao – coffee, tea, cocoa	-1,90	-2,26	-2,55	-2,21	-1,83	-1,52	+0,38
tytoń i papierosy – tobacco and cigarettes	1,75	2,96	2,15	2,43	2,32	2,03	+0,28
alkohole – alcohols	-1,11	-1,05	-0,84	-0,86	-0,94	-1,00	+0,11
wody i napoje bezalkoholowe water and nonalcoholic beverages	0,17	0,38	0,26	0,29	0,18	0,28	+0,11
pozostałe produkty roślinne other plant products	-1,01	-1,18	-0,94	-1,59	0,03	-0,91	+0,10
Pozostałe produkty rolno-spożywcze Other agri-food products	-0,36	-0,61	0,08	0,09	-0,18	-0,11	+0,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.
Source: own study based on IERiGŻ – PIB, 2008–2014.



Rys. 2. Średnia wskaźników Lafaya polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi dla lat 2008–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

Fig. 2. Average for Polish agri-food trade Lafay indicators in 2008–2013

Source: own study based on IERiGŻ – PIB, 2008–2014.

Uśrednienie wskaźnika Lafaya pozwoliło na zobrazowanie przewagi komparatywnej Polski (lub jej braku) w eksporcie poszczególnych grup produktów. Polska posiadała przewagę komparatywną w latach 2008–2013 w eksporcie następujących grup produktów: mięso i przetwory (średnio 3,98), produkty mleczarskie (2,62), tytoń i papierosy (2,27), cukier i przetwory (1,62) oraz wody i napoje bezalkoholowe (0,26). W eksporcie pozostałych grup produktów Polska w analizowanych latach nie miała przewagi komparatywnej.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza danych statystycznych dotyczących handlu produktami rolno-spożywczymi wykazała, że zarówno wartość eksportu, jak i importu w badanym okresie sukcesywnie wzrastała (przyrost eksportu w latach 2008–2013 o 78,8%, a importu o 41,9%). Udział eksportu oraz importu tymi produktami w eksporcie i imporcie ogółem w latach 2008–2013 również rósł. Warto zauważyć, że we wszystkich analizowanych latach zanotowano w handlu nadwyżkę żywnością, co miało bardzo duże znaczenie w bilansie polskiego handlu zagranicznego (najwyższą wartość zanotowano w 2013 r. i wyniosła ona 6114,7 mln euro – w stosunku do 2008 r. był to wzrost aż o 359%).

Zmiany w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi były w badanym okresie zróżnicowane. Z jednej strony uwzględniając eksport tych produktów do wybranych krajów UE-15, UE-10 oraz do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zauważyć można, iż tendencja była bardzo zbliżona, a wartość eksportu do tych krajów sukcesywnie wzrastała (od 2009 r. do UE-15 – wzrost o 79%, UE-10 – 69%, EŚW – 112%). Zdecydowanie inaczej kształtował się jednak eksport do USA. W tym przypadku tendencja w handlu artykułami rolno-spożywczymi była niestabilna, a wzrost wartości eksportu stosunkowo niewielki. Z kolei analizując zmiany w imporcie z poszczególnych grup krajów, podobny kierunek zmian można zauważyć z UE-15 oraz z EŚW (w tym przypadku wartość importu od 2009 r. także stale wzrastała (UE-15 – 74%, EŚW – 112%). Biorąc pod uwagę UE-10, tendencja była stabilna, a wartość eksportu nieznacznie wzrastała. Zmiany wartości importu z USA miały charakter skokowy – w 2009 r. można było zaobserwować bardzo duży wzrost wartości importu (prawdopodobnie spowodowany spadkiem kursu dolara). W kolejnych latach nastąpił powrót do wartości importu sprzed kryzysu gospodarczego (od 2009 r. spadek importu o 29%).

W latach 2008–2013 Polska miała przewagę komparatywną w eksporcie następujących grup produktów: mięso i przetwory (średnio 3,98), produkty mleczarskie (2,62), tytoń i papierosy (2,27), cukier i przetwory (1,62) oraz wody i napoje bezalkoholowe (0,26). W eksporcie pozostałych grup produktów Polska w analizowanych latach nie posiadała przewagi komparatywnej. Analizując zmiany wartości wskaźnika Lafaya w handlu poszczególnymi grupami produktów rolno-spożywczych w latach 2008–2013, można było zaobserwować, że zmiany te były zróżnicowane w poszczególnych grupach produktów. Obniżeniu uległa wartość tego wskaźnika w przypadku produktów zwierzęcych ogółem (–4,24, z tego w przypadku 3 podgrup spadek, a w 2 podgrupach nieznaczny wzrost). W tym samym okresie nastąpiła poprawa przewagi komparatywnej w eksporcie produktów roślinnych ogółem (+4,00, tylko w 3 podgrupach odnotowano spadek, natomiast w pozostałych 8 wzrost).

LITERATURA

- Baer-Nawrocka, A., Pocza, W. (2014). *Przemiany w rolnictwie*. W: J. Nurzyńska, W. Pocza (red.), *Polska wieś 2014. Raport o stanie wsi* (s. 85–124). Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar.
- Baylis, J., Smith, S., Owens, P. (2014). *The globalization of world politics. An introduction to international relations. Sixth Edition* (s. 11). United Kingdom: Oxford University Press.
- Chechelski, P., Judzińska, A. (2011). *Wpływ kryzysu na polski przemysł spożywczy*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Cheong, D., Jansen, M., Peters, R. (2013). *Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment*. International Labour Office and United Nations Conference on Trade Development. Geneva: UNCTAD.
- Czyżewski, A., Pocza-Wajda, A. (2011). *Polityka rolna w warunkach globalizacji: doświadczenia GATT/WTO* (s. 9, 18). Warszawa: PWE.
- Czyżewski, B. (2009). *Kategoria renty gruntowej w ekonomii nurtu głównego i jej współczesne zastosowania*. *J. Agribus. Rural Dev.*, 2(11) 2009, 1–11.
- Gryczka, M. (2013). *Zmiany struktury geograficznej i towarowej polskiego handlu zagranicznego w kontekście strategii Reverse Innovation*. *Stud. Pr. Wydz. Nauk Ekon. Zarz.*, 33, 103–104.
- IERiGŻ – PIB (2009–2014). *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2008–2014*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.

- Kandogan, Y. (2005). Trade Creation and Diversion Effects of Europe's Regional Liberalization Agreements. *William Davidson Inst. Work. Paper*, 746, 1–32.
- Kowalczyk, S. (2010). Agrobiznes w warunkach kryzysu globalnego. W: A. Grzelak, A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*. Zesz. Nauk. Uniw. Ekon. Pozn., 150, 29–45.
- Kułyk, P., Kur, J. (2010). Uwarunkowania wsparcia sektora rolnego w warunkach globalizacji. W: A. Grzelak, A. Sapa (red.), *Agroekonomia w warunkach rynkowych. Problemy i wyzwania*. Zesz. Nauk. Uniw. Ekon. Pozn., 150, 59–73.
- Lafay, G. (1992). The Measurement of Revealed Comparative Advantages. In: M. G. Dagenais, P. A. Muet (eds.), *International Trade Modeling*. London: Chapman & Hill.
- Lizińska, W. (2009). Integracja z Unią Europejską a handel artykułami rolno-żywnościowymi polskich przedsiębiorstw z krajami trzecimi. *Zesz. Nauk. SGGW Ser. Ekon. i Org. Gosp. Żywn.*, 75, 91–103.
- Marks-Bielska, R., Lizińska, W., Serocka, I. (2014). The United States as the Trade Partner of Poland in the Context of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). *Olszt. Econ. J.*, 9(3), 201–213.
- Pawlak, K., Kita, K. (2014). Skutki potencjalnej liberalizacji handlu rolnego dla sektora rolno-żywnościowego Wspólnoty Gospodarczej Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS). *J. Agribus. Rural Dev.*, 2(32), 111–122.
- Pawlak, K., Poczta, W. (2011). Międzynarodowy handel rolny. *Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju* (s. 145). Warszawa: PWE.
- GUS (2009–2013). *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego w latach 2008–2012*. Warszawa: GUS.
- Szajner, P. (2012). Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. *Biul. Inf. ARR*, 4, 2, 9, 12.
- Szczepaniak, I. (2011). Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego na rynku nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE-12). *Probl. Roln. Świat.*, 11 (XXVI), 2, 125–137.
- Szczepaniak, I. (2012). Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności: praca zbiorowa (s. 15–16). Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Vicard, V. (2009). On trade creation and regional trade agreements: does depth matter? *Rev. World Econ.*, 145, 167–187.
- Wilkin, J. (2014). Bilans 10 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej dla rolnictwa i obszarów wiejskich. W: I. Nurzyńska, W. Poczta (red.), *Polska wieś 2014. Raport o stanie wsi* (s. 11–23). Warszawa: Wyd. Nauk. Scholar.
- Yilmaz, B., Ergun, S. J. (2003). The foreign trade pattern and foreign trade specialization of candidates of the European Union. *Ezoneplus Working Paper No. 19*.
- Zagnini, A. (2003). Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries. ECB, Working Paper No. 249.
- Zegar, J. S. (2012). *Współczesne wyzwania rolnictwa*. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN.
- Viner, J. (1950). The customs union issue. *Carnegie Endowment for International Peace*.
- Molle, W. (2000). *Ekonomika integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza.
- Wysokińska, Z., Witkowska, J. (2002). *Integracja europejska: rozwój rynków*. Warszawa-Łódź: Wyd. Nauk. PWN.

POLISH AGRI-FOOD FOREIGN TRADE AND ITS COMPARATIVE ADVANTAGE IN 2008–2013

Summary. The purpose of the article was to show the directions, values, structure and assessment of comparative advantage of Polish foreign trade in agri-food products. Adopted time range covered the years 2008–2013. The analysis was based on the data from the statistical publications of the Institute of Agricultural and Food Economics and the Central Statistical Office. The results indicate a constant increase in the value of foreign trade in agri-food products, as well as a stable positive balance of foreign trade of these products. In the commodity structure the largest share in the period 2008–2013 were plant products (an average of 55.37% of total exports and 65.08% of total imports). Analysing the changes in the value of Lafay indicator of different types of agri-food products in 2008–2013 decrease can be observed in this ratio in the case of total animal products (–4.24) and a simultaneous increase of the comparative advantage in the export of plant products in total (4,00).

Key words: foreign trade, agri-food products, comparative advantage, Lafay indicator

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 22.09.2015

Do cytowania – For citation

Marks-Bielska, R., Lizińska, W., Serocka, I. (2015). Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi i jego przewaga komparatywna w latach 2008–2013. *J. Agribus. Rural Dev.*, 4(38), 757–767. DOI: 10.17306/JARD.2015.79