

Agata Budzyńska

KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKTÓW FIRM PRZETWÓRSTWA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W POLSCE W HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWYM

COMPETITIVENESS OF POLISH AGRO-FOOD PROCESSING COMPANIES IN INTRA-INDUSTRY TRADE

Katedra Nauk Ekonomicznych, Politechnika Poznańska
ul. Strzelecka 11, 60-965 Poznań, e-mail: agata.budzynska1986@gmail.pl

Summary. The inclusion of Polish in the area of the SEM and its adoption by the rules of the Common Commercial Policy had a positive effect for the agri-food sector. Results of Polish international trade, especially exports in 2007–2010 systematically increased (the exception was the year 2009). Generally, it is concluded that in both, export and import, countries belonging to the European Union, especially Germany, are leading Polish business partners. Throughout the period analyzed fabricated foods have played a leading role in both, Polish exports and imports to Poland. At the same time the importance of intra-industry trade in agri-food products in Poland is increasing. An impact of this, have liberalization of trade in agri-food sector, consumer propensity to purchase a variety of products (due to their increasing income), but also broaden the range of exported products. In all the years covered by the analysis of the main subject discussed was the exchange of trade in products with a relatively high degree of processing, among others, an exception was pork.

Słowa kluczowe: handel wewnątrzgałęziowy, konkurencyjność, obroty handlowe, produkty rolno-spożywcze.

Key words: intra-industry trade, competitiveness, trade, agri-food products.

WSTĘP

Uzyskanie przez Polskę dostępu do wspólnego rynku europejskiego (WRE) oznacza dla naszego kraju udział w niemalże niczym nieograniczonej konkurencji. Polska, otwierając rynek niespełna 40 mln konsumentów o stosunkowo niewielkiej sile nabywczej, otrzymała swobodny dostęp do rozwiniętego i w większości bardziej zamożnego rynku europejskiego. O wzroście polskiego eksportu na rynki UE decyduje nie tylko przestrzeganie standardów sanitarnych, weterynaryjnych i wielu innych, ale przede wszystkim posiadanie konkurencyjnej oferty produktów i jej akceptacji przez konsumentów z tych krajów. Zatem, jak stwierdza Szczepaniak (2009), konkurencyjność polskich producentów żywności można uznać za zdolność do lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych oraz zdolność do rozwijania efektywnego eksportu. Dlatego jednym z ważniejszych aspektów kształtowania pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności stały się wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Do analizy obrotów w handlu zagranicznym wykorzystano wiele miar i wskaźników, które pozwoliły zidentyfikować charakter oraz zmiany w strumieniach handlu odnoszące się zarówno do eksportu, importu, jak i salda obrotów ogółem.

Celem pracy jest zaprezentowanie tendencji rozwojowych w polskim handlu rolno-spożywczym, ze szczególnym uwzględnieniem analizy wymiany wewnątrzgałęziowej jako jed-

nej z metod oceny konkurencyjności na poziomie międzynarodowym. Badaniem objęto obroty towarami należącymi do grup obejmujących produkty pochodzenia zwierzęcego i zwierzęta żywe, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i oleje oraz gotowe artykuły spożywcze, w tym napoje bezalkoholowe, alkoholowe i tytoń. Wykorzystano źródła wtórne, w tym głównie dane statystyczne pochodzące z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Zakres czasowy pracy obejmuje lata 2007–2009, czyli okres ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego oraz rok 2010, w którym nastąpiło wychodzenie z kryzysu.

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA MIĘDZYNARODOWEGO HANDLU TOWARAMI

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej udział naszego kraju zarówno w unijnym, jak i światowym handlu towarami i usługami wzrósł wielokrotnie. W ostatnim analizowanym okresie jest on jednak ciągle większy w przypadku importu niż eksportu (tab. 1).

Tabela 1. Udział Polski w światowym handlu w latach 2007–2010 (w %)

Udział w światowym handlu	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Import	1,2	1,4	1,3	1,3
Eksport	1,1	1,1	1,2	1,1

Źródło: opracowano na podstawie danych zawartych w Roczniku Statystycznym Rzeczypospolitej Polskiej (2007–2010).

W analizowanym okresie obroty handlowe Polski znacznie się zwiększyły, przy równoczesnym wzroście ich dynamiki. Po dynamicznym wzroście obrotów towarowych pod koniec 2008 roku, gdy światowy kryzys gospodarczy dotarł do Polski, nastąpiło ich gwałtowne zmniejszenie. Załamanie eksportu towarowego, trwające w latach 2008–2009, skończyło się w 2010 r. wraz z jego odbudową. Równocześnie odnośnie do importu stwierdza się, że po głębokim spadku w 2009 roku oraz stosunkowo dużym wzroście w roku 2010, uzyskał on wartość sięgającą prawie 134,2 mld EUR. Deficyt obrotów towarowych obniżył się z 26,2 mld EUR w roku 2008 do niemalże 13,8 mld EUR w roku 2010 (tab. 2).

Tabela 2. Wartość obrotów handlu zagranicznego (w mln EUR)

Wyszczególnienie	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Eksport	101 838,7	116 243,8	98218,0	120 373,1
Import	120 389,5	142 447,9	107 528,9	134 188,4
Saldo	–18 550,8	–26 204,1	–9310,9	–13 815,3

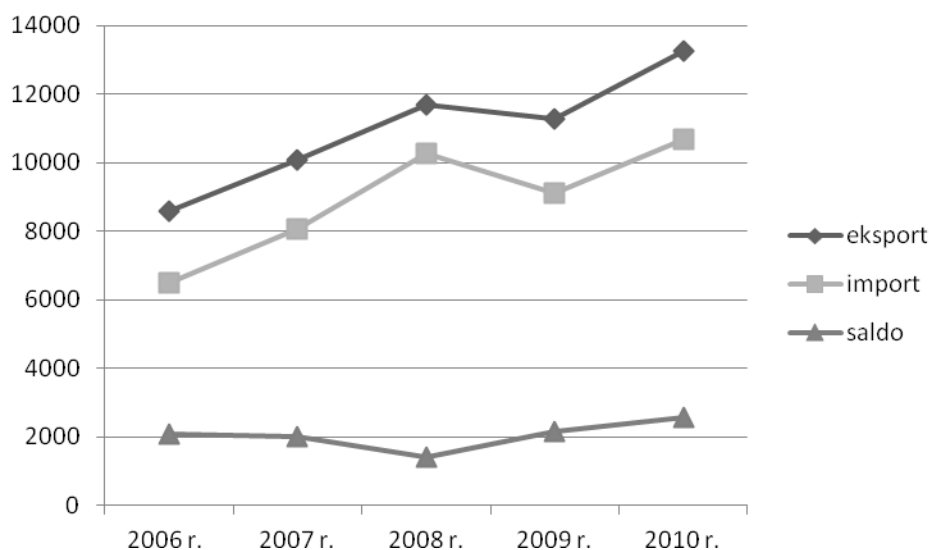
Źródło: opracowano na podstawie danych zawartych w Roczniku Statystycznym Handlu Zagranicznego (2011).

OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO ŻYWNOŚCIĄ

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w zasadniczy sposób zmieniło uwarunkowania ekonomiczne polskich producentów żywności i spowodowało ogólne przyspieszenie rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej. Do głównych przyczyn tych zmian zaliczyć nale-

ży przede wszystkim dostęp Polski do WRE, a także do strefy wolnego handlu. Rezultatem było zniesienie w obrotach z pozostałymi krajami należącymi do Unii Europejskiej ceł i innych ograniczeń handlowych, jak również wymówienie wszystkich pozostałych umów handlowych zawartych przez Polskę. W praktyce takie otwarcie rynków oznacza, z jednej strony, możliwość wzrostu eksportu polskich produktów rolno-spożywczych na rynki innych państw Wspólnoty, ale z drugiej strony – wzrost przywozu tych produktów na rynek krajowy z innych krajów unijnych.

Ożywienie gospodarcze zapoczątkowane w 2010 r. wywarło korzystny wpływ na handel artykułami rolno-spożywczymi. Wzrosły również obroty handlu międzynarodowego tymi artykułami wyrażone w euro. Wartość eksportu tych towarów w 2010 r. wyniosła 13,26 mld EUR w stosunku do 11,28 mld EUR w 2009 r., a importu – 10,69 mld EUR w stosunku do 9,1 mld EUR w roku poprzednim. W związku tym nadwyżka w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi zwiększyła się do 2,56 mld EUR; w 2009 r. wynosiła 2,17 mld EUR (rys. 1).



Rys. 1. Wartość obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2006–2010 (mld EUR)

Źródło: opracowano na podstawie: Informacja o sytuacji w rolnictwie, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa (2011), Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi. Stan i Perspektywy (2011).

Udział artykułów rolno-spożywczych w polskim eksporcie nieznacznie zmniejszył się – do 11,2% (w 2009 r. wynosił 11,7%), a w przypadku importu – do 8,1% (w 2009 r. wynosił 8,6%) – tab. 3. Pomimo tych niewielkich spadków rola omawianych produktów w bilansie handlowym ogółem nadal była istotna z powodu wypracowanej nadwyżki w handlu rolno-spożywczym, która zdecydowanie zmniejszyła ogólny deficyt handlu zagranicznego.

Tabela 3. Udział artykułów rolno-spożywczych (w %) w handlu zagranicznym Polski w latach 2007–2010

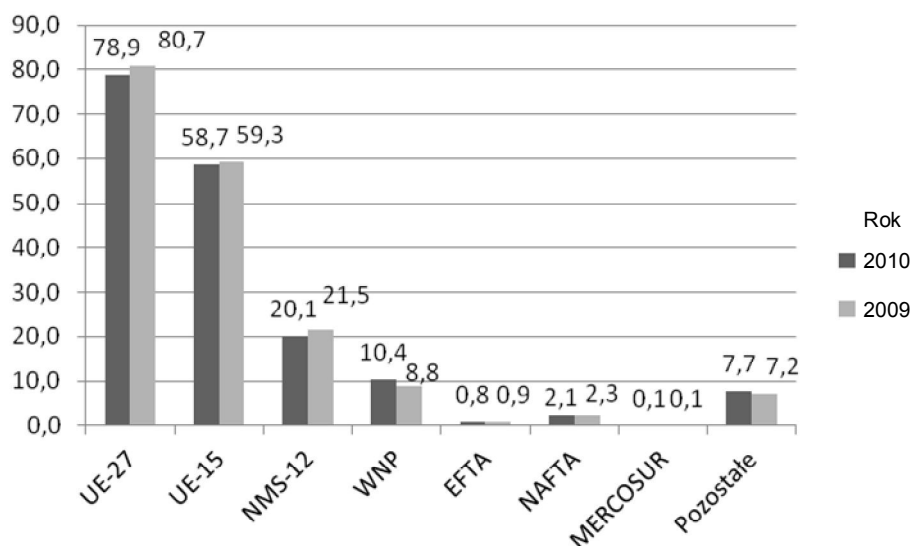
Wyszczególnienie	Rok			
	2007	2008	2009	2010
Eksport	9,9	10,1	11,7	11,2
Import	6,7	7,2	8,6	8,1

Źródło: opracowano na podstawie danych z Rocznika Statystycznego Rzeczypospolitej Polskiej (2008–2011).

ZMIANY STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ

W 2010 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE-27 wyniosła 10,4 mld EUR i była o 1,40 mld EUR większa niż w 2009 r. Natomiast udział Wspólnoty w polskim imporcie tych produktów zmalał o niespełna 2 pkt proc. (do 78,9%). Udział UE-15 w polskim imporcie zmalał o 0,6 pkt proc. (do 58,7%), a udział UE-12 o – 0,8 pkt proc. (do 20,1%) – rys. 2. Ta tendencja zmniejszyła zagrożenie przenoszenia skutku szoku podażowo-popytowego poprzez handel z rozwiniętych krajów UE do Polski.

Rok 2010 to okres wzrostu eksportu do większości państw członkowskich. Największy nastąpił do Francji – o nieco ponad 205 mln EUR, większy do Wielkiej Brytanii – o niespełna 126 mld EUR więcej, a także do Belgii – o 55,8 mld EUR więcej. Natomiast zmniejszenie eksportu odnotowano kolejno do Słowenii, Grecji oraz Hiszpanii. Niemcy już od wielu lat stanowią największy rynek zbytu dla polskich produktów rolno-spożywczych. W 2010 r. eksport do tego kraju wyniósł 2,97 mld EUR i był o nieco ponad 16% większy niż w roku poprzednim.



Rys. 2. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych (w %) w latach 2009–2010

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki, www.minrol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.)

W 2010 r., w stosunku do roku poprzedniego, nastąpił duży wzrost eksportu do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw. Jego wartość wyniosła niespełna 1,38 mld EUR i była o 365 mln EUR większa niż w 2009 r. Udział tych krajów wzrósł o 1,6 pkt proc., osiągając 10,4%. Tak wysoki eksport do tej grupy krajów wynikał przede wszystkim z rosnącego popytu na polskie produkty w Rosji. Ponadto, jak stwierdza Tereszczuk (2010), „[...] rosyjski sektor rolno-spożywczy nie zapewnia dostatecznej podaży żywności dla ponad 140 mln obywateli tego kraju, co stwarza szansę dla naszych eksporterów” (s. 40–41). W tym przypadku eksport powiększył się o 33,9%, osiągając wartość 752,1 mln EUR, w stosunku do 561,5 mln EUR w roku 2009. Ponieważ udział Rosji w polskim eksporcie artykułami żywnościowymi jest znacznie wyższy niż w roku poprzednim, czyni to ten rynek porównywalnym pod względem znaczenia z dużymi odbiorcami unijnymi (tab. 4).

Podkreślić również należy, że eksport na Białoruś wzrósł ponaddwukrotnie, osiągając w 2010 r. wartość 159 mln EUR, ale nadal jest stosunkowo niewielki. W tej grupie krajów

ważnym rynkiem zbytu dla polskich produktów rolno-spożywczych jest również Ukraina, w przypadku której wartość eksportu zwiększyła się o 37 mln EUR, co uplasowało ten kraj na drugim miejscu. Ułatwienie i polepszenie wymiany handlowej z tym krajem nastąpiło głównie dzięki przystąpieniu Ukrainy do WTO. Ponadto stwierdzić należy, że polskie produkty z omawianego sektora cieszą się zainteresowaniem konsumentów z Ukrainy, przede wszystkim z powodu ich ceny, ale również wysokiej jakości i walorów smakowych. Rok 2010 zrodził uzasadnione obawy związane z zawarciem unii celnej, która formalnie zaczęła istnieć w styczniu 2010 r., a praktycznie – dopiero w lipcu 2010 r. dzięki ratyfikacji kodeksu celnego przez Rosję, Kazachstan i Białoruś. Pomimo utrudnień wynikających ze wzrostu ceł na niektóre produkty rolno-spożywcze polscy producenci żywności zdołali nie tylko utrzymać wysoki poziom eksportu, ale także zwiększyć swój udział na tym rynku.

Tabela 4. Eksport produktów rolno-spożywczych (w mln EUR) do najważniejszych partnerów handlowych w 2009 i 2010 r.

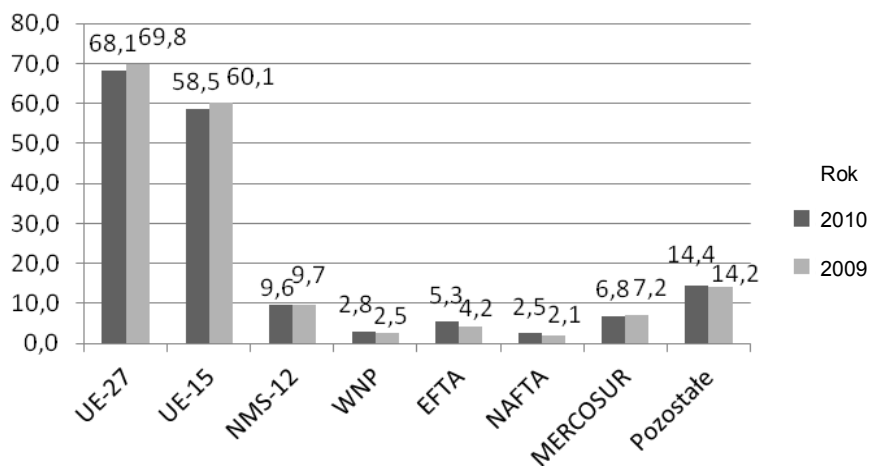
Wyszczególnienie	Rok	
	2009	2010
Francja	588,5	793,7
Niderlandy	690,8	750,3
Niemcy	2628,0	2973,2
Republika Czeska	781,0	843,3
Wielka Brytania	797,5	923,4
Włochy	676,6	762,1
Rosja	561,5	752,1

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki, www.minrol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.)

Wyniki polskiego handlu zagranicznego należy uzupełnić o najważniejsze informacje dotyczące importu. W 2010 r., podobnie jak w latach poprzednich, najważniejszym partnerem dla polskiego importu była Unia Europejska. Wartość importu z krajów UE–27 wzrosła z 6,49 mld EUR do 7,28 mld EUR w 2010 r. Wzrost przywozu omawianych towarów z tzw. nowych krajów UE w 2010 r. wyniósł 118,7 mln EUR, przekraczając poziom 1,02 mld EUR, natomiast import z krajów „starej” Unii wyniósł 6,26 mld EUR, wzrastając o 672 mln EUR w odniesieniu do roku poprzedniego (rys. 3). Warto zauważyć, iż stosunkowo dużym importem, w porównaniu z wynikami eksportu, charakteryzowały się Argentyna, Brazylia, Paragwaj oraz Urugwaj (MERCOSUR); wartość importu co prawda maleje, ale wciąż stanowi niespełna 7% polskiego importu produktów rolno-spożywczych.

Import z większości krajów należących do Unii Europejskiej w 2010 r. się zwiększył. Największy wzrost przywozu odnotowano u naszego głównego partnera handlowego – Niemiec, który w 2010 r. był o 240,7 mln EUR większy niż w roku poprzednim, przekraczając 2,3 mld EUR. Niższa natomiast była dynamika wzrostu importu ze Słowacji, z Holandii, Wielkiej Brytanii i Francji. Natomiast import z grupy krajów należących do WNP wzrósł w 2010 r. o niespełna 69 mln EUR; sprowadzono towary o wartości 303,3 mln EUR. Import ten dotyczył głównie Rosji i Ukrainy, natomiast import z Białorusi zmalał o 25,1%. Import

z bloku EFTA niemalże podwoił swoją wartość, osiągając 569,5 mln EUR. Z kolei w przypadku Argentyny w 2010 r. odnotowano zmniejszenie przywozu omawianych artykułów uzyskano niespełna 457 mln EUR, w odniesieniu do 494 mln EUR w roku poprzednim. Mimo to należy ten kraj umieścić na liście naszych największych importerów (tab. 5).



Rys. 3. Struktura importu produktów rolno-spożywczych (w %) w latach 2009–2010

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki, www.minrol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.)

Tabela 5. Import produktów rolno-spożywczych (w mln EUR) od najważniejszych partnerów handlowych w 2009 r. i 2010r. w mln EUR

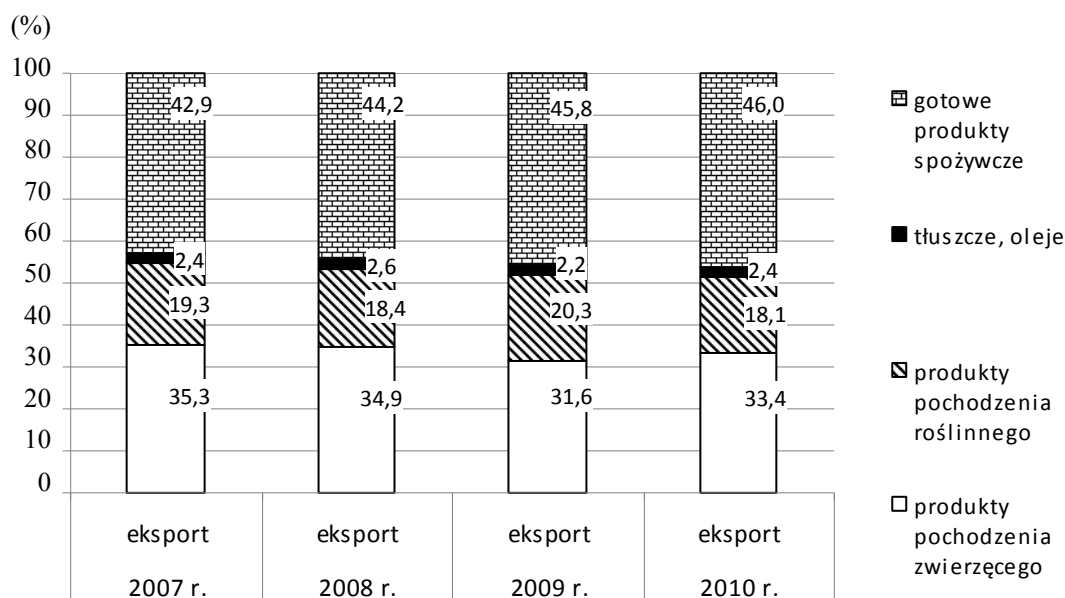
Wyszczególnienie	Rok	
	2009	2010
Dania	470,2	491,6
Hiszpania	539,7	572,2
Niderlandy	820,7	940,7
Niemcy	2072,5	2313,2
Włochy	410,2	479,4
Norwegia	332,4	503,8
Argentyna	493,9	456,9

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki, www.minrol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.)

ZMIANY STRUKTURY TOWAROWEJ

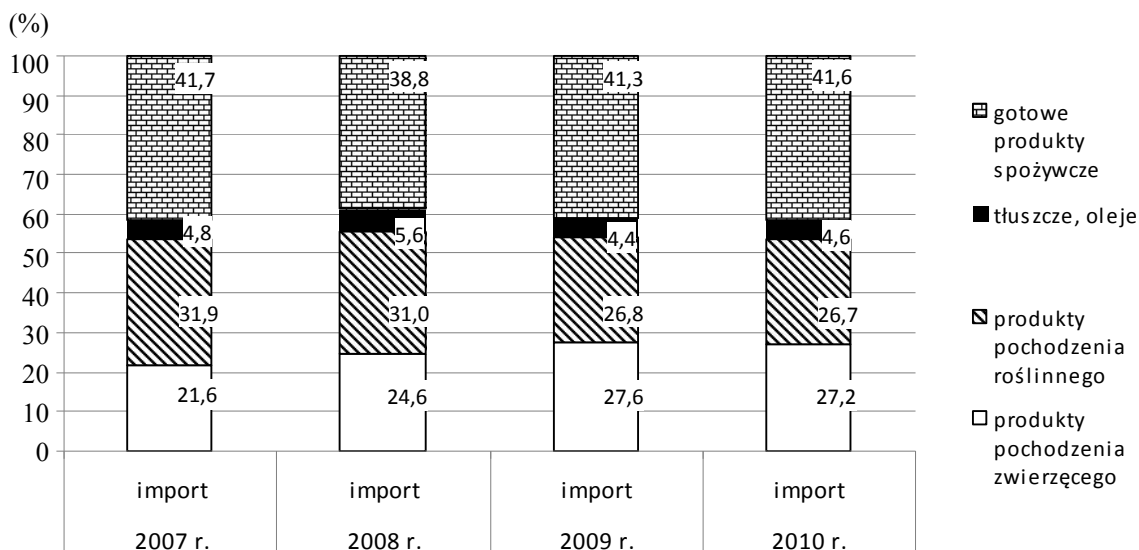
W 2010 r., podobnie jak w latach poprzednich, wiodącą rolę w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych odegrały wyroby zakwalifikowane do grupy gotowych produktów spożywczych. Wartość ich eksportu systematycznie wrasta – od 4331 mln EUR w roku 2007 do 6220 mln EUR w 2010 r. Wśród tych produktów największą wartość eksportu odnotowano w przypadku tytoniu; w 2010 r. wynosiła ona 1193 mln EUR, co zwiększyło eksport o nieco ponad 127 mln EUR w odniesieniu do roku poprzedniego. Natomiast największą nadwyżkę odnotowano w przypadku kakao i jego przetworów, których eksport w 2010 r. wzrósł o ponad 166 mln EUR.

Produkty pochodzenia zwierzęcego od 2007 r. stanowią ponad 30% eksportu artykułów rolno-spożywczych. Wartość ich eksportu w 2010 r. wzrosła o 878 mln EUR, w stosunku do roku ubiegłego. Wzrost ten wynikał z rosnącego popytu na polskie produkty u naszych większych partnerów handlowych, głównie krajów Unii Europejskiej. Od 2008 r. widoczne było również ożywienie eksportu mięsa wieprzowego na rynek Ukrainy. Na ten wzrost eksportu duży wpływ miały wprowadzone przez Komisję Europejską pod koniec 2007 roku subwencje do eksportu mięsa wieprzowego (Tereszczuk 2010). Zwiększył się eksport większości grup produktów zwierzęcych, w tym najbardziej mięsa i przetworów, produktów mleczarskich oraz ryb i owoców morza; zmalał jedynie eksport żywych zwierząt. Dynamika wzrostu eksportu produktów pochodzenia roślinnego była dwukrotnie niższa niż zwierzęcych (rys. 4).



Rys. 4. Struktura towarowa polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych (w %) w latach 2007–2010
Źródło: opracowano na podstawie danych zawartych w: Polska 2009. Raport o stanie handlu zagranicznego (2009), Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego (2010), Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego (2011).

Odnosnie do struktury towarowej polskiego importu stwierdzono, że – podobnie jak w przypadku eksportu – gotowe produkty spożywcze stanowią największą część całkowitego przywozu artykułów rolno-spożywczych do naszego kraju. W 2010 r. wartość przywozu tych produktów wyniosła 4539 mln EUR i była o 700 mln EUR większa niż w roku ubiegłym. W przypadku tych produktów największą nadwyżkę odnotowano w grupie „gotowa pasza” dla zwierząt. W 2010 r. jej import wyniósł 1011 mln EUR, w odniesieniu do zaledwie 844 mln EUR w roku poprzednim. Produkty pochodzenia zwierzęcego to kolejna grupa wyrobów, która zwiększyła swój udział w imporcie produktów rolno-spożywczych. Wzrost ten był jednak nieznaczny i wyniósł nieco ponad 400 mln EUR. W tej grupie produktów największą nadwyżką, w stosunku do roku poprzedniego, charakteryzowały się ryby i skorupiaki. Natomiast w przypadku produktów pochodzenia roślinnego odnotowano wzrost importu o 426 mln EUR; w 2010 r. uzyskano wartość 2914 mln EUR, czyli nieznacznie mniejszą niż w przypadku wyrobów zwierzęcych (rys. 5).



Rys. 5. Struktura towarowa polskiego importu artykułów rolno-spożywczych (w %) w latach 2007–2010
 Źródło: opracowano na podstawie danych zawartych w: Polska 2009. Raport o stanie handlu zagranicznego, (2009), Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego, (2010), Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego, Ministerstwo Gospodarki (2010).

METODA POMIARU HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO

Specjalizacja wewnątrzgałęziowa uważana jest niekiedy za najwyższą formę integracji gospodarczej i handlowej (Szczepaniak i in. 2009). Teoria handlu wewnątrzgałęziowego jest teorią otwartą; brakuje wciąż jednej całkowicie akceptowanej definicji. Jednak wśród najczęściej cytowanych w literaturze jest definicja podana przez Grubela i Lioyda. Według nich teoria ta zajmuje się „[...] analizą istoty i efektami ekonomicznymi zjawiska równoległego importu i eksportu przez poszczególne kraje produktów w ramach tych samych gałęzi. Zasadnicza różnica między teorią klasyczną a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem rozważań tej drugiej są przede wszystkim wyroby będące bliskimi substytutami w sferze konsumpcji, produkcji lub obu tych sferach łącznie” (Misala i in. 2000, s. 77). W znacznie mniejszym zakresie handel dotyczy wyrobów jednorodnych, przy czym najczęstszymi formami wymiany jest handel przygraniczny, reeksport lub handel cykliczny. W przypadku handlu wyrobami rolno-spożywczymi stosunkowo największe znaczenie ma handel cykliczny. Jest on wynikiem m.in. zmiennych warunków atmosferycznych, urodzaju bądź nieurodzaju. Na handel wewnątrzgałęziowy największy wpływ mają stosowane bariery i ograniczenia handlowe i ich stopniowe znoszenie; jednocześnie ten handel jest odzwierciedleniem zaawansowania procesów integracyjnych (Maceikianec 2008). Handel wewnątrzgałęziowy rozwija się między krajami, w których istnieją zbliżone struktury wytwórcze, np. w wysoko rozwiniętych krajach UE (Międzynarodowe stosunki gospodarcze 2010). Jest on źródłem wielu korzyści. Przede wszystkim daje konsumentom możliwość lepszego zaspokojenia potrzeb poprzez oferowanie na ich rynkach większej liczby odmian produktów zróżnicowanych. Ponadto jak stwierdza Czarny (2000) „[...] specjalizacja może pozwolić lepiej wykorzystać rosnące korzyści skali (większa produkcja na rynek krajowy i zagraniczny łącznie powoduje spadek kosztu przeciętnego i ceny produktu)” (s. 77).

Dorobek naukowy w obszarze metod pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego jest bardzo bogaty. W badaniach empirycznych jednak najczęściej wykorzystywany jest wskaźnik Grubela-Lloyda, który dla poszczególnych gałęzi (grup towarowych) przyjmuje następującą postać:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

gdzie:

X_i – eksport towarów należących do i -tej gałęzi,

M_i – import towarów należących do i -tej gałęzi.

Wartość indeksu mieści się w granicach od 0 do 1, przy czym 0 oznacza brak obrotów wewnątrzgałęziowych, 1 oznacza, że obroty mają wyłącznie charakter wewnątrzgałęziowy. Zatem im wyższa wartość wskaźnika, tym większe znaczenie mają wymiany wewnątrzgałęziowej w obrotach handlowych badanego kraju (Misala 2011). W przypadku widzenia doboru danych statystycznych istotne jest odpowiednie określenie gałęzi i stopnia ich agregacji. Im bardziej szczegółowe są dane, tym bardziej zaniżona jest wartość wskaźnika obrotów dwukierunkowych. Odwrotna sytuacja zaistnieje, gdy do obliczeń wykorzystuje się dane o wyższym poziomie agregacji; wówczas możliwe jest zawyżenie wskaźników tego rodzaju handlu.

ANALIZA HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO POLSKI PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej zwiększał się, co w rezultacie przyczynia się do umocnienia dobrej pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego. Wynika to głównie ze zniesienia barier w handlu rolno-spożywczym z krajami Wspólnoty, jak również ze zwiększającego się dochodu przypadającego na osobę.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach artykułów rolno-spożywczych w Polsce w latach 2007–2010 była bardzo zróżnicowana. Największą intensywnością tego handlu w omawianych latach odnotowano m.in. w przypadku zwierząt żywych (01), ryb i owoców morza (03), owoców i orzechów jadalnych (08), nasion i owoców oleistych oraz innych roślin przemysłowych (12), cukrów i wyrobów cukierniczych (17), kakao i jego przetworów (18), różnych przetworów spożywczych (21), a także napojów alkoholowych i bezalkoholowych (22) – tab. 6. Wśród 24 grup towarowych, wymienionych w tab. 6, wyraźny wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej odnotowano w 12. W 4 innych grupach mamy do czynienia ze spadkiem wskaźnika intensywności, a w pozostałych – ze stagnacją, jednak dotyczy to produktów o mniejszym znaczeniu w obrotach handlowych. Przemysł mięsny natomiast zajmuje pierwsze miejsce, a mleczarski – drugie pod względem wartości sprzedaży polskich produktów przemysłu rolno-spożywczego.

Tabela 6. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego GL_i w polskim handlu rolno-spożywczym w latach 2007–2010

CN	Wyszczególnienie	Rok			
		2007	2008	2009	2010
01	Zwierzęta żywe	0,63	0,85	0,88	0,97
02	Mięso i podroby jadalne	0,54	0,72	0,79	0,68
03	Ryby i owoce morza	0,85	0,82	0,82	0,83
04	Produkty mleczarskie, jaja, miód	0,37	0,39	0,47	0,50
05	Pozostałe produkty pochodzenia zwierzęcego	0,90	0,74	0,76	0,82
06	Żywe rośliny, kwiaty cięte, liście ozdobne	0,62	0,63	0,65	0,63
07	Warzywa	0,71	0,71	0,73	0,80
08	Owoce i orzechy jadalne	0,81	0,81	0,90	0,85
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,60	0,66	0,74	0,69
10	Zboża	0,50	0,37	0,66	0,90
11	Produkty przemysłu młynarskiego, sód, skrobie, inulina, gluten pszenny	0,65	0,64	0,80	0,84
12	Nasiona i owoce oleiste, rośliny przemysłowe	0,94	0,71	0,76	0,86
13	Szelak, gumy, żywice, soki i ekstrakty roślinne	0,20	0,18	0,23	0,15
14	Materiały roślinne do wyplatania	0,89	1,00	0,40	0,28
15	Tłuszcze roślinne i zwierzęce, produkty ich rozkładu, woski	0,78	0,69	0,77	0,78
16	Przetwory z mięsa, ryb i owoców morza	0,39	0,42	0,41	0,39
17	Cukry i wyroby cukiernicze	0,75	0,74	0,96	0,85
18	Kakao i przetwory z kakao	0,97	0,99	0,90	0,91
19	Przetwory ze zbóż, z mąki, ze skrobi lub z mleka, pieczywo cukiernicze	0,61	0,68	0,71	0,70
20	Przetwory z warzyw, owoców lub orzechów	0,72	0,66	0,72	0,81
21	Różne przetwory spożywcze	0,90	0,93	0,90	0,83
22	Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet	0,83	0,82	0,92	0,95
23	Pozostałości przem. spożywczego, pasze	0,49	0,49	0,52	0,56
24	Tytoń i namiastki tytoniu	0,71	0,56	0,46	0,53

CN – nomenklatura Scalona CN z kodami od 01–24. Wskazane kody obejmują pierwsze 4 sekcje powyższej nomenklatury: zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i olej oraz gotowe artykuły spożywcze; GL – wskaźnik Grubela-Lluida.

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki)

Większość w polskiej wymianie wewnątrzgałęziowej stanowią produkty przetworzone. Pogłębiona analiza intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w latach 2009–2010 wykazała, że wysokim wskaźnikiem charakteryzowały się przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione (93% w 2009 r. i 87% w 2010 r.), preparaty stosowane do karmienia zwierząt (90% w 2009 r. i 89% w 2010 r.), filety rybne i pozostałe mięso rybne (79% w 2009 r. i 86% w 2010 r.), w dalszej kolejności wyroby cukiernicze, kawa oraz czekolada i inne przetwory zawierające kakao (tab. 7). Produkty należące do poszczególnych pozycji HS były substytutami, głównie ze względu na ich wartość użytkową (Szczepaniak i in. 2009). Dlatego konsument wybierając artykuły należące do kompleksu wyrobów rolno-spożywczych, kierował się takimi cechami, jak: kraj pochodzenia, opakowanie, barwa czy marka produktu.

Tabela 7. Produkty w polskim handlu rolno-spożywczym o wysokim wskaźniku intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (powyżej 0,6) w latach 2009–2010*

CN	Nazwa	2009			2010		
		GL	udział w eksporcie	udział w imporcie	GL	udział w eksporcie	udział w imporcie
0203	Mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone	0,43	2,32	10,39	0,60	3,14	9,10
0304	Filety rybne i inne mięso rybne (rozdrobnione)	0,79	1,78	3,37	0,86	2,10	3,44
0901	Kawa – palona lub bezkofeina; łupinki i łuski	0,76	1,29	2,61	0,69	1,12	2,64
1704	Wyroby cukiernicze (łącznie z białą czekoladą)	0,71	1,48	1,01	0,79	1,21	0,98
1806	Czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao	0,63	4,46	2,52	0,61	4,96	2,70
2103	Sosy i przetwory z nich; zmieszane przyprawy	0,72	1,15	0,80	0,66	1,21	0,74
2106	Przetwory spożywcze gdzie indziej niewymienione	0,93	3,24	3,49	0,87	3,43	3,27
2202	Wody, w tym wody mineralne i wody gazowane	0,60	1,50	0,79	0,64	1,28	0,74
2309	Produkty używane do karmienia zwierząt	0,90	1,49	2,26	0,89	1,59	2,44

CN – nomenklatura Scalona CN z kodami od 01–24. Wskazane kody obejmują pierwsze 4 sekcje powyższej nomenklatury: zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty pochodzenia roślinnego, tłuszcze i olej oraz gotowe artykuły spożywcze; GL – wskaźnik Grubela-Llolda.

*Wyboru dokonano spośród produktów (według czterocyfrowej klasyfikacji HS), w przypadku których udział wymiany wewnątrzgałęziowej w całkowitej wymianie handlowej artykułami rolno-spożywczymi wynosił ponad 1%.

Źródło: opracowano na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (Pachnicki, www.minrol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.)

Należy również zwrócić uwagę na to, że wymiana dwukierunkowa zachodziła także w obrębie surowców rolnych o niskim poziomie przetworzenia. Przykładem jest handel mięsem wieprzowym – świeżym, schłodzonym lub zamrożonym. Aż 60% wartości obrotów tym produktem w 2010 r. miało charakter wewnątrzgałęziowy. Polska eksportowała głównie tusze i półtusze wieprzowe (świeże lub schłodzone) oraz zamrożone mięso wieprzowe (bez tusz i półtuszy szynki, łopatek i ich kawałków z kośćmi), a importowała – mięso wieprzowe świeże lub schłodzone (bez tusz i półtuszy, szynki i łopatek oraz ich kawałków z kośćmi) oraz mięso wieprzowe świeże lub schłodzone: szynki, łopatki i ich kawałki z kośćmi.

PODSUMOWANIE

Otwarcie rynku, jakie nastąpiło po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, oznaczało nie tylko możliwość zwiększenia eksportu polskich produktów rolno-spożywczych, ale równocześnie wzrost przywozu na krajowy rynek artykułów z tej grupy. Wyniki polskiego handlu międzynarodowego wyrażane w mln EUR, w tym szczególnie eksportu, w analizowanym okresie systematycznie wzrastały. Wyjątek stanowił jedynie rok 2009, w którym obroty zmalały. Był to okres, kiedy ogólnoświatowy kryzys dotarł do Polski. Ogólnie, zarówno w przy-

padku eksportu, jak i importu, kraje należące do Unii Europejskiej, w tym szczególnie Niemcy, są wiodącymi partnerami handlowymi Polski. W całym analizowanym okresie gotowe wyroby spożywcze odgrywały wiodącą rolę zarówno w eksporcie z Polski, jak i imporcie do Polski.

Jednoczesny eksport i import produktów z tej samej gałęzi uzyskiwał coraz większe znaczenie w światowych obrotach handlowych. Zazwyczaj wzrostowi intensywności wymiany dwukierunkowej towarzyszy wzrost konkurencyjności kraju w handlu międzynarodowym. Rozwój tej wymiany pozwala osiągnąć korzyści zarówno w sferze produkcji, jak i w sferze konsumpcji.

Podsumowując, należy stwierdzić, że znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego artykułami rolno-spożywczymi w Polsce wzrasta. Wśród czynników wpływających na coraz wyższe wskaźniki intensywności wymiany dwukierunkowej należy wymienić oprócz liberalizacji handlu artykułami rolno-spożywczego, popyt, czyli wzrost skłonności konsumentów do nabywania produktów różnorodnych (dzięki ich rosnącym dochodom), ale także zwiększenie asortymentu eksportowanych produktów (podaż). Większą przewagą konkurencyjną cieszyły się produkty o względnie wysokim stopniu przetworzenia, co jest zapewne wynikiem niższych marż i kosztów pracy w przemyśle spożywczym.

PIŚMIENNICTWO

- Czarny E.** 2000. Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów. *Bank i Kredyt*, styczeń-luty, 25.
- Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi w 2010 roku**, luty 2011. Red. A. Pachnicki. Warszawa, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, kwiecień nr 33, www.minorol.gov.pl, dostęp dn. 15.07.2011 r.
- Informacja o sytuacji w rolnictwie**, lipiec 2011. Warszawa, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 88.
- Maceikianec T.** 2008. Wskaźnikowa analiza porównawcza handlu Polski i Litwy z Unią Europejską. *Gosp. Prakt. Teor.* 4 (24), 122.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze.** 2010. Red. E. Skawińska. Poznań, Politechnika Poznańska, 59.
- Misala J.** 2011. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Warszawa, PWE, 168.
- Misala J., Pluciński E.M.** 2000. Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. *Teoria i praktyka*. Warszawa, Kolegium Gospodarki Światowej, 77.
- Polska 2009. Raport o stanie handlu zagranicznego.** 2009. Warszawa, Ministerstwo Gospodarki, 41.
- Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego.** 2010. Warszawa, Ministerstwo Gospodarki, 47.
- Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego.** 2011. Warszawa, Ministerstwo Gospodarki, 49.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2011.** GUS, Warszawa, 42.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2008.** Warszawa, GUS, 2008.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009.** Warszawa, GUS, 2009.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010.** Warszawa, GUS, 2010.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011.** Warszawa, GUS, 2011.
- Szczepaniak I.** 2009. Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego, w: *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)* nr 150. Warszawa, IERiGŻ, 150 (50), 30.

-
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł.** 2009. Ocena wskaźnikowa konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi, w: Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza). Warszawa, IERiGŻ, 150 (50), 55.
- Tereszczuk M.** 2010. Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach wybranych krajów WNP. Biul. Infor. ARR (234), 40–41.

