

Iwona Szczepaniak

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej  
– Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie*

## **ROLA WYMIANY WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEJ W POLSKIM HANDLU ZAGRANICZNYM PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI**

### *ROLE OF INTRA-INDUSTRY TRADE IN THE POLISH FOREIGN TRADE OF AGRO-FOOD PRODUCTS*

**Słowa kluczowe: handel zagraniczny, produkty rolno-spożywcze, handel wewnątrzgałęziowy**  
*Key words: foreign trade, agro-food products, intra-industry trade*

**Synopsis.** W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej nastąpiło wyraźne ożywienie w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. Istotnie zwiększył się także poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej tymi artykułami. W latach 2003-2009 znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu rolno-spożywczym wzrosło o 6 punktów procentowych. W efekcie w 2009 roku blisko 45% wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miało charakter wewnątrzgałęziowy. Przeważającą część tej wymiany stanowił handel towarami zróżnicowanymi w ramach danej gałęzi o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia. Mniej intensywny był handel wewnątrzgałęziowy towarami zróżnicowanymi o niskim stopniu przetworzenia, w tym surowcami rolnymi, a także towarami jednorodnymi.

### **Wstęp**

Obecnie w międzynarodowym handlu zagranicznym coraz większego znaczenia nabiera wymiana wewnątrzgałęziowa (stanowi około jednej czwartej światowego handlu). Związane jest to zarówno z rozwojem procesów globalizacji i integracji międzynarodowej, jak i postępem technologicznym oraz przekształceniami strukturalnymi w sferze produkcji i konsumpcji. Specjalizacja wewnątrzgałęziowa uważana jest niekiedy za najwyższą formę integracji gospodarczej i handlowej. Jej istota polega na jednoczesnym eksporcie i imporcie przez dany kraj produktów pochodzących z tej samej gałęzi produkcji. Innymi słowy, jest to dwukierunkowy handel produktami wytworzonymi w tej samej gałęzi [Begg 2007]. Za główne przyczyny rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego uważa się: postępujące procesy różnicowania się dóbr finalnych i dywersyfikacji popytu, podobieństwo gustów konsumentów, podobieństwo cen czynników produkcji, brak przeszkód w handlu międzynarodowym, geograficzne rozprzestrzenianie się produktów i procesów technologicznych, duże rozmiary rynku wewnętrznego [Misala, Pluciński 2000].

Wymiana wewnątrzgałęziowa w przeważającej części dotyczy produktów zróżnicowanych, wykazujących wysoki stopień substytucyjności względem siebie. Grubel i Lloyd [1975] wyróżnili trzy grupy takich produktów: dobra substytucyjne w produkcji (produkty podobne pod względem procesu produkcji, a zatem i czynnikochłonności, ale odmienne z punktu widzenia konsumpcji), dobra substytucyjne w konsumpcji (produkty podobne pod względem przeznaczenia konsumpcyjnego, lecz odmienne z punktu widzenia techniki produkcji, a więc i czynnikochłonności) oraz dobra substytucyjne zarówno w produkcji, jak i konsumpcji.

W dużo mniejszym zakresie handel wewnątrzgałęziowy może dotyczyć także produktów jednorodnych. Najczęstszymi formami wewnątrzgałęziowej wymiany handlowej takimi produktami są: handel przygraniczny, reeksport oraz handel cykliczny. W handlu produktami rolno-spożywczymi relatywnie największe znaczenie ma handel cykliczny, gdyż jest on powodowany m.in. przez zmienne warunki atmosferyczne lub kwestie urodzaju bądź nieurodzaju (np. import i eksport określonych zbóż, owoców i warzyw w danym okresie). Równie ważny jest także reeksport, polegający na przywozie określonych wyrobów i ich szybkim wywozie po przeprowadzeniu zabiegów o charakterze produkcyjno-handlowym (takich, jak: sortowanie, pakowanie i uszlachetnianie). Stosunkowo najmniejsze znaczenie w wymianie handlowej ma handel przygraniczny, którego celem jest minimalizacja kosztów transportu [Ambroziak 2009].

Handel wewnątrzgałęziowy odgrywa szczególną rolę w handlu produktami przemysłowymi między krajami wysoko rozwiniętymi. Wynika to z faktu, że kraje te z biegiem lat upodobniły się do siebie pod względem technologii produkcji oraz dostępności kapitału i wykwalifikowanej siły roboczej. Owa substytucyjność gospodarek partnerów handlowych od strony podaży mierzona jest brakiem luki technologicznej, natomiast od strony popytowej – brakiem dysproporcji w poziomie PKB na jednego mieszkańca. Komplementarność gospodarek wywołuje natomiast samoograniczenia rozwoju wzajemnych obrotów handlowych, co ogranicza korzyści z tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy [Ambroziak 2009].

Według Krugmana i Obstfelda [2007] rozwój handlu wewnątrzgałęziowego jest prawdopodobnie w większym stopniu skutkiem korzyści ze skali produkcji niż specjalizacji międzynarodowej wynikającej z wyraźnych przewag komparatywnych. Potwierdza to Begg [2007], który wskazując na specjalizację poszczególnych krajów w produkcji i eksporcie tych dóbr, w zakresie których mają przewagę komparatywną, jednocześnie zaznacza, że zasada ta nie objaśnia całej wymiany wewnątrzgałęziowej. Współczesny przemysł wytwarza bowiem szeroką gamę jakościowo i gatunkowo odrębnych produktów, które są wysoce substytucyjne i to one właśnie są głównie przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego. Według Begg są trzy źródła wymiany wewnątrzgałęziowej: (1) konsumenci lubią mieć po prostu duży wybór różnych odmian i marek produktów (zróznicowanie popytu); (2) poszczególne kraje nie wytwarzają wszystkich gatunków danego towaru, lecz specjalizują się w produkcji wybranych gatunków, które następnie wymieniają pomiędzy sobą za pośrednictwem rynku międzynarodowego (korzyści skali); (3) wymiana wewnątrzgałęziowa między krajami blisko zlokalizowanymi jest większa ze względu na niższe koszty transportu. Wymiana wewnątrzgałęziowa przynosi dodatkowe korzyści z handlu zagranicznego, co można otrzymać dzięki przewadze komparatywnej, ponieważ pozwala osiągać korzyści z większych rozmiarów rynku. Każdy z krajów uczestniczących w takiej wymianie może zmniejszyć ilość produkowanych dóbr (ale wytwarzać je na większą skalę przy wyższej wydajności i niższych kosztach) oraz zwiększyć liczbę dóbr dostępnych dla konsumentów na rynku krajowym.

### Metodyka badań

W analizie roli wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi wykorzystano wskaźnik zaproponowany przez Grubela i Lloyda [1975] (dalej zwany wskaźnikiem GL), który jest powszechnie stosowanym miernikiem intensywności handlu wewnątrzgałęziowego:

$$GL_i = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \times 100$$

gdzie:

$GL_i$  – wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego dla  $i$ -tej gałęzi (w tym przypadku grupy produktów według klasyfikacji HS),

$X_i$  – eksport produktów  $i$ -tej gałęzi z danego kraju do innego kraju (grupy krajów),

$M_i$  – import produktów  $i$ -tej gałęzi do danego kraju z innego kraju (grupy krajów),

$n$  – liczba gałęzi przemysłu (tutaj grup produktów rolno-spożywczych HS).

Wyrażona w procentach wartość tego wskaźnika oznacza w przybliżeniu udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu ogółem (łącznie wewnątrzgałęziowym i międzygałęziowym). Im wartość ta jest wyższa, tym większą część wymiany handlowej można tłumaczyć rozwojem handlu wewnątrzgałęziowego, a im niższa – tym większe jest znaczenie wymiany międzygałęziowej.

Analiza znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu rolno-spożywczym została przeprowadzona zarówno dla naszego handlu rolno-spożywczego ogółem, jak i handlu z krajami UE-15, UE-12 oraz spoza UE-27 (krajami trzecimi). Badaniem zostały objęte produkty rolno-spożywcze należące do działów HS01-HS24 (według czterocyfrowej klasyfikacji HS). Analizę oparto na danych handlowych z bazy WITS – *World Integrated Trade Solution* (Comtrade, HS – *Harmonized System*, 2002 oraz 1996), wyrażonych w USD. Do bazy tej IERiGŻ-PIB uzyskał dostęp w wyniku współpracy z Instytutem Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie. Przeprowadzona analiza obejmuje przeważnie lata 2003-2009, tj. zarówno okres przed rozszerzeniem UE, jak i pierwsze lata po integracji.

### Wyniki

W latach 2001-2008 wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi w Polsce systematycznie rosły – początkowo bardzo szybko, a od 2006 roku powoli (aż do 46,1% w 2008 roku). W 2009 roku udział wymiany wewnątrzgałęziowej w naszym całkowitym handlu rolno-spożywczym obniżył się o 1,6 punktu procentowego (p.p.). W całym okresie naszego członkostwa w Unii Europejskiej

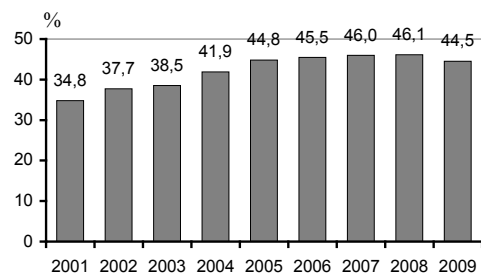
znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu rolno-spożywczym wzrosło o 6 p.p. (w latach 2003-2009). W 2009 roku blisko połowa wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi miała charakter wewnątrzgałęziowy (44,5%).

Wzrost poziomu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej po przystąpieniu Polski do UE wynikał przede wszystkim ze zniesienia barier w handlu rolno-spożywczym w ramach Wspólnoty. Poziom otwartości gospodarki, rozumiany m.in. jako wysokość barier celnych jest uważany za jeden z ważniejszych czynników determinujących rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. Ponieważ popyt na dobra zróżnicowane – będące głównie przedmiotem wymiany dwukierunkowej – jest względnie elastyczny cenowo (mają one wiele substytutów), handel takimi towarami podlega większym ograniczeniom wskutek istnienia protekcji niż handel międzygałęziowy. Ponadto, dobra będące przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego wytwarza się często w branżach cechujących się rosnącymi korzyściami skali, co sprzyja obniżkom cen po otwarciu gospodarki i pozyskaniu nowych rynków zbytu.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej był także rosnący poziom dochodu na mieszkańca. Wraz z rosnącym poziomem zamożności społeczeństwa rośnie bowiem skłonność nabywców do różnorodności<sup>1</sup>. Po integracji z UE, krajowa oferta produktów rolno-spożywczych wskutek pełnej liberalizacji obrotów handlowych tymi produktami, mogła być w większym stopniu wzbogacona o dostawy pochodzące z zagranicy.

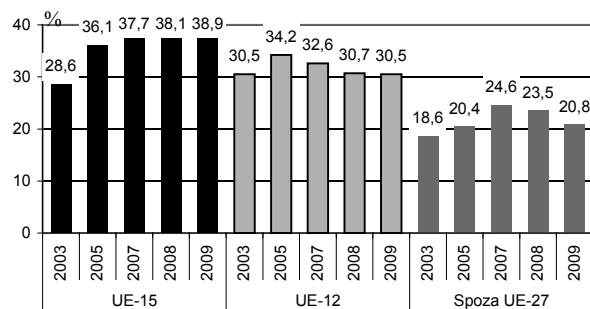
Z drugiej strony, poprawa dostępu produktów rolno-spożywczych do rynku Wspólnoty i rozszerzenie oferty eksportowej tych produktów oraz inwestycje w przemyśle spożywczym, przy utrzymującym się wysokim popycie wśród odbiorców unijnych, były przyczyną szybkiego wzrostu polskiego eksportu. Otwarcie naszego rynku dla producentów unijnych spowodowało zwiększenie importu (w tempie wolniejszym niż eksportu) [Szczepaniak, Ambroziak 2009, Nosecka, Szczepaniak 2010]. W znacznie większym stopniu niż przed akcesją, strumienie handlu z pozostałymi krajami UE stanowiły produkty pochodzące z tej samej gałęzi.

W Polsce najwyższy poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego po akcesji cechował obroty handlowe ze „starymi” państwami członkowskimi (UE-15). Jednocześnie w całym okresie naszego członkostwa w UE znaczenie takiej wymiany handlowej dość istotnie wzrastało (o 10,3 p.p. w latach 2003-2009). Poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej z państwami UE-12, również dość wysoki, wzrastał do 2007 roku (o 2,5 p.p.), ale w latach 2008-2009 obniżył się o ok. 2 p.p. Najniższą intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzowała się wymiana z krajami pozaunijnymi, jej poziom w latach 2003-2007 wzrósł o 6 p.p., a następnie w 2009 roku obniżył się aż o 3,8 p.p.



**Rysunek 1. Wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu rolno-spożywczym Polski**  
**Figure 1. Intra-industry trade index in agro-food trade of Poland**

Źródło: obliczenia na podstawie bazy WITS-Comtrade  
 Source: own calculations based on WITS-Comtrade data

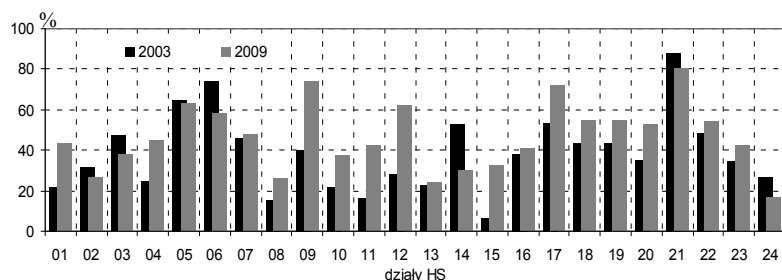


**Rysunek 2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w handlu rolno-spożywczym Polski, w ujęciu geograficznym [%]**  
**Figure 2. Intra-industry trade index in agro-food trade of Poland, in geographical structure [%]**

Źródło: jak rys.1  
 Source: see fig.1

Jak już wspomniano, większość wymiany wewnątrzgałęziowej stanowią produkty zróżnicowane. Im wyższy stopień przetworzenia produktu, tym większe możliwości różnicowania produktów. W przypadku produktów rolno-spożywczych szczególnie ważne dla konsumenta kryteria wyboru produktu stanowią: kraj pochodzenia (np. wódka Finlandia i Wyborowa), marka (np. czekolada Lindt i Wedel), barwa (np. ser żółty i niebieski), smak (np. jogurt naturalny i owocowy), opakowanie (np. mleko w kartonie i w butelce) i inne właściwości (np. kawa mielona i rozpuszczalna).

<sup>1</sup> Dla nabywcy kryterium różnicowania produktu mogą stanowić następujące cechy i funkcje produktu: (1) właściwości estetyczne – kształt, barwa, (2) właściwości symboliczne – marka, kraj pochodzenia, (3) właściwości fizyczne i funkcjonalne – rodzaj i jakość materiału, konstrukcja techniczna, (4) usługi towarzyszące zbytu – doradztwo, warunki kredytowe, obsługa klienta [za: Ambroziak 2009].



Rysunek 3. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w handlu rolno-spożywczym Polski w ujęciu towarowym

Figure 3. Intra-industry trade index in agro-food trade of Poland, in goods structure

Źródło: jak rys. 1  
Source: see fig. 1

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych jest w Polsce bardzo zróżnicowana. W 2009 roku w niektórych grupach produktów ponad połowa obrotów handlowych miała charakter wewnątrzgałęziowy. W szczególności były to: różne przetwory spożywcze (21), kawa, herbata i przyprawy (09), cukry i wyroby cukiernicze (17), różne produkty pochodzenia zwierzęcego (05), nasiona i owoce oleiste oraz inne rośliny przemysłowe (12), kakao i przetwory z kakao (18), a także przetwory ze zbóż i pieczywo cukiernicze (19), napoje alkoholowe i bezalkoholowe (22) oraz przetwory z warzyw i owoców (20).

Tabela 1. Pozycje w handlu rolno-spożywczym Polski o wskaźniku intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej w 2009 roku powyżej 75%\*

Table 1. Products in agro-food trade of Poland with intra-industry trade index in 2009 above 75%\*

Kod HS/ HS code	Opis kodu/Description of code	Wskaźnik GL/ GL index [%]	Udział w handlu rolno-spożywczym**/ Share in agri-food trade [%]
1205	Nasiona rzepaku lub rzepiku, nawet łamane/Rape or colza seeds, whether or not broken	95,1	0,9
2208	Alkohol etylowy nieskażony o mocy alkoholu mniejszej niż 80% obj.; wódki, likiery i pozostałe napoje spirytusowe/Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of less than 80 % vol; spirits, liqueurs and other spirituous beverages	92,4	1,0
2106	Przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione i niewłączone/Food preparations not elsewhere specified or included	92,4	3,1
1701	Cukier trzcinowy lub buraczany i chemicznie czysta sacharoza/Cane or beet sugar and chemically pure sucrose, in solid form	88,5	1,0
2309	Preparaty, w rodzaju stosowanych do karmienia zwierząt/Preparations of a kind used in animal feeding	83,1	1,4
2101	Ekstrakty, esencje i koncentraty kawy, herbaty lub maté oraz przetwory na bazie tych produktów/Extracts, essences and concentrates, of coffee, tea or maté and preparations with a basis of these products or with	78,8	1,1
0304	Filety rybne i pozostałe mięso rybne, świeże, schłodzone lub mrożone/Fish fillets and other fish meat, fresh, chilled or frozen	78,0	2,0
2008	Owoce, orzechy i pozostałe jadalne części roślin, przetworzone lub zakonserwowane, gdzie indziej niewymienione i niewłączone/Fruit, nuts and other edible parts of plants, otherwise prepared or preserved, not elsewhere specified or included	77,0	0,7
0901	Kawa, nawet palona lub bezkofeinowa; łupinki i łuski kawy; substytuty kawy zawierające kawę w każdej proporcji/Coffee, whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes containing coffee in any proportion	75,7	1,4

\* Wyboru dokonano spośród tych pozycji (według czterocyfrowej klasyfikacji HS), w przypadku których udział wymiany wewnątrzgałęziowej w całkowitej wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi był wyższy niż 0,5 %/The selection was made among those items (by four-digit HS classification), where the share of intra-industry trade in total volume of trade of agri-food products was higher than 0.5%. \*\* Udział wymiany wewnątrzgałęziowej w danej grupie towarów (według czterocyfrowej klasyfikacji HS) w handlu produktami rolno-spożywczymi ogółem/The share of intra-industry trade of given group of goods (by four-digit HS classification) in trade of agri-food products in total

Źródło: jak na rys. 1  
Source: see fig. 1

Analiza poziomu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi na poziomie pozycji HS ukazuje, że w niektórych grupach produktów rolno-spożywczych nawet 75-95% wymiany handlowej miało charakter wewnątrzgałęziowy. W większości przypadków jednoczesny eksport i import dotyczył produktów zróżnicowanych, o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia. W Polsce w 2009 roku były to m.in.: nasiona rzepaku lub rzepiku (95%), alkohol etylowy nieskażony, wódki i pozostałe napoje spirytusowe oraz przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione (po 92%), cukier (89%), preparaty stosowane do karmienia zwierząt (83%), ekstrakty, esencje i koncentraty kawy i herbaty (79%), a w dalszej kolejności także filety rybne i pozostałe mięso rybne (78%), owoce i orzechy (77%) oraz kawa i jej substytuty (76%). Produkty te były bardzo bliskimi substytutami, głównie ze względu na ich wartość użytkową. O zakupie przez konsumentów decydowały indywidualne specyficzne cechy tych produktów takie, jak np.: pochodzenie, smak, kształt lub opakowanie.

**Tabela 2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w handlu rolno-spożywczym Polski [%]**  
*Table 2. Intra-industry trade index in agro-food trade of Poland [%]*

Dział HS/HS chapter	Poziom wskaźników w latach/ Index level in the years				Zmiana w latach/Change in years 2003-2009
	2003	2005	2007	2009	
01 Zwierzęta żywe/ <i>Animals</i>	21,8	37,0	38,6	43,9	+22,1
02 Mięso i podroby jadalne/ <i>Meat and offal</i>	31,7	48,5	41,7	26,8	-4,9
03 Ryby, skorupiaki, mięczaki i inne/ <i>Fish, crustaceans, molluscs and others</i>	47,5	37,6	38,5	37,9	-9,6
04 Produkty mleczarskie; jaja; miód naturalny/ <i>Dairy products, eggs, honey</i>	24,7	22,2	36,6	45,0	+20,3
05 Produkty uboczne zwierzęce/ <i>Meat by-products</i>	65,1	61,6	64,4	63,3	-1,8
06 Drzewa i inne rośliny/ <i>Trees and other plants</i>	73,7	68,7	61,8	58,8	-15,0
07 Warzywa/ <i>Vegetables</i>	45,7	46,1	47,0	47,6	+1,9
08 Owoce i orzechy jadalne/ <i>Fruits and nuts</i>	15,4	32,1	31,4	26,3	+10,8
09 Kawa, herbata i przyprawy/ <i>Coffee, tea and spices</i>	40,0	49,3	60,2	73,6	+33,7
10 Zboża/ <i>Cereals</i>	21,5	56,6	48,0	37,5	+16,0
11 Produkty młynarskie, słód, skrobie/ <i>Mill products, malt, starch</i>	16,3	35,4	32,5	42,0	+25,6
12 Nasiona i owoce oleiste/ <i>Oil seeds and fruits</i>	27,9	37,7	35,8	61,9	+34,0
13 Ekstrakty roślinne/ <i>Animal extracts</i>	22,2	14,5	20,0	24,1	+1,9
14 Produkty uboczne roślinne/ <i>Animal by-products</i>	52,8	74,3	90,9	30,0	-22,8
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne/ <i>Oils and animal fats</i>	6,0	19,5	19,4	32,7	+26,7
16 Przetwory z mięsa i ryb/ <i>Meat and fish products</i>	38,4	40,0	39,3	40,6	+2,2
17 Cukry i wyroby cukiernicze/ <i>Sugar and sweets</i>	53,2	43,6	52,0	71,8	+18,6
18 Kakao i przetwory z kakao/ <i>Cocoa and other preparations containing cocoa</i>	44,0	55,4	57,7	55,1	+11,1
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze/ <i>Cereals products and sweet bread</i>	43,9	48,1	49,3	54,7	+10,8
20 Przetwory z warzyw i owoców/ <i>Fruit and vegetable products</i>	34,9	50,7	58,4	53,1	+18,2
21 Różne przetwory spożywcze/ <i>Other food products</i>	87,7	82,9	87,0	80,5	-7,2
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe/ <i>Non-alcoholic and alcoholic beverages</i>	48,3	53,2	59,8	54,1	+5,8
23 Odpady i pasze dla zwierząt/ <i>Prepared animal feed</i>	34,3	43,3	42,8	42,3	+8,0
24 Tytoń i wyroby tytoniowe/ <i>Tobacco and tobacco products</i>	26,5	35,9	30,0	17,1	-9,4
Ogółem produkty rolno-spożywcze/ <i>Agricultural and food products</i>	38,5	44,8	46,0	44,5	+6,0

Zródło: jak na rys. 1  
Source: see fig. 1

## Podsumowanie

Jak wynika ze źródeł literaturowych, najważniejszymi przesłankami rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego są: przewaga komparatywna, oparta na względnej przewadze technologicznej lub relatywnej obfitości czynników wytwórczych oraz specjalizacja wewnątrzgałęziowa, połączona z korzyściami skali. W obu przypadkach wymiana międzynarodowa umożliwia uzyskanie wymiernych korzyści przez uczestniczące w niej kraje.

Po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej, znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi istotnie wzrosło. Pełna liberalizacja handlu rolno-spożywczego w ramach Wspólnoty, rosnący poziom PKB na mieszkańca, a w rezultacie wzrost siły nabywczej ludności i jej skłonności do różnorodności, a także rozszerzenie asortymentu produkowanych towarów, wskutek zrealizowanych inwestycji i wdrożonych innowacji, oraz utrzymujący się wysoki popyt wśród nabywców unijnych przyczyniły się do rozwoju handlu rolno-spożywczego (a zwłaszcza eksportu), w tym do rozwoju intensywności wymiany dwukierunkowej. Najwyższy udział handlu wewnątrzgałęziowego cechował obroty handlowe Polski z krajami „piętnastki” (UE-15), a w dalszej kolejności z nowymi państwami członkowskimi (UE-12).

W 2009 roku blisko połowa wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miała w Polsce charakter wewnątrzgałęziowy. Przeważającą część tej wymiany stanowił handel towarami zróżnicowanymi w ramach danej gałęzi o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia. Mniej intensywny był handel wewnątrzgałęziowy towarami zróżnicowanymi o niskim stopniu przetworzenia, w tym surowcami rolnymi, a także towarami jednorodnymi.

Rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i zwiększanie w nim roli wymiany wewnątrzgałęziowej świadczy o międzynarodowej konkurencyjności polskich producentów żywności i niewątpliwie stanowi dla nich źródło korzyści.

## Literatura

- Ambroziak Ł.** 2009: Analiza zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich po akcesji do Unii Europejskiej (red. Szczepaniak I., Urban R.). Seria Program Wieloletni 2005-2009. Raport nr 130, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Begg D., Fischer S., Dornbush R.** 2007: Makroekonomia. PWE, Warszawa.
- Grubel H.G., Lloyd P.J.** 1975: Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products. Macmillan, London.
- Krugman P.R., Obstfeld M.** 2007: Ekonomia międzynarodowa. Tom 1. PWN, Warszawa.
- Misala J., Pluciński E.M.** 2000: Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka. SGH, Warszawa.
- Nosecka B., Szczepaniak I.** 2010: Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego. [W:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej (red. Kowalski A.). IERiGŻ-PIB, Warszawa, 218-240.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł.** 2009: Ocena wskaźnikowa konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi. [W:] Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (red. I. Szczepaniak). Seria Program Wieloletni 2005-2009. Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 41-59.

## Summary

*During the Polish membership in the European Union there has been a visible revival of foreign trade in agro-food products. The level of intensity of the intra-industry trade in those products increased significantly. In the years 2003-2009 the significance of the intra-industry trade in Polish agro-food trade increased by 6 per cent. As a result, in 2009 nearly 45% of agro-food trade was an intra-industry trade. The major part of this exchange was the trade in differentiated products with a relatively high degree of processing within a branch. Less intense was the intra-industry trade in differentiated products with low degree of processing, including agricultural products, as well as homogeneous products.*

### Adres do korespondencji:

dr Iwona Szczepaniak  
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy  
Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego  
ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa  
tel. (22) 505 46 58  
e-mail: szczepaniak@ierigz.waw.pl