

Stanisław Urban

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

Udział Polski w międzynarodowym handlu rolniczym wobec perspektywy przystąpienia do Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: międzynarodowy handel rolniczy, Polska, Unia Europejska

1. Uwagi wstępne

Polska ma wielowiekowe tradycje w zakresie uczestnictwa w międzynarodowym handlu rolniczym, a przez kilka stuleci była głównym eksporterem produktów rolnych na rynki europejskie. Eksport i import produktów rolnych oraz przemysłu spożywczego odgrywały i nadal odgrywają dużą rolę w naszej gospodarce.

Naszymi głównymi partnerami na rynku rolno-spożywczym są państwa europejskie — nasi najbliżsi sąsiedzi. Wpływa to na obniżenie kosztów transakcji (zwłaszcza transportu), ale powoduje zawężenie rynku międzynarodowego, w którym Polska uczestniczy, co nie jest korzystne.

2. Udział Polski w międzynarodowym handlu rolniczym

W okresie powojennym do 1973 r. eksport artykułów rolno-spożywczych przewyższał wartościowo ich import, a wypracowane nadwyżki dewizowe stanowiły istotne źródło zasilające budżet państwa. W 1973 r. po raz pierwszy wystąpiło ujemne saldo w handlu zagranicznym tą grupą towarów z państwami strefy dolarowej. Saldo to rosło i w 1978 r. deficyt handlu zagranicznego osiągnął wartość 1 mld dolarów. Powodem powstania luki między eksportem a importem towarów rolno-spożywczych był zwiększający się import zbóż i pasz oraz wzrost zakupów towarów przeznaczonych na bezpośrednie zaopatrzenie rynku, głównie używek (kawy, kakao, herbaty) oraz owoców cytrusowych. Była to jedna z przyczyn wzrostu zadłużenia zagranicznego Polski.

W następnych latach import towarów rolno-spożywczych małał szybciej aniżeli ich eksport. Te korzystne tendencje załamały się pod koniec lat osiemdziesiątych i na początku dziewięćdziesiątych, kiedy nastąpił gwałtowny wzrost importu produktów spożywczych, głównie wysoko przetworzonych przemysłowo. Do ich zakupu zachęcały atrakcyjne opakowania i dobrze prowadzona reklama, napotykaląca nie przygotowanego do jej odbioru i podatnego na jej oddziaływanie konsumenta. Wiele z tych produktów sprzedawano po atrakcyjnych cenach dzięki stosowaniu w państwach UE dotacji do produkcji żywności. Ograniczeniu uległa konkurencyjność polskiej oferty rolno-spożywczej zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym.

Początkowo korzystniej kształtował się bilans handlu zagranicznego z byłymi państwami RWPG, w tym głównie z byłym ZSRR. Jednak w latach osiemdziesiątych i na początku lat dziewięćdziesiątych stopniowo obniżał się polski eksport do tych krajów z powodu obniżenia się u nas produkcji rolniczej i destabilizacji politycznej oraz trudności gospodarczych u naszych wschodnich sąsiadów.

Najwyższe ujemne saldo obrotów w handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi zanotowano w 1996 r., kiedy osiągnęło 1232 mln USD. Głównie złożył się na nie wysoki import zbóż (739,2 mln USD) oraz pasz (451,7 mln USD). W roku 1997 ujemne saldo zmalało do 463,4 mln USD, głównie na skutek ograniczenia importu zbóż dzięki ich wysokim zapasom. Jednocześnie znacznie wzrósł eksport cukru i wyrobów cukierniczych, przetworów z mięsa, ryb, warzyw, owoców i orzechów. Głównymi produktami eksportowymi są nadal przetwory z mięsa i ryb, wyroby cukiernicze, owoce, produkty mleczarskie, jaja, przetwory z owoców i warzyw. Produkty te stanowią około 50% eksportu.

W polskim imporcie rolno-spożywczym w 1997 r. głównymi pozycjami pod względem wartości były: kawa, herbata i przyprawy (około 10%), owoce (10%), produkty odpadowe i uboczne przemysłu spożywczego (np. makuchy i śruty poekstrakcyjne) oraz pasze (11,6%) i zboża (7,9%). Udział zbóż zmniejszył się w porównaniu do poprzedniego roku o około 50%.

Głównymi odbiorcami polskiego eksportu rolno-spożywczego są kraje Unii Europejskiej (39,6% całości eksportu) i kraje byłego ZSRR (43,0%). Głównymi partnerami handlowymi Polski w tej grupie towarów są: Niemcy, Holandia, Włochy, Dania, Rosja i Ukraina. Występowała wyraźna tendencja spadku eksportu do państw Unii Europejskiej przy szybkim wzroście eksportu do państw byłego ZSRR. Duże znaczenie ma eksport wędlin i konserw mięsnych do Rosji. Zmniejszenie eksportu na rynek Unii Europejskiej oraz znaczne zwiększenie importu jest bardzo niekorzystne dla Polski, zwłaszcza w okresie nadchodzącej integracji. Polska nie wykorzystuje wielu limitów eksportowych na towary rolno-spożywcze na teren państw Unii Europejskiej (np. na żywiec wołowy, cielęcy i barani czy na drób). Ucieczka przed eksportem na Zachód często niestety wiąże się z nie najlepszą jakością polskich towarów czy brakiem umiejętności handlowania przez polskich eksporterów w warunkach silnej konkurencji.

W roku 1998 w pierwszym półroczu przyspieszeniu uległo tempo wzrostu eksportu rolno-spożywczego na rynki wschodnie. Jednak w III kwartale tego roku, na skutek załamania gospodarczego w Rosji, eksport ten uległ nagłemu zahamowaniu, a polskie przedsiębiorstwa o dużym udziale eksportu na te obszary przeżywają duże trudności finansowe i mają trudności ze zbytem.

W strukturze importu głównym dostawcą towarów rolno-spożywczych są państwa UE, z których pochodzi 45,5% wartości ogólnego importu.

Dodatknie, wysokie saldo osiągnęliśmy w 1997 r. tylko z krajami byłego ZSRR. Było ono około 25% wyższe od osiągniętego w poprzednim roku. W eksporcie na ten obszar dominowały: przetwory mięsne, ryby, cukier, wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze. Najszybciej rósł eksport wędlin na ten obszar.

Obroty z państwami CEFTA utrzymywały się na niskim poziomie. W 1997 r. wartość polskiego eksportu na ten obszar wzrosła aż o 77,5%, przy czym eksportowaliśmy głównie wysoko przetworzone artykuły spożywcze, kakao, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze. Wśród produktów importowanych z tych państw dominowały tłuszcze roślinne i zwierzęce, zboże, nasiona roślin oleistych, cukier i wyroby cukiernicze. W handlu rolno-spożywczym z państwami CEFTA Polska nadal ma jednak ujemny bilans płatniczy. Import zbóż stał się przyczyną niezadowolenia polskich rolników i zorganizowanych aktów protestu, gdyż tańsze zboże importowane stało się konkurencyjne w stosunku do produktów krajowych. Podwyżka ceł na zboże okazała się nieskuteczna.

Niski jest też poziom obrotów Polski ze Stanami Zjednoczonymi. Polska również ma w przypadku tego państwa ujemne saldo obrotów towarami rolno-spożywczymi.

Sytuacja w zakresie udziału Polski w międzynarodowym handlu rolno-spożywczym wskazuje na naszą aktywność w zakresie powiązań z rynkiem światowym. Problemem jest jednak ujemne saldo Polski w handlu zagranicznym jako całości i w handlu rolno-spożywczym. W 1997 r. ujemne saldo dla całej gospodarki wynosiło 16,6 mld USD i było wyższe o 30% w stosunku do roku poprzedniego. Nie lepszy wynik wystąpi w 1998 r.

Na tle całej gospodarki handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi wykazuje pozytywne tendencje. W 1997 r. eksport tych towarów wzrósł o 18,4%, osiągając wartość 3297,2 mln USD (10912,7 mln zł), import zaś zmniejszył się o 6,4%, osiągając wartość 3766,6 mln USD (12300,1 mln zł). Saldo ujemne wyniosło więc 463,4 mln USD i było mniejsze 2,6 raza aniżeli w 1996 r. (wynosiło wtedy 1232 mln USD). Jeśli tendencje te byłyby trwałe, w ciągu dwóch lat nastąpiłoby pełne zbilansowanie handlu zagranicznego produktami tej grupy. I połowa roku 1998 była pod tym względem korzystna. Niestety, w III kwartale tego roku nastąpiło zahamowanie eksportu do Rosji, a później na Ukrainę i Białoruś. Dodać należy, że bilans handlu zagranicznego nie uwzględnia handlu bazarowego przygranicznego, którego obroty nie są ewidencjonowane. Duży w nim udział mają produkty rolno-spożywcze. Niestety, sprzedaż ta w 1998 r. znacznie spadła na skutek załamania gospodarki Rosji.

Na bilans polskiego handlu rolniczego duży wpływ ma wysoki import produktów oleistych, owoców południowych, używek oraz zbóż, który stanowi główną przyczynę ujemnego salda. Znaczna poprawa wyników handlu produktami rolno-spożywczymi w 1997 r. była następstwem wzrostu eksportu cukru, wyrobów cukierniczych i mięsa, przy jednoczesnym zmniejszeniu importu zbóż.

Na podkreślenie zasługuje wysokie dodatnie saldo w obrotach cukrem i wyrobami cukierniczymi, które wynosiło 432,2 mln USD, a także w obrotach mięsem o wartości 360 mln USD. Jednocześnie import zbóż zmalał o 63,2% w porównaniu z 1996 rokiem.

Umacniająca się tendencja do spadku importu żywności jest następstwem rozwoju polskiego przemysłu spożywczego wytwarzającego coraz szerszy asortyment wysoko przetworzonych, atrakcyjnie opakowanych produktów, stosunkowo wysokie ceny żywności importowanej i ścisła jej kontrola. Natomiast duży wpływ na import surowców rolnych ma aktualna sytuacja w rolnictwie, tj. poziom produkcji rolnej i podaży tych produktów, a także polityka państwa w zakresie ochrony polskiego rynku przed nadmiernym importem. Zauważyć przy tym trzeba, że zazwyczaj spóźnione i mało skuteczne były decyzje rządu polskiego, mające na celu ochronę rynku wewnętrznego.

Nigdy dotychczas strona polska nie postawiła importerom zarzutu stosowania dumpingu. W przypadku produktów rolno-spożywczych niejednokrotnie zarzut ten znalazłby pełne uzasadnienie. Sytuacja ta świadczy o bierności władz.

Polska nie wykorzystuje wszystkich możliwości rozwoju eksportu produktów rolno-spożywczych. Składa się na to wiele czynników, między innymi: rozdrobnienie rolnictwa, utrudniające produkcję dużych partii towaru o wyrównanej jakości, brak umiejętności prowadzenia handlu zagranicznego, zbyt wysokie koszty wejścia na rynki zagraniczne, przekraczające możliwości małych firm, brak pomocy ze strony agend rządowych w realizacji transakcji handlu zagranicznego, obawy przed ryzykiem, brak informacji o możliwościach sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Ujemny bilans handlowy wynika z niedostatecznej ochrony polskich producentów i przetwórców żywności ze strony państwa. Import wielu produktów jest realizowany mimo ich nadprodukcji krajowej (np. w przypadku cukru czy mięsa wieprzowego).

W handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi zmienia się struktura, w tym wzrasta udział produktów przetwarzanych przemysłowo. Nadal jednak duży udział w eksporcie mają produkty w niskim stopniu przetworzone. Maleje udział surowców w eksporcie. W imporcie zmniejszył się udział surowców, zwłaszcza roślinnych, z powodu ograniczenia importu zbóż.

Zmianie ulega struktura geograficzna handlu zagranicznego. Głównym partnerem Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi pozostaje Unia Europejska. W 1997 r. zahamowaniu uległ wzrost eksportu do tego obszaru, natomiast znacznie wzrósł import.

W 1997 r. w strukturze eksportu największy udział miały: Rosja — 28%, Niemcy — 20%, Włochy — 5%, Holandia — 5%. Na pozostałe państwa przypadło 42%

eksportu. W strukturze importu zaś główną rolę odegrały: Niemcy — 19%, Holandia — 9%, Włochy — 6%, Rosja — 1% i pozostałe państwa — 65%.

Wejście z eksportem towarów rolno-spożywczych na rynki krajów Europy Wschodniej na dużą skalę było dla Polski korzystne. Trzeba jednak mieć świadomość niestabilności i dużej niepewności funkcjonowania na tych rynkach z przyczyn ekonomicznych i politycznych.

Głównym importerem na rynek polski są kraje Unii Europejskiej przy malejącym eksporcie na ten rynek. Dotychczasowe uregulowania prawne w ramach Unii Europejskiej nie gwarantowały Polsce łatwiejszego dostępu towarów rolno-spożywczych na rynek Unii, a wręcz utrudniały taki dostęp.

Niepokojące jest wycofywanie się polskich eksporterów z rynków Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych. Świadczy to o słabości polskich producentów i przetwórców oraz ich słabej konkurencyjności w stosunku do producentów z Unii. Zauważyć jednak należy, że ich przewaga w głównej mierze wynika z polityki protekcjonistycznej Unii.

Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w najbliższych latach będzie możliwy przy lepszym wsparciu organizacyjnym i finansowym ze strony państwa. Możliwości rozwoju eksportu należy też szukać w lepszym rozwoju infrastruktury handlowej, sieci rynków hurtowych, giełd towarowych, aukcji, a także koncentracji i stałej modernizacji przetwórstwa. Państwo powinno realizować politykę mającą na celu ochronę interesów poszczególnych branż poprzez regulowanie strumieni importu na rynek krajowy. Przewagę konkurencyjną będą osiągały kraje, które potrafią sprawnie organizować eksport. Sądzić należy, że w miarę powstawania na terenie kraju sieci instytucji rynkowych polski eksport rolno-spożywczy będzie się dynamicznie rozwijał.

Na sytuację w zakresie eksportu rolno-spożywczego wpływa jakość produktów. Ponieważ głównym naszym partnerem jest Unia Europejska, jakość polskich produktów powinna odpowiadać wymaganiom obowiązującym na jej rynkach. Niedostosowanie się do standardów jakościowych obowiązujących na obszarze Unii Europejskiej stanowi istotną przeszkodę w rozwoju eksportu. Szczególnie widoczne to było w przypadku produktów mleczarskich, których eksport uległ zahamowaniu w powodu niespełniania wymagań jakościowych i sanitarnych.

Przeszkodę w rozwoju eksportu stanowi również rozdrobnienie produkcji rolnej i brak jej specjalizacji. Rozdrobniona produkcja utrudnia skup i zagospodarowanie produktów rolnych oraz formowanie dużych jednolitych pod względem jakości partii towarów. Szczególnie ważne jest to w przypadku owoców i warzyw.

Największe szanse rozwoju eksportu stwarza przetwórstwo rolno-spożywcze. W handlu światowym dominuje żywność częściowo lub całkowicie przetworzona. W polskim eksporcie też zaczynają dominować produkty przetworzone. Zachodzi więc potrzeba dalszego rozwoju przemysłu rolno-spożywczego z jednoczesnym wprowadzaniem nowoczesnych technologii.

W ostatnich latach rośnie udział reeksportu w polskim handlu zagranicznym z państwami byłego ZSRR, zwłaszcza z Rosją i Ukrainą. Konieczne jest stworzenie odpowiedniej bazy technicznej dla tego typu handlu. Może stanowić on źródło długofalowych korzyści i dawać możliwości zatrudnienia dla wielu osób.

W geografii polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi należy uwzględnić możliwość korzystnej współpracy także z innymi obszarami geograficznymi. Szczególne zainteresowanie należałoby skierować na państwa arabskie, które są tradycyjnym importerem żywności. Podkreślić należy, że Polska w przeszłości eksportowała produkty rolno-spożywcze do państw arabskich. Ten obszar eksportu może mieć duże znaczenie dla poprawy bilansu płatniczego w zakresie handlu zagranicznego Polski. Produkty rolno-spożywcze należy do eksportu odpowiednio przygotować, by były one konkurencyjne i umożliwiały uzyskanie korzystnych cen. Konieczne jest szersze stosowanie zabiegów uszlachetniających eksportowane produkty rolne.

O wynikach handlu zagranicznego w dużym stopniu decydują pracownicy firm. Osoby realizujące transakcje w handlu zagranicznym powinny posiadać wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie marketingu i negocjacji oraz prawa. Jest to podstawowy warunek osiągnięcia korzystnych wyników transakcji.

Eksport rolno-spożywczy stanowi szansę dla polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego. Dotychczas nie zawsze szansa ta była wykorzystywana. Jako przykład można podać niewykorzystywanie w ostatnich latach przez Polskę limitów eksportowych do Unii Europejskiej na baraninę z powodu niskiej jej produkcji, a także na cielęcinę i drób.

3. Uwagi końcowe

Istnieją możliwości wzrostu eksportu nadwyżek produkcji licznych produktów rolno-spożywczych po zaspokojeniu potrzeb rynku wewnętrznego. Możliwe jest też zwiększenie produkcji szeregu produktów. Umożliwia to zwiększenie eksportu. Nie jest to jednak zadanie łatwe, gdyż wzrost eksportu zależy od sytuacji rynkowej u partnerów handlowych Polski oraz od aktywności polskich przedsiębiorstw i umiejętności ich pracowników. Istotne znaczenie dla rozwoju eksportu może mieć lepsza promocja polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach międzynarodowych.

Literatura

- [1] Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. 1998. *Wieś i Rolnictwo*, 2.
- [2] Raport o stanie rolnictwa i gospodarki żywnościowej oraz sytuacji na wsi. 1998. Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.
- [3] Raporty Rynkowe. 1998. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, nr 7.
- [4] Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. Warszawa: GUS, 1997.

Contribution of Poland in international trade in the face of integration with European Union

Key words: international trade, agri-food products, Poland, European Union

Summary

Poland is a traditional and significant participant of the international trade in agri-food products. In this sector of trade the main partners are the European Union countries (especially Germany) and the countries of former Soviet Union (especially Russia). Food import in 1998 exceeded the export of food products, however recently the situation has been somewhat improved. The export of industrially processed products is increasing, while that of raw products is on the decrease. Food export to the European Union is stable, whereas the importance of eastern market till 1998 was growing. Nowadays some elements of uncertainty in food trade with Russia have been observed.

Adres do korespondencji:
prof. dr hab. Stanisław Urban
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej
Akademia Ekonomiczna
ul. Komadorska 118/120
53-345 Wrocław