

*Ocena
konkurencyjności
polskich
producentów żywności*

nr 15

Warszawa 2005

Iwona Szczepaniak



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***Ocena
konkurencyjności
polskich
producentów żywności***

Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności

Autor:

mgr Iwona Szczepaniak

Współpraca:

mgr Jadwiga Drożdż

mgr inż. Piotr Szajner

mgr Monika Szczególska

Konsultacja:

prof. dr hab. Roman Urban

dr Janusz Rowiński



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2005

Autorka publikacji jest pracownikiem naukowym
Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu
Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa
w zadaniu *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności
na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów*

Redakcja techniczna
Tadeusz Majewski

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 83-89666-28-6

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984
tel.: (0·prefiks·22) 50 54 444
faks: (0·prefiks·22) 827 19 60
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 250 egz.

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

Oprawa: UWIPAL

Spis treści

1.	Wprowadzenie (cel, metoda badawcza, zakres badań).....	7
2.	Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi po akcesji z Unią Europejską.....	13
3.	Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego.....	22
4.	Stan przewag cenowych.....	27
5.	Konkluzje i wnioski.....	31
	Aneks.....	35
	Literatura.....	58

1. Wprowadzenie (cel, metoda badawcza, zakres badań)

Niniejsza praca stanowi efekt pierwszego roku badań, prowadzonych w ramach zadania badawczego pt. „Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów”, realizowanego w ramach tematu pt. „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa” Programu Wieloletniego. Badania te będą kontynuowane przez kolejne cztery lata, tj. do roku 2009 włącznie.

Konkurencyjność jest to zdolność do konkurowania. Celem niniejszej pracy jest zatem ocena zdolności do konkurowania polskich producentów żywności (z dwóch powiązanych ze sobą segmentów polskiej gospodarki żywnościowej, tj. rolnictwa i przemysłu spożywczego) na Wspólnym Rynku Europejskim (WRE) i na rynkach innych krajów. Ten rodzaj konkurencyjności zdefiniowany został przez A. Woś jako konkurencyjność zewnętrzna. Oznacza ona „*zdolność lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu*”¹. Konkurencyjność zewnętrzna jest zatem pojęciem z dziedziny międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Wspólny Rynek Europejski jest rynkiem, na którym stworzono jednolite warunki konkurencji wszystkim uczestnikom, których produkty spełniają ściśle określone standardy jakościowe. Z ekonomicznego punktu widzenia zatem, po włączeniu Polski do Wspólnoty Europejskiej, nie do końca można rynki innych państw członkowskich traktować jako rynki zagraniczne. Razem z rynkiem polskim tworzą one bowiem wyodrębniony z rynku światowego zintegrowany rynek regionalny.

Włączenie Polski w obszar WRE równoznaczne było ze zniesieniem w obrotach z innymi państwami członkowskimi ceł oraz wszystkich innych środków zakłócających swobodny handel, i ogólnie – z wprowadzeniem swobodnego przepływu towarów, kapitału i ludzi. W rzeczywistości jednak nie było możliwe, aby w jednej chwili mogły zniknąć wszystkie bariery o charakterze administracyjnym, chociaż z pewnością będą one stopniowo zanikać. Natomiast należy się spodziewać, że długo pozostawać będą bariery o charakterze obyczajowo-kulturowym, m.in. związane z tym, że prowadzenie działalności gospodarczej w innym kraju niż własny, wiąże się z takimi trudnościami jak: niedostateczna znajomość zwyczajów handlowych oraz przyzwyczajzeń i gustów konsumentów, nieumiejętność funkcjonowania

¹ A. Woś (2001): *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa.

w nowym, mało znanym środowisku, konieczność wyrabiania sobie od nowa pozycji wiarygodnego partnera².

Konkurencja w dziedzinie gospodarki żywnościowej na obszarze UE ma specyficzny charakter. Rynek handlu detalicznego i hurtowego oraz rynki części artykułów wytwarzanych przez przemysł spożywczy objęte są mechanizmem wolnej konkurencji. Większość rynków surowców rolnych, mających podstawowe znaczenie dla polskich rolników, i decydujących o funkcjonowaniu przemysłu spożywczego, regulowana jest natomiast przy pomocy mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Tym samym wolna konkurencja na rynkach rolnych UE jest ograniczona. W ramach systemu WPR stosowanych jest wiele środków wspierających utrzymywanie produkcji rolnej w regionach o niekorzystnych uwarunkowaniach oraz skłaniających gospodarstwa najmniej efektywne do kontynuowania produkcji rolnej. Są to m.in. następujące środki: ograniczające podaż (np. kwoty produkcyjne), ograniczające wahania cen na rynkach (np. ceny interwencyjne, zakupy interwencyjne, dopłaty do eksportu), podtrzymujące dochody rolników (np. dopłaty bezpośrednie, dopłaty do produkcji w regionach o trudnych warunkach gospodarowania), wspierające niektóre rodzaje rolnictwa (np. dopłaty do rolnictwa ekologicznego)³.

Polska dołączając do strefy WRE znalazła się na obszarze, na którym występują jednolite warunki konkurencji dla wszystkich uczestników życia gospodarczego. Silniejsza pozycja konkurencyjna na tym rynku może wynikać jedynie z takich uwarunkowań, jak: korzystniejsze warunki naturalne, dogodniejsza lokalizacja względem rynków zaopatrzenia i zbytu, stosowanie efektywniejszych i bardziej innowacyjnych technologii, wyższe umiejętności zarządcze, niższe koszty pracy. W wyniku zapisów zawartych w Traktacie Akcesyjnym (TA)⁴ w dziedzinie gospodarki żywnościowej do roku 2012 na obszarze UE nie będą jednak istniały jednolite warunki konkurencji, co związane jest z dokonaniem w dniu 1 maja 2004 r. rozszerzeniem UE. Gospodarka nowych państw członkowskich obejmowana jest środkami wsparcia stopniowo i w pełnej wysokości zostanie objęta nimi dopiero począwszy od roku 2013. Jednocześnie niejednolite warunki konkurencji na obszarze WRE, w przypadku Polski wynikają z przyznania wybranym przedsiębiorstwom z niektórych sektorów gospodarki żywnościowej okresów przejściowych na pełne ich dostosowanie się do standardów UE (najdłużej do 31 grudnia 2007 r.).

² J. Rowiński (2003): *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa.

³ J. Rowiński (2003): *Konkurencyjność...*, op. cit.

⁴ *Traktat Akcesyjny*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 23.09.2003 r. (Za: J. Rowiński (2003): *Konkurencyjność...*, op. cit.).

Okresy przejściowe dotyczą przemysłu mięsnego, drobiarskiego, mleczarskiego i rybnego.

Przyjęte w TA rozwiązania powodują, że na obszarze rozszerzonej UE do roku 2012 włącznie będą funkcjonowały dwie odrębne polityki rolne, różniące się między sobą poziomem wsparcia producentów rolnych. Równocześnie mechanizm dochodzenia do pełnych dopłat bezpośrednich (wsparty dopłatami z budżetu krajowego) będzie powodować stopniowe zmniejszanie różnic między tymi systemami. Coraz mniej będą się także różnić warunki konkurencji. System ekonomiczny, w jakim będzie funkcjonować polska gospodarka żywnościowa w roku 2013 będzie już identyczny dla wszystkich państw członkowskich UE. W miarę upływu czasu wzmacniać się będzie również pozycja konkurencyjna polskiego rolnictwa i polskiego przemysłu spożywczego na WRE⁵.

Ponieważ jednak już teraz WRE wykazuje duże podobieństwo do rynku krajowego, wielu ekonomistów wskazuje na to, że konkurencyjności polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego nie można analizować przy pomocy znanych z literatury metod analizy konkurencyjności zewnętrznej⁶. Wskazują oni, że ocenę konkurencyjności polskich producentów żywności należałoby przeprowadzać w oparciu o analizę przewag komparatywnych na poziomie dwóch segmentów gospodarki żywnościowej, tj. rolnictwa i przemysłu spożywczego.

Na potrzeby analizy konkurencyjności polskich producentów żywności zdecydowano się docelowo na obserwowanie i ocenę, począwszy od roku 2004, dwóch relacji, tj.:

1. Analizę relacji wartości eksportu z Polski, importu do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach gospodarki żywnościowej do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach, a zatem analizę poziomu samowystarczalności naszego kraju w dziedzinie gospodarki żywnościowej.

Wzajemne otwarcie rynków oznacza możliwość wzrostu eksportu polskich artykułów żywnościowych na rynki innych państw członkowskich, jak również wzrostu importu tych artykułów na rynek polski. To, czy utrata części własnego rynku zostanie zrekompensowana większym zbytem na rynkach innych państw członkowskich zależy oczywiście od pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki żywnościowej względem gospodarki

⁵ J. Rowiński (2003): *Konkurencyjność...*, op. cit.

⁶ R. Urban (2003): *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa; W. Józwiak (2003): *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa.

żywnościowej wszystkich krajów członkowskich rozszerzonej UE oraz względem gospodarki żywnościowej innych krajów.

2. Analizę relacji krajowych cen producenta, zarówno na podstawowe produkty rolnictwa, jak i na wybrane produkty przemysłu spożywczego, do cen osiągniętych w eksporcie i imporcie tych produktów, jak również do światowych cen produktów rolno-spożywczych. Analiza ta dotyczy konkurencyjności cenowej naszego kraju w dziedzinie gospodarki żywnościowej.

Ceny kształtujące się na polskim rynku rolnym są czynnikiem decydującym o pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki żywnościowej. Objęcie Polski WRE spowoduje jednak, że ceny płacone polskim rolnikom będą z każdym rokiem bliższe cenom płaconym rolnikom innych państw członkowskich UE (choć ceny unijne także nie są jednolite).

Również ceny płacone polskim producentom produktów przemysłu spożywczego są czynnikiem decydującym o pozycji konkurencyjnej naszej żywności na rynku unijnym i na rynkach światowych. W chwili obecnej polscy producenci posiadają znaczne przewagi kosztowo-cenowe nad konkurentami z krajów UE-15, ale należy wziąć pod uwagę, że nie są oni jedynymi producentami posiadającymi taką przewagę, i że przewaga ta nie jest trwała. Podobną przewagę kosztową mają także producenci z innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które podobnie jak Polska wstąpiły ostatnio do UE. W miarę integrowania się naszej gospodarki z gospodarką unijną należy się spodziewać, że będące źródłem konkurencyjności cenowej niższe koszty pracy w naszym kraju, nieuchronnie wzrosną.

Konkurencyjność na rynku unijnym i na rynkach światowych nie opiera się tylko na konkurowaniu cenami. Niezwykle ważne są także takie cechy jakościowe, jak: jakość, innowacyjność i unikalność w zakresie produktów i sposobu dotarcia do klienta, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne oraz wizerunek firmy oparty na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów. Czynniki te mogą wręcz decydować o tym, czy polskie produkty zostaną zaakceptowane przez konsumentów z innych krajów. Konsument jest bowiem w tej dziedzinie ostatecznym arbitrem. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego w tych dziedzinach również zostanie poddana ocenie w następnych analizach.

Analiza relacji wartości eksportu z Polski, importu do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach gospodarki żywnościowej do wartości

krajowej produkcji sprzedanej w tych działach przewiduje monitorowanie w układzie kwartalnym następujących zagadnień:

- produkcji sprzedanej produktów rolno-spożywczych, w układzie kwartalnym oraz rocznym (wartość i wielkość), której źródłem są niepublikowane dane GUS (ze sprawozdań finansowych F-01 i sprawozdań produkcyjnych P-01);
- wyników eksportu i importu rolno-spożywczego, w układzie kwartalnym oraz rocznym (wartość i wielkość), których źródłem jest baza danych handlu zagranicznego CIHZ, udostępniona IERiGŻ-PIB przez MRiRW.

Analiza relacji krajowych cen producenta, zarówno na podstawowe produkty rolnictwa, jak i na wybrane produkty przemysłu spożywczego, do cen osiągniętych w eksporcie i imporcie tych artykułów, jak również do światowych cen produktów rolno-spożywczych przewiduje monitorowanie w układzie rocznym (w niektórych przypadkach także w układzie kwartalnym) następujących zagadnień:

- krajowych cen producenta podstawowych produktów rolnictwa i wybranych produktów przemysłu spożywczego, których źródłem są niepublikowane dane GUS;
- cen w eksporcie i imporcie rolno-spożywczym, których źródłem jest wyżej wymieniona baza danych handlu zagranicznego CIHZ;
- światowych i w europejskich cen produktów rolno-spożywczych, przeliczonych na walutę krajową według kursów NBP, których źródłem są zagraniczne roczniki statystyczne oraz inne krajowe i zagraniczne serwisy informacyjne.

Cechy jakościowe, mogące świadczyć o poziomie konkurencyjności polskich producentów żywności w przyszłości oceniane będą zarówno na podstawie branżowych ocen konkurencyjności głównych sektorów żywnościowych wykonanych przez ekspertów branżowych, jak i na podstawie krótkiej ankiety rozsyłanej okresowo do wybranych producentów. Oceny branżowe i ankiety dotyczyć będą czynników, uwarunkowań oraz barier rozwoju działalności eksportowej do innych krajów UE i poza Unię, dziedzin w których producenci żywności obecnie najczęściej konkurują na rynku i zamierzają konkurować w przyszłości, działalności marketingowej, tj. sposobów docierania do klientów, umiejętności identyfikowania i zaspokajania ich potrzeb, działań służących promocji i budowie marki, itp.

Na potrzeby analizy konkurencyjności polskich producentów żywności, przedstawionej w tym raporcie, tj. naszej konkurencyjności w pierwszym roku po przystąpieniu Polski do UE, zdecydowano się na ocenę następujących relacji:

- relacji wartości eksportu ogółem z Polski, importu ogółem do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach przemysłu spożywczego do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach, w 2004 r. oraz w I półroczu 2005 r. (również w układzie kwartalnym);
- relacji wartości eksportu ogółem z Polski, importu ogółem do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach produkcji rolniczej do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach, w 2004 r.;
- relacji wartości eksportu z Polski do UE-25, importu z UE-25 do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach przemysłu spożywczego do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach, w 2004 r. oraz w I półroczu 2005 r.;
- relacji wartości eksportu z Polski do UE-25, importu z UE-25 do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach produkcji rolniczej do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach, w 2004 r.;
- relacji cen producenta na podstawowe produkty rolnictwa w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE, w 2005 r. (również w układzie kwartalnym);
- relacji krajowych cen producenta na wybrane produkty przemysłu spożywczego do cen osiągniętych na te produkty w Niemczech, w 2004 r.⁷

Ocenę wyżej wymienionych relacji poprzedzono krótkim przedstawieniem wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Dane, które posłużyły do oceny tych wyników pochodzą z literatury przedmiotu (głównie z Analiz „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi”, publikowanych przez

⁷ Ceny produktów żywnościowych w Niemczech w 2004 r. uzyskano na podstawie notowań średnich cen tych produktów w latach 2001-2003, przeliczonych wg kursu PLN/EUR z 2004 r. (1 EUR = 4,54 PLN). Na uzyskane relacje cen w Polsce do cen w Niemczech miał zatem wpływ wysoki kurs EUR w 2004 r. Ponieważ jednak ceny notowane w tym czasie w Polsce, z powodu wysokich kursów, również były wyższe niż w roku poprzednim, wpływ kursów na obliczone relacje cenowe został względnie zniwelowany. Potwierdzają to notowania cen w 2005 r., kiedy to w efekcie spadku kursu PLN/EUR, ceny w Polsce również uległy obniżeniu. Uznając duży wpływ polityki kursowej na ceny i relacje cenowe oraz pragnąc zniwelować skutki tego wpływu w przyszłości, w kolejnych latach w badaniach zostaną uwzględnione trendy zmian cen na rynku niemieckim w dłuższym okresie.

IERiGŻ-PIB) i dotyczą roku 2004 oraz I półrocza roku 2005. W ocenie tej wykorzystano także bieżące doniesienia prasowe.

2. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej

Akcesja Polski do Unii Europejskiej oznacza, że Polska z dniem 1 maja 2004 r. stała się częścią Wspólnego Rynku Europejskiego. W obrotach z innymi państwami członkowskimi zniesione zostały cła oraz inne ograniczenia. Polskie produkty rolno-spożywcze mogą bez ograniczeń być eksportowane na rynki pozostałych państw członkowskich. Także artykuły z tej grupy wyprodukowane w innych państwach członkowskich mają w pełni swobodny dostęp do rynku polskiego.

Wzajemne pełne otwarcie rynków oznacza zatem nie tylko możliwość wzrostu eksportu polskich produktów rolno-spożywczych na rynki innych państw członkowskich, ale również wzrostu przywozu na rynek polski artykułów tej grupy, produkowanych w pozostałych państwach członkowskich. Podstawowym problemem polskiej gospodarki żywnościowej stała się zatem kwestia, czy nieuchronna utrata części własnego rynku zostanie zrekompensowana z nadwyżką większym zbytem na rynkach innych państw członkowskich.

W okresie poprzedzającym naszą akcesję, opinie na temat perspektyw rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i naszej konkurencyjności w tej dziedzinie były w Polsce podzielone. Za poprawą sytuacji w porównaniu z okresem poprzedzającym członkostwo i wzrostem obrotów produktami rolno-spożywczymi z innymi krajami UE przemawiały wówczas dwie przesłanki:

- Polska otwierając rynek niespełna 40 mln konsumentów, na ogół o stosunkowo niewielkiej sile nabywczej, uzyska swobodny dostęp do ponad dziesięciokrotnie większego rynku europejskiego, składającego się nie tylko z rynków piętnastu „starych” państw członkowskich, ale również z rynków dziewięciu państw, które wstąpiły do UE równocześnie z Polską, tj. łącznie do ok. 420 mln konsumentów, w zdecydowanej większości o wyższym poziomie zamożności niż społeczeństwo polskie.
- Stopa protekcji wszystkich produktów (*all commodities*) kształtowała się w UE w ostatnich kilku latach poprzedzających członkostwo na poziomie ok. 1,30, podczas gdy w Polsce na poziomie ok. 1,10. Można było zatem

oczekiwać, że wejście Polski w struktury Wspólnego Rynku przyniesie polskim firmom eksportującym na rynki „starych” państw członkowskich UE znacznie większe korzyści ekonomiczne niż przedsiębiorstwom unijnym eksportującym na rynek polski⁸.

Przeciwko rozwojowi wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi po akcesji przemawiały z kolei przewagi konkurencyjne państw UE-15, wynikające z niższych kosztów w niektórych dziedzinach, spowodowanych stosowaniem tańszych technologii uprawy roślin, chowu zwierząt oraz przetwórstwa surowców rolnych. Rolnicy niektórych państw mają także przewagi konkurencyjne wynikające z większej skali produkcji lub z dogodniejszych warunków naturalnych. Akcesja Polski do UE wiązała się również z zasadniczą zmianą warunków handlu produktami rolno-spożywczymi z państwami, które wraz z Polską wstąpią do Unii. W nowych warunkach wymiana ta będzie odbywać się na takich samych zasadach jak z dotychczasowymi członkami UE, a „nowe” państwa członkowskie będą usilnie starać się, podobnie jak Polska, zwiększyć eksport produktów rolno-spożywczych na rynki „starych” państw członkowskich. Szczególnie groźnie jawi się przy tym konkurencja węgierskiego sektora rolno-spożywczego, który charakteryzuje się dużym potencjałem produkcyjnym i eksportowym.

Członkostwo Polski w UE w istotny sposób zmieniło także warunki handlu z państwami nie będącymi członkami UE. Z dniem członkostwa Polska straciła możliwość prowadzenia samodzielnej polityki handlowej i musiała wypowiedzieć wszystkie umowy handlowe, w tym także o handlu preferencyjnym. W rezultacie pogorszeniu uległy warunki dostępu do rynków pozaunijnych, w tym m.in. do rynku amerykańskiego.

Problematyczną kwestią jest też dostęp polskich produktów rolno-spożywczych do rynku rosyjskiego. Rosja nie chciała się zgodzić na automatyczne rozszerzenie porozumień handlowych zawartych z UE, na nowe państwa członkowskie, ale na krótko przed akcesją kwestia ta została uregulowana. Nowe państwa członkowskie zostały objęte wszystkimi postanowieniami Układu o partnerstwie i współpracy, regulującego m.in. warunki wymiany handlowej między Unią a Rosją⁹. Mimo ratyfikowania tego

⁸ *Agricultural Policies in OECD Countries. Part III. Summary Tables on Estimates of Support to Agriculture.* OECD. Directorate for Food, Agriculture and Fisheries. Committee for Agriculture. (Za: J. Rowiński (2005): *Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji?* [w:] Wspólnoty Europejskie nr 4 (161)).

⁹ Protokół do Układu o partnerstwie i współpracy (PCA) zawarty między Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi a Federacją Rosyjską, uwzględniający rozszerzenie UE, został podpisany 27.04.2004 r. i od 1.05.2004 r. był stosowany tymczasowo.

Układu państwa członkowskie UE, w tym Polska, mają problemy z realizowaniem eksportu produktów rolno-spożywczych do Rosji. Narzucane przez Rosjan warunki, które muszą spełnić przedsiębiorstwa eksportujące żywność (standardy weterynaryjne, sanitarne i in.) oraz uciążliwe i ostre kontrole rosyjskich służb utrudniają otrzymywanie uprawnień eksportowych przez przedsiębiorstwa (nawet te, które mają prawo eksportu do UE). Tymczasem sprawa dostępu polskich produktów rolno-spożywczych do rynku rosyjskiego jest niezwykle ważna, gdyż Rosja nadal jest obiecującym rynkiem zbytu dla naszej żywności (w 2004 r. eksport do Rosji stanowił blisko 8% naszego eksportu produktów rolno-spożywczych ogółem). Według A. Szumowskiego: „*Chcąc wypromować markę światową, trzeba być obecnym w Rosji*”¹⁰.

Politycy i przedsiębiorcy mieli nadzieję, że warunki działania polskich eksporterów produktów rolno-spożywczych na rynku rosyjskim ulegną w najbliższym czasie poprawie. Tymczasem nasze kontakty gospodarcze z Rosją nadal napotykają na bariery. Ich główną przyczyną jest duży wpływ polityki na działalność gospodarczą. Przejawem tego jest wprowadzenie w ostatnim okresie embarga na import polskiego mięsa i produktów roślinnych, dotyczącego przede wszystkim polskie przedsiębiorstwa przemysłu mięsnego i owocowo-warzywnego. Ponieważ polska żywność ma na rynku rosyjskim ugruntowaną pozycję, utrudnienia te zachęcają firmy do lokowania produkcji w Rosji. Nasze bezpośrednie inwestycje w tym kraju szybko rosną¹¹. Nie stanowi to jednak rozwiązania występujących problemów z realizacją eksportu produktów rolno-spożywczych.

Wyniki sektora rolno-spożywczego w pierwszym roku po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej są optymistyczne. Mimo różnych uwarunkowań, potwierdziły one dobre przygotowanie tego sektora do prowadzenia działalności na WRE i na większości innych rynków. Producenci żywności umiejętnie wykorzystali przewagi konkurencyjne, głównie cenowe, zwiększyli eksport i poprawili swoją pozycję w rozszerzonej Unii. Silne ograniczenia dla producentów stwarzał natomiast krajowy rynek żywności. Szybki wzrost gospodarczy Polski nie doprowadził jeszcze do zwiększenia chłonności tego

22.10.2004 r. Protokół ten został ratyfikowany przez rosyjską Dumę Państwową. (Za: J. Rowiński (2005): *Handel...* op. cit.).

¹⁰ Za: M. Kozmana (2005): *Polskie spółki inwestują w Rosji*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 9.12.2005 r.

¹¹ M. Kozmana (2005): *Polskie...*, op. cit.; M. Kozmana, B. Drewnowska (2005): *Rosyjskie embargo uderza w polskie firmy*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 16.11.2005 r.

rynku, gdyż zróżnicowanie dochodów ludności i wyższe ceny nie sprzyjały wzrostowi popytu na żywność.

Wyniki handlu zagranicznego za rok 2004 i I półrocze roku 2005 pozwalają dokonać oceny sytuacji w handlu produktami rolno-spożywczymi. Ujawnione tendencje, które obecnie wydają się względnie trwałe, mogą okazać się jednak przejściowe. Na dzień dzisiejszy można stwierdzić, że:

- W 2004 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych (przedstawiona w euro) zwiększyła się o 30,7%. Wolniejszy był wzrost importu, który w tym czasie zwiększył się o 23,9%. W I półroczu 2005 r. wzrost wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi był kontynuowany – w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego eksport zwiększył się o 52,6%, a import o 26,6%.
- Jeszcze szybciej rozwijała się wymiana handlowa z innymi krajami UE. Dostawy żywności z Polski do krajów UE-25 w 2004 r. zwiększyły się o 43,5%, a przywóz do naszego kraju o 25,1%. W I półroczu 2005 r. wskaźniki te wzrosły odpowiednio do 50,4 i 33,3%. Sprzedaż produktów rolno-spożywczych na rynek UE-15 w 2004 r. wzrosła natomiast aż o 45,4%, a import o 27,1%. W I półroczu 2005 r. wskaźniki dynamiki dla obrotów handlowych z tą grupą krajów zwiększyły się odpowiednio do 49,6 i 33,0%.
- Udział UE-15 w całkowitych obrotach polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi zwiększył się tym samym z ok. 51% w latach 2002-2003 do prawie 56% w 2004 r. i 54% w I półroczu 2005 r. Udział UE-25 w naszej wymianie handlowej tą grupą towarów wzrósł natomiast z ok. 63% w latach 2002-2003 aż do blisko 68% w 2004 r. i ponad 66% w I półroczu 2005 r. WRE już w pierwszym roku członkostwa stał się zatem dla polskiego handlu artykułami rolno-spożywczymi dominującym rynkiem zaopatrzenia i zbytu.
- W roku 2004 i w I półroczu roku 2005 saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi także uległo poprawie:
 - całkowite z 453,5 mln euro w 2003 r. do 835,7 mln euro w 2004 r. i 837,6 mln euro w I półroczu 2005 r.;
 - z krajami UE-25 z 440,8 mln euro w 2003 r. do 1 018,0 mln euro w 2004 r. i 732,1 mln euro w I półroczu 2005 r.;
 - z krajami UE-15 z 193,1 mln euro w 2003 r. aż do 592,3 mln euro w 2004 r. i 427,3 mln euro w I półroczu 2005 r.

Wejście Polski w struktury WRE i będąca jego konsekwencją wzajemna likwidacja wszystkich ograniczeń dostępu do rynków rolnych (włącznie ze

zniesieniem ceł i innych utrudnień granicznych) oraz konieczność sprostania różnorodnym uwarunkowaniom związanym z dostępem do rynków pozaunijnych, okazały się zatem *per saldo* korzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej. Korzyści, osiągnięte w pierwszym roku naszego członkostwa w Unii Europejskiej, są w dziedzinie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi znacznie większe niż przewidywano. Wstąpienie do UE nie spowodowało także zapowiadanego przez niektórych ekonomistów i polityków zalewu polskiego rynku żywnością importowaną z UE. Wręcz przeciwnie, po 10 latach deficytu w handlu artykułami rolno-spożywczymi z państwami UE-15, w roku 2004 wystąpiło po raz drugi z rzędu dodatnie saldo obrotów tą grupą towarów, przy równoczesnym wzroście, zarówno eksportu, jak i importu. Dodatkowo było również zarówno całkowite saldo handlu zagranicznego żywnością, jak i saldo z krajami UE-25.

Tabela 1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w roku 2004 i w I półroczu 2005 roku

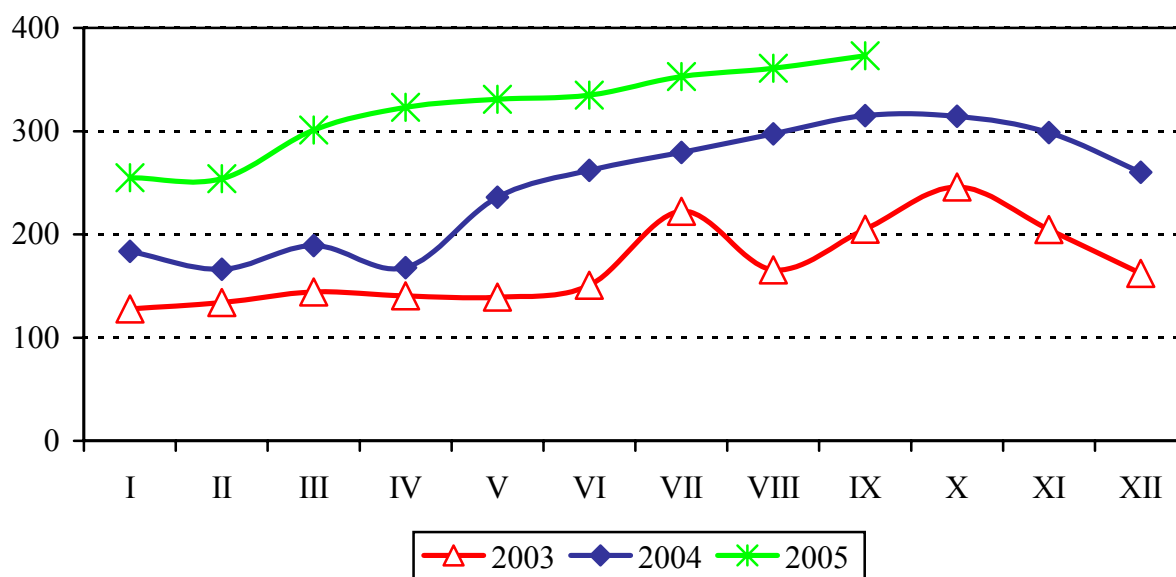
Wyszczególnienie	2004		I-VI 2005 ^a	
	w mln euro	2003 = 100	w mln euro	I- VI 2004 = 100
Eksport produktów rolno-spożywczych	5 242,2	130,7	3 361,9	152,6
w tym do UE-25	3 781,8	143,5	2 310,3	150,4
w tym do UE-15	2 988,2	145,4	1 798,3	149,6
Import produktów rolno-spożywczych	4 406,5	123,9	2 524,3	126,6
w tym z UE-25	2 763,8	125,1	1 578,2	133,3
w tym z UE-15	2 395,9	127,1	1 371,0	133,0
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	835,7	184,3	837,6	400,8
w tym z UE-25	1 018,0	234,3	732,1	207,8
w tym z UE-15	592,3	321,0	427,3	249,2
Udział w eksporcie produktów rolno-spożywczych w procentach				
• eksportu do UE-25	72,1	+6,9 p.p.	72,9	+3,2 p.p.
• eksportu do UE-15	57,0	+6,1 p.p.	56,8	+2,2 p.p.
Udział w imporcie produktów rolno-spożywczych w procentach				
• importu z UE-25	62,7	+1,5 p.p.	64,1	+4,7 p.p.
• importu z UE-15	54,4	+2,4 p.p.	55,7	+4,0 p.p.

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, nr 21 i 22, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005.

Z danych o eksporcie do państw członkowskich UE-15 w poszczególnych miesiącach lat 2003-2005 wynika, że wartość tego eksportu począwszy od maja 2004 r. gwałtownie wzrastała. Rosnąca krzywa wartości eksportu rolno-spożywczego wygasła dopiero w ostatnich dwu miesiącach 2004 r. Na spadek ten mogła wpłynąć sezonowość polskiego eksportu rolno-spożywczego, jak również nieopłacalność eksportu niektórych produktów, spowodowana systematycznym umacnianiem się złotego względem euro. Mimo spadku wartości eksportu w ostatnich miesiącach roku 2004, jego poziom na koniec roku był znacznie wyższy niż w poprzednich miesiącach i wyższy niż w okresie poprzedzającym członkostwo. W roku 2005 eksport produktów rolno-spożywczych ponownie przybrał stałą tendencję wzrostową.

Rysunek 1. Eksport produktów rolno-spożywczych do krajów UE-15
(w mln euro)

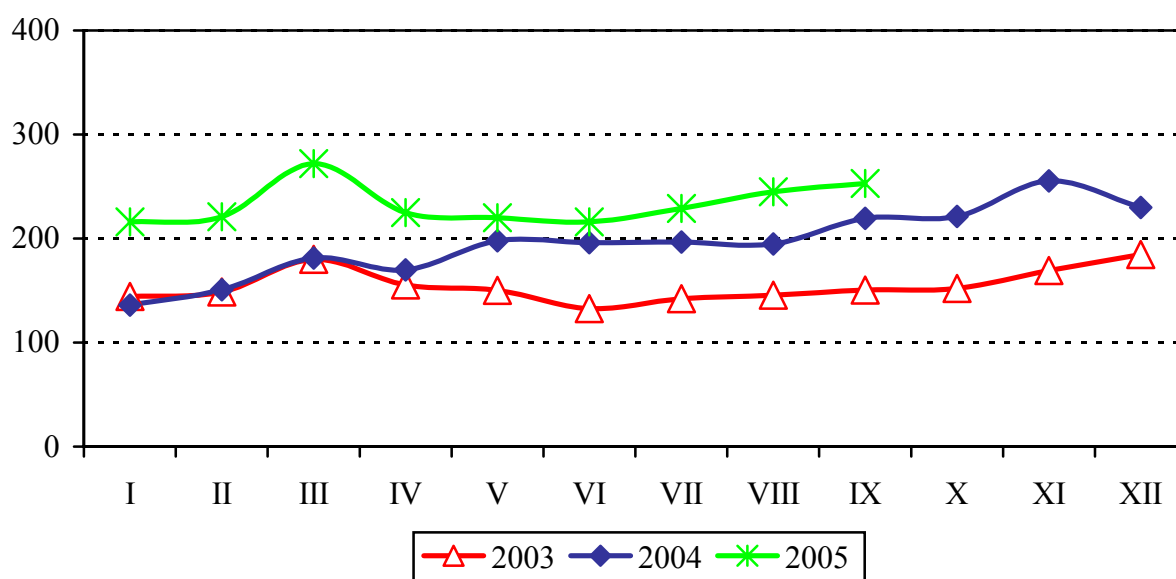


Źródło: Obliczenia A. Pachnickiego (por. *Polski handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi z krajami Unii Europejskiej „15”*, strona internetowa MRiRW www.minrol.pl) oraz obliczenia W. Łopaciuka.

Import z UE-15 nie ulegał po uzyskaniu członkostwa przez Polskę tak dużym zmianom jak eksport. Dane o imporcie rolno-spożywczym z krajów UE-15 w latach 2003-2004 i w roku 2005 świadczą o umiarkowanym wzroście przywozu po 1 maja 2004 r. i stabilizacji jego poziomu w następnych miesiącach, z lekką tendencją wzrostową. Produkty rolno-spożywcze, importowane z innych państw UE, to w dużej mierze nie produkowana w Polsce żywność innych stref klimatycznych (owoce cytrusowe, winogrona i inne

owoce, tłuszcze roślinne, kakao, ekstrakty, esencje i koncentraty kawy i herbaty, wino), produkty wytwarzane w Polsce sezonowo, jak również produkty lokujące się „na najwyższych półkach”. Taka struktura importu świadczy o tym, że polski sektor rolno-spożywczy osiągnął już tak wysoki poziom, że import produkowanej w Polsce żywności standardowej stał się nieopłacalny.

Rysunek 2. Import produktów rolno-spożywczych z krajów UE-15
(w mln euro)



Źródło: Obliczenia A. Pachnickiego (por. *Polski handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi z krajami Unii Europejskiej „15”*, strona internetowa MRiRW www.minrol.pl) oraz obliczenia W. Łopaciuka.

Wyniki handlu zagranicznego podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w roku 2004 i w I półroczu roku 2005 wskazują, że rozwój wymiany handlowej tą grupą produktów był zjawiskiem powszechnym, ale i bardzo zróżnicowanym. Zjawisko to dobrze opisuje także zróżnicowanie konkurencyjności poszczególnych działów produkcji żywności. Pod tym względem zwracają uwagę następujące kwestie:

- w strukturze eksportu rolno-spożywczego dominowały produkty pochodzenia roślinnego, chociaż w ostatnich latach wyższą dynamikę wzrostu wykazywał eksport produktów pochodzenia zwierzęcego;
- działami produkcji żywności o szczególnie dużej wartości eksportu były: produkcja i przetwórstwo mięsa, przetwórstwo mleka, produkcja i przetwórstwo owoców oraz warzyw, produkcja cukru i wyrobów cukierniczych oraz produkcja i przetwórstwo ryb, przy czym działy

przetwórstwa mleka oraz produkcja cukru i wyrobów cukierniczych charakteryzowały się także najwyższą dynamiką eksportu;

- w strukturze importu rolno-spożywczego jeszcze większa była dominacja produktów pochodzenia roślinnego, chociaż w ostatnich latach znacznie wyższą dynamikę wzrostu wykazywał import produktów pochodzenia zwierzęcego;
- grupami produktów rolno-spożywczych o szczególnie dużej wartości importu były: rośliny oleiste i ich przetwory, owoce i ich przetwory, ryby i ich przetwory oraz grupa złożona z kawy, herbaty i kakao; największą dynamikę wzrostu importu odnotowano natomiast w grupie mięsa (czerwonego i białego) i jego przetworów, ziemniaków i przetworów ziemniaczanych, zbóż i przetworów młynarskich, oraz tytoniu i papierosów, a w I półroczu 2005 r. także w grupie przetworów mleczarskich i wyrobów cukierniczych; w większości działów o wysokiej dynamice importu, zakupy zagraniczne miały charakter surowcowy;
- działami odznaczającymi się dużą nadwyżką eksportu nad importem były: sektor mięsny (łącznie z drobiarskim), mleczarski, owocowo-warzywny oraz cukrowniczy i cukierniczy; sektory te należą do niezwykle ważnych branż przemysłu rolno-spożywczego, gdyż w procesie produkcji wykorzystują surowce, dostarczane przez podstawowe dla dochodów rolniczych gałęzie polskiego rolnictwa;
- głównymi grupami produktów o ujemnym saldzie obrotów handlowych były: rośliny oleiste i ich przetwory, zboża i przetwory młynarskie, grupa złożona z kawy, herbaty i kakao oraz ryby i przetwory rybne.

Dynamika handlu zagranicznego wybranymi produktami rolnictwa i produktami przemysłu spożywczego w okresie I-IX 2005 r. w stosunku do analogicznego okresu 2004 r. (por. Aneks 1-2) wykazuje duże zróżnicowanie. Spośród produktów przemysłu spożywczego, największą dynamikę eksportu odnotowano w grupie odżywek i żywności dietetycznej, wyrobów ciastkarskich, w grupie olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów oraz lodów i napojów bezalkoholowych. W grupach wyrobów ciastkarskich, lodów i napojów bezalkoholowych wysoka była również dynamika wzrostu importu. Znaczący wzrost importu wystąpił również w grupie przetworów z mięsa czerwonego i białego, przetworów ziemniaczanych oraz soków i napojów owocowych i warzywnych. Okres porównań jest jednak zbyt krótki, by wnioskować na tej podstawie o trwałych tendencjach.

Tabela 2. Eksport i import podstawowych produktów rolno-spożywczych w roku 2004 i w I półroczu roku 2005 (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	Eksport						Import					
	2004			I-VI 2005 ^a			2004			I-VI 2005 ^a		
	wartość		struktura w proc.	wartość		struktura w proc.	wartość		struktura w proc.	wartość		struktura w proc.
	w mln euro	2003 = 100		w mln euro	I-VI 2004 = 100		w mln euro	2003 = 100		w mln euro	I-VI 2004 = 100	
Produkty zwierzęce	1 995,3	135,7	38,1	1 332,3	156,3	42,1	951,8	144,2	21,6	546,8	149,2	22,2
Zwierzęta żywe	221,1	147,3	4,2	141,2	141,2	4,5	66,1	171,7	1,5	40,9	202,5	1,7
Mięso i przetwory	752,8	126,5	14,4	497,1	167,7	15,7	252,2	241,6	5,7	147,1	204,0	6,0
Produkty mleczarskie	560,9	170,5	10,7	415,3	173,6	13,1	62,3	122,6	1,4	45,7	192,0	1,9
Ryby i przetwory	345,5	123,6	6,6	213,4	133,4	6,7	401,5	119,8	9,1	222,8	127,5	9,0
Pozostałe produkty zwierzęce	115,0	98,0	2,2	65,3	115,4	2,1	169,7	129,3	3,9	90,3	119,4	3,7
Produkty roślinne	2 887,2	126,3	55,1	1 581,2	131,7	49,9	3 140,5	123,0	71,3	1 729,4	116,9	70,2
Zboża i ich przetwory	190,9	114,9	3,6	147,3	190,8	4,6	316,4	152,8	7,2	146,3	82,5	5,9
Rośliny oleiste i ich przetwory	116,3	286,5	2,2	66,3	348,9	2,1	572,4	103,1	13,0	286,9	97,4	11,6
Owoce i przetwory	737,3	106,2	14,1	372,9	116,8	11,8	678,1	109,4	15,4	383,7	127,8	15,6
Warzywa i przetwory	296,0	114,8	5,6	168,5	125,6	5,3	182,3	123,1	4,1	143,2	147,2	5,8
Ziemniaki i przetwory	106,8	108,4	2,0	67,7	112,5	2,1	86,5	160,8	2,0	70,7	187,5	2,9
Cukier i przetwory	593,5	145,6	11,3	289,7	131,0	9,1	190,3	91,5	4,3	107,0	162,4	4,3
Kawa, herbata, kakao	122,4	101,1	2,3	63,1	108,4	2,0	410,2	101,4	9,3	202,3	106,5	8,2
Tytoń i papierosy	128,4	174,9	2,4	92,9	212,1	2,9	138,7	233,1	3,1	65,1	126,4	2,6
Alkohole	76,9	134,7	1,5	40,2	125,6	1,3	46,1	110,3	1,0	22,4	119,1	0,9
Pozostałe produkty roślinne	518,7	140,8	9,9	272,6	115,7	8,6	519,5	203,6	11,8	301,8	122,8	12,3
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	359,7	141,4	6,9	254,6	169,7	8,0	314,1	91,4	7,1	186,6	125,8	7,6
OGÓLEM PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE	5 242,2	130,7	100,0	3 168,1	143,8	100,0	4 406,5	123,9	100,0	2 462,8	123,5	100,0

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, nr 21 i 22, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005.

3. Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego

Podstawowe działy produkcji rolniczej charakteryzują się bardzo zróżnicowaną konkurencyjnością. Relacja wartości wymiany zagranicznej do wartości sprzedaży produktów rolnictwa wskazuje, że silną orientację eksportową w roku 2004 wykazywały takie działy produkcji rolniczej, jak: produkcja owoców i warzyw, chów bydła i cieląt oraz owiec i kóz. Znaczący był również eksport koni. W tych działach, z wyjątkiem sektora produkcji owoców, występowała duża nadwyżka eksportu nad importem. W sektorze produkcji owoców, mimo dużego eksportu, odnotowano ujemne saldo obrotów, co związane jest z wysoką pozycją importu owoców pochodzących z innych stref klimatycznych.

Pozostałe grupy produktów rolnictwa charakteryzują się niewielką orientacją eksportową i z wyjątkiem zbóż, niewielką także rolą importu. W sektorze produkcji zbóż, głównie za sprawą dużego importu kukurydzy i jęczmienia (por. Aneks 15), odnotowano ujemne saldo wymiany zagranicznej.

Tabela 3. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży podstawowych produktów rolnictwa (w cenach bazowych) w 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Zboża	3,5	18,2	-14,7
Ziemniaki	2,0	3,5	-1,5
Warzywa	33,0	19,6	13,4
Owoce	37,0	87,3	-50,3
Bydło i cielęta	30,9	0,4	30,5
Trzoda chlewna	0,7	0,9	-0,2
Owce i kozy	104,9	5,4	99,5
Konie	86,5	7,7	78,8
Drób	1,1	3,0	-1,9
Jaja	4,4	1,8	2,6
Mleko	0,5	0,0	0,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych), dokonanych przez D. Zawadzką w oparciu o dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Relacja wartości wymiany zagranicznej do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego wskazuje, że silną orientację eksportową, zarówno w roku 2004, jak i w I półroczu roku 2005 wykazywały takie branże przemysłu spożywczego, jak: przetwórstwo ryb, przetwórstwo ziemniaków (łącznie z produkcją skrobi), produkcja soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego oraz przetwórstwo kawy i herbaty. Równocześnie większość tych branż zależna była od importu surowców.

Tabela 4. Branże przemysłu spożywczego o najwyższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (powyżej 30%)

Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		Eksport	Import	Eksport netto
Ryby i przetwory rybne	2004	61,5	64,8	-3,3
	I-VI 2005 ^a	57,9	60,1	-2,2
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	2004	33,2	20,1	13,1
	I-VI 2005 ^a	43,9	31,5	12,4
Soki i napoje owocowe i warzywne	2004	43,7	10,7	33,0
	I-VI 2005 ^a	32,2	13,0	19,2
Przetwory owocowo-warzywne	2004	42,2	13,4	28,8
	I-VI 2005 ^a	45,4	17,2	28,2
Karma dla zwierząt domowych	2004	30,6	18,2	12,4
	I-VI 2005 ^a	38,8	21,3	17,5
Pieczywo cukiernicze trwałe	2004	51,8	15,8	36,0
	I-VI 2005 ^a	54,5	14,7	39,8
Herbata i kawa	2004	51,8	100,7	-48,9
	I-VI 2005 ^a	60,3	110,6	-50,3

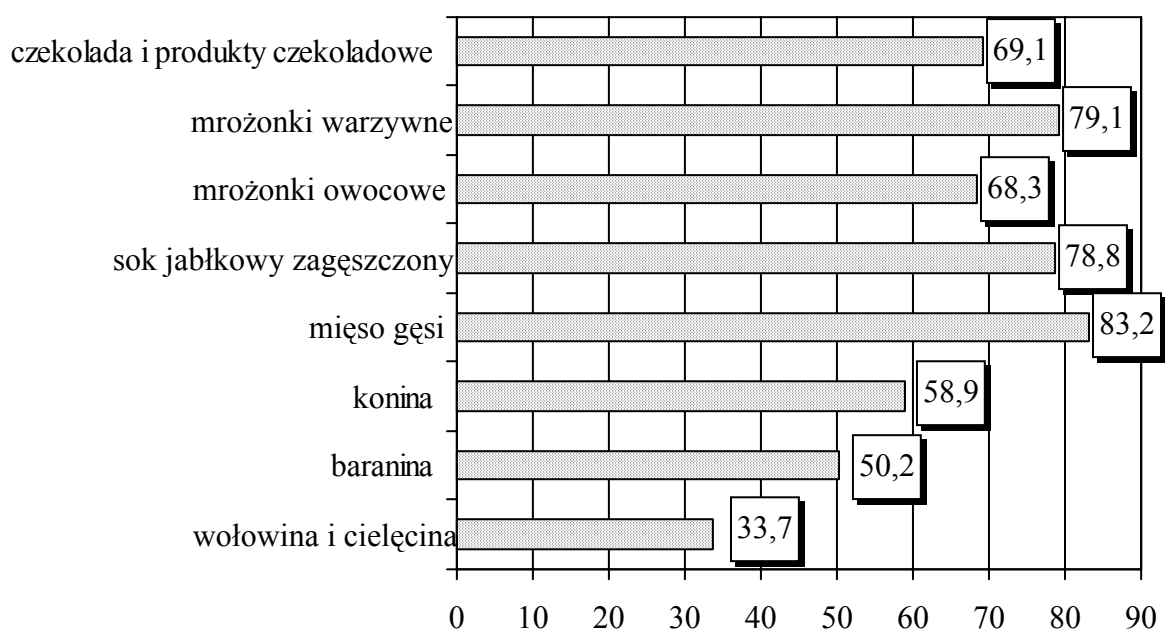
^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Działami produkcji żywności, które charakteryzują się największą konkurencyjnością i szczególnie dużą orientacją eksportową, były: produkcja koncentratu jabłkowego oraz mrozonek owocowych i warzywnych, produkcja

wołowiny i cielęciny oraz baraniny i koniny, produkcja mięsa gęsi oraz produkcja czekolady i produktów czekoladowych.

Rysunek 3. Działy produkcji przemysłu spożywczego o najwyższym udziale procentowym wielkości eksportu w wielkości produkcji w 2004 roku



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS i CIHZ.

Branżami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności i niewykazujących cech orientacji eksportowej, były: produkcja przetworów zarówno z mięsa czerwonego, jak i drobiowego, produkcja olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, produkcja lodów, produkcja przetworów zbożowych i makaronów, produkcja pieczywa świeżego i wyrobów ciastkarskich, produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych, sektor winiarski i piwowarski oraz produkcja napojów bezalkoholowych.

Tabela 5. Branże przemysłu spożywczego o najniższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (poniżej 12%)

Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		Eksport	Import	Eksport netto
Przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	2004	7,9	0,7	7,2
	I-VI 2005 ^a	6,8	0,9	5,9
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	2004	9,8	45,5	-35,7
	I-VI 2005 ^a	16,7	39,1	-22,4
Lody	2004	8,5	2,2	6,3
	I-VI 2005 ^a	12,4	2,3	10,1
Przetwory zbożowe	2004	5,6	7,3	-1,7
	I-VI 2005 ^a	7,8	7,9	-0,1
Pasze dla zwierząt hodowlanych	2004	0,0	23,9	-23,9
	I-VI 2005 ^a	0,0	22,9	-22,9
Pieczywo świeże	2004	0,4	0,3	0,1
	I-VI 2005 ^a	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	2004	6,3	0,8	5,5
	I-VI 2005 ^a	16,2	1,6	14,6
Makarony	2004	11,8	13,2	-1,4
	I-VI 2005 ^a	14,7	16,8	-2,1
Wina	2004	1,4	41,1	-39,7
	I-VI 2005 ^a	2,2	63,1	-60,9
Piwo i sód	2004	2,4	4,7	-2,3
	I-VI 2005 ^a	2,6	4,0	-1,4
Napoje bezalkoholowe	2004	7,8	3,2	4,6
	I-VI 2005 ^a	13,0	4,1	8,9

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Podstawowe branże przemysłu spożywczego charakteryzowały się konkurencyjnością zbliżoną do przeciętnej w całej gospodarce żywnościowej. Należą do nich takie sektory produkcji żywności, jak: przetwórstwo mięsa ogółem (w tym zarówno czerwonego, jak i drobiowego), przetwórstwo mleka, produkcja cukru, produkcja słodczy ogółem, produkcja napojów spirytusowych i wyrobów tytoniowych oraz produkcja przypraw, odżywek i żywności dietetycznej.

Tabela 6. Branże przemysłu spożywczego o przeciętnym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (od 12 do 30%)

Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	2004 I-VI 2005 ^a	13,2 15,1	7,5 7,2	5,7 7,9
- mięso czerwone	2004 I-VI 2005 ^a	12,5 17,1	10,9 11,0	1,6 6,1
- mięso drobiowe	2004 I-VI 2005 ^a	21,1 20,9	7,5 6,5	13,6 14,4
Mleko i przetwory z mleka	2004% I-VI 2005 ^a	17,0 21,1	3,2 3,5	13,8 17,6
Cukier	2004 I-VI 2005 ^a	14,9 19,4	1,7 3,0	13,2 16,4
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	2004 I-VI 2005 ^a	29,8 24,7	25,0 21,7	4,8 3,0
Przyprawy	2004 I-VI 2005 ^a	27,6 22,5	30,1 25,4	-2,5 -2,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	2004 I-VI 2005 ^a	17,6 35,9	24,6 22,5	-7,0 13,4
Napoje spirytusowe	2004 I-VI 2005 ^a	13,4 14,2	8,7 10,5	4,7 3,7
Tytoń i wyroby tytoniowe	2004 I-VI 2005 ^a	16,4 23,5	32,7 16,4	-16,3 7,1

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Relacje wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego, przedstawione w układzie kwartalnym, zarówno w roku 2004 (por. Aneks 6-9), jak i w I półroczu roku 2005 (por. Aneks 11-12), oraz relacje wyników handlu zagranicznego z samą tylko UE-25 do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego – w roku 2004 (por. Aneks 13) i w I półroczu roku 2005 (por. Aneks 14) – potwierdzają zaobserwowane zróżnicowanie orientacji eksportowej poszczególnych branż przemysłu spożywczego i dominujący udział w tej wymianie krajów rozszerzonej Unii.

4. Stan przewag cenowych

Analiza relacji krajowych cen producenta na wybrane produkty żywnościowe do cen osiągniętych w niektórych krajach UE wskazuje, że ceny w sektorze rolno-spożywczym w Polsce są niższe niż w rozwiniętych krajach UE. Różnice cen zwiększają się przy tym w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego, gdyż według obliczeń R. Urbana są one następujące¹²:

- największe na poziomie konsumenta (ok. 44%),
- mniejsze na poziomie przetwórstwa (ok. 30%),
- najmniejsze na poziomie rolnictwa (ok. 20%).

Źródłem tych przewag jest przede wszystkim kilkakrotnie niższa w Polsce opłata pracy, nie tylko rolników, lecz także pracowników przetwórstwa, z dużą nadwyżką kompensująca mniejszą wydajność pracy. Niższe są także ceny energii, ziemi i innych czynników produkcji.

Przewagi cenowe polskich producentów żywności na poziomie rolnictwa, w stosunku do producentów z Unii Europejskiej, są wysokie. Dotyczą one większości produktów rolnych. W aneksach 16-19 przedstawiono notowania cen głównych produktów rolnictwa w roku 2005, w układzie kwartalnym. Z notowań tych wynika, że ceny podstawowych rodzajów zbóż w 2005 r. były niższe w stosunku do cen unijnych średnio o ok. 12-14%, a w porównaniu z Hiszpanią niższe aż o ponad 30%. Krajowe ceny trzody chlewnej były co prawda niższe od cen w UE tylko o 4% (a nawet wyższe niż np. w Danii czy Holandii), ale już ceny prosiąt niższe o ponad 17%. Największą przewagę cenową jeśli chodzi o zwierzęta rzeźne, ma Polska w produkcji bydła. Krajowe ceny wołowiny średnio w 2005 r. były niższe od cen w UE aż o prawie 25%, przy czym były one również znacznie niższe niż w krajach o tradycyjnie wysokich cenach żywca rzeźnego, jak Dania czy Holandia. Również ceny kurcząt były niższe od średnich cen unijnych o prawie 23%, podczas gdy ceny jaj konsumpcyjnych zbliżone były do notowanych przeciętnie w UE. Ceny jaj charakteryzowały się jednak największym zróżnicowaniem między poszczególnymi krajami. Krajowe ceny skupu mleka w 2005 r. były niższe w stosunku do krajów Unii średnio o 12%, ale zbliżone do cen notowanych np. w Słowacji.

¹² R. Urban (2005): *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, [w]: *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 3 (304), Warszawa.

Tabela 7. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE w 2005 roku^a

	UE-25	Niemcy	Hiszpania	Francja
Pszenica konsumpcyjna	87,5	92,4	67,4	90,3
Jęczmień paszowy	86,0	89,9	68,5	85,5
Kukurydza paszowa	88,8	86,7	69,7	85,3
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Wieprzowina ^b	95,8	90,8	109,1	102,4
Prosięta	82,8	69,0	84,5	96,0 ^c
Wołowina ^b	75,5	76,2	78,6	83,2
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Mięso z kurczaka (tuszki)	77,1	69,8	72,3	79,5
Jaja konsumpcyjne	97,3	111,5	61,2	113,0 ^c
	Francja	Niemcy	Słowacja	Czechy
Mleko	88,0	87,8	99,8	88,8

^a Dane te pochodzą z 1-48 tygodnia 2005 roku, z wyjątkiem jaj konsumpcyjnych, których ceny pochodzą z 1-47 tygodnia, oraz mleka, którego ceny pochodzą z 1-39 tygodnia tego roku.

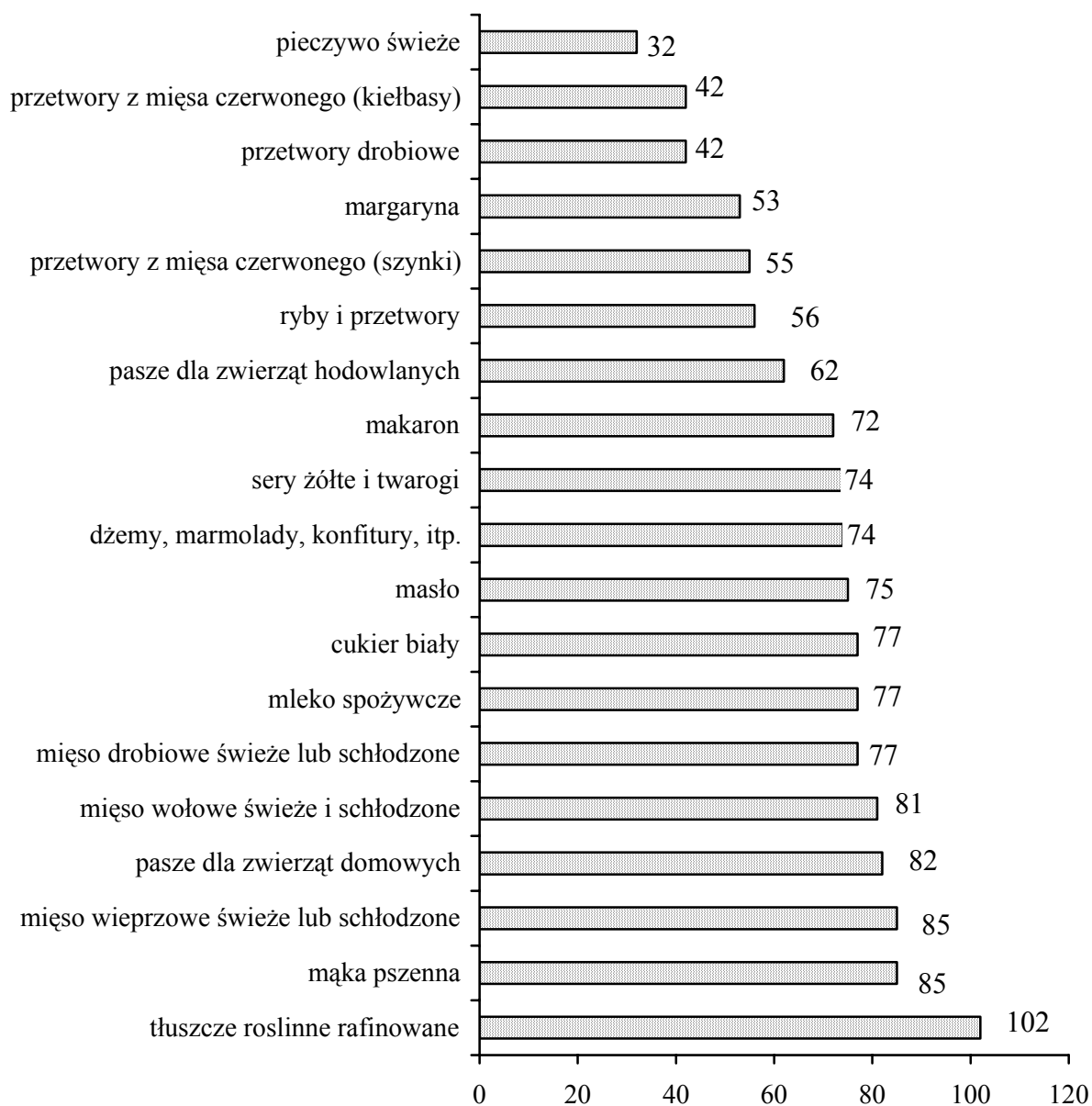
^b Ceny referencyjne.

^c Notowania cen dla Francji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o dane MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Przewagi cenowe polskich producentów żywności na poziomie przetwórstwa określono poprzez porównanie cen zbytu wybranych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech (por. Aneks 20-21). Porównanie to wskazuje, że mieliśmy (i mamy) wyraźną przewagę cenową na rynku większości podstawowych dóbr żywnościowych. Ta przewaga jest największa w sektorze piekarskim, przetworów z mięsa czerwonego i przetworów drobiarskich, ryb i przetworów rybnych oraz margaryn. Znacząca jest ona także na rynku serów żółtych i twarogów, masła i mleka oraz makaronów, dżemów i cukru.

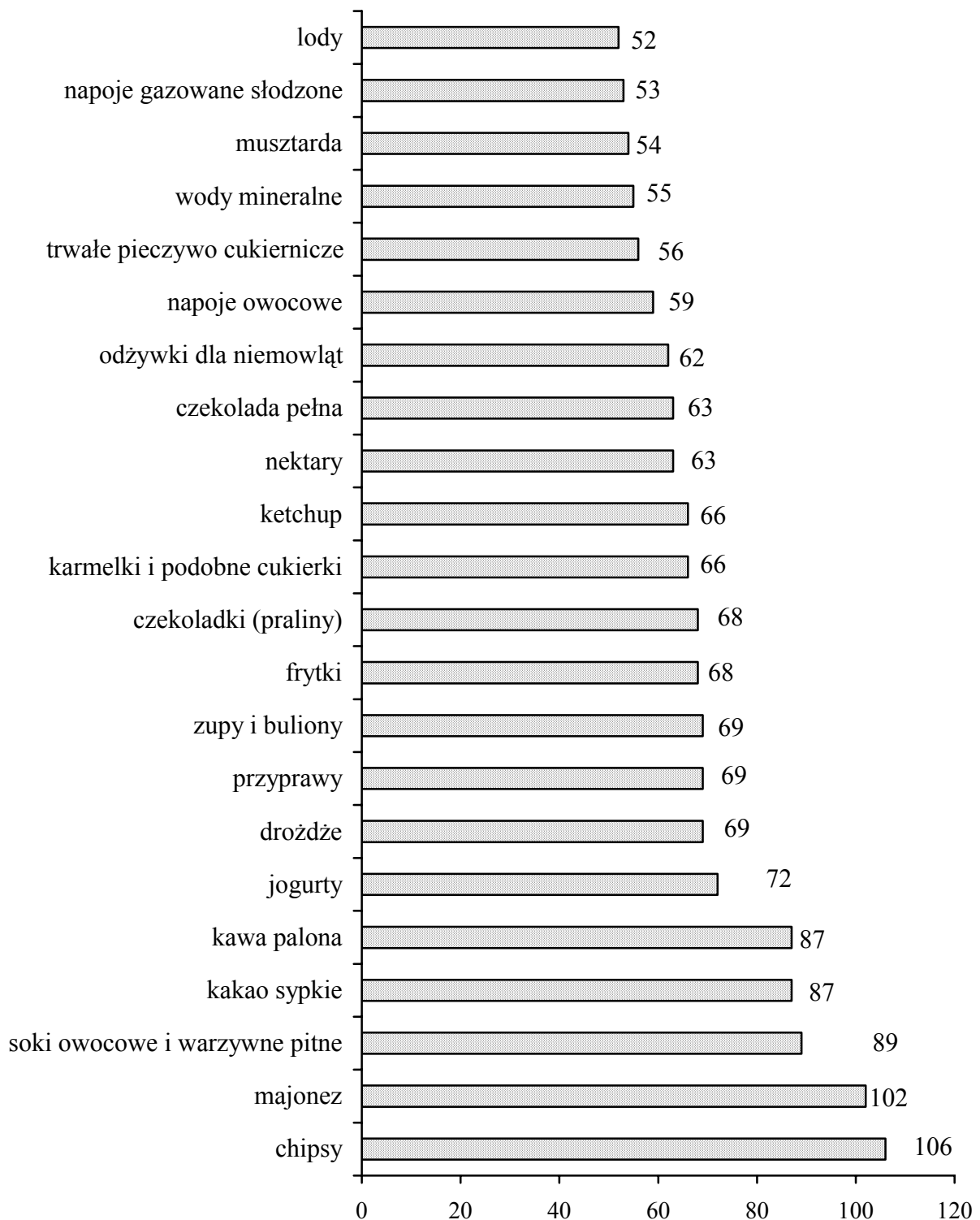
Rysunek 4. Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2004 roku (Niemcy = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień cen producenta produktów żywnościowych w Niemczech, dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004 oraz własnych zestawień cen produktów żywnościowych, dokonanych w oparciu o niepublikowane dane GUS.

W zakresie produktów wtórnego przetwórstwa spożywczego największe przewagi cenowe osiągalni (i osiągają) producenci lodów, wód mineralnych i słodzonych napojów gazowanych, napojów owocowych i nektarów, musztardy i ketchupu, odżywek dla niemowląt, trwałego pieczywa cukierniczego, wyrobów czekoladowych i cukierków, frytek oraz zup i bulionów.

Rysunek 5. Porównanie cen producenta produktów wtórnego przetwórstwa spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2004 roku (Niemcy = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień cen producenta produktów żywnościowych w Niemczech, dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004 oraz własnych zestawień cen produktów żywnościowych, dokonanych w oparciu o niepublikowane dane GUS.

5. Konkluzje i wnioski

Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego na poziomie przetwórstwa jest wysoka. Analizy dotyczące ostatnich miesięcy wskazują, że polscy producenci żywności mają na rynkach Unii Europejskiej znaczne przewagi cenowo-kosztowe, i że przewagi te umiejętnie wykorzystują. W pierwszym roku po przystąpieniu Polski zwiększyli oni eksport i poprawili swoją pozycję w rozszerzonej Unii. Sektor ten potwierdził dobre przygotowanie i wykazał duże umiejętności adaptacyjne do prowadzenia działalności na Wspólnym Rynku Europejskim.

Głównym źródłem konkurencyjności polskich producentów żywności są w Polsce niższe, w porównaniu z rozwiniętymi krajami UE, ceny w sektorze rolno-spożywczym. Źródłem naszych przewag cenowych jest przede wszystkim kilkakrotnie niższa w Polsce opłata pracy, nie tylko rolników, lecz także pracowników przetwórstwa, która z nadwyżką kompensuje różnice w wydajności pracy, jak również niższe ceny ziemi, energii i innych czynników produkcji.

Polscy producenci żywności mają w stosunku do producentów z Unii Europejskiej, istotne przewagi cenowe na poziomie rolnictwa. Dotyczą one większości produktów rolnych. Porównanie cen producenta na poziomie przetwórstwa w Polsce i Niemczech wskazuje, że mamy także wyraźne przewagi cenowe na rynku większości podstawowych produktów przemysłu spożywczego. Znaczące przewagi cenowe występują również w zakresie produktów wtórnego przetwórstwa spożywczego.

Istotnymi atutami polskich producentów żywności, wpływającymi na wzrost konkurencyjności ich oferty, są ponadto takie cechy jakościowe produktów, które wynikają z niższej intensywności produkcji rolnej oraz szerszego stosowania tradycyjnych receptur i technologii przetwórstwa.

Tym samym występują realne szanse dalszego wzrostu dostaw na rynek unijny polskiej żywności, która jest tania, zdrowa i bezpieczna. Objęcie Polski systemem subwencji eksportowych UE zapewnia ponadto opłacalność eksportu produktów rolno-spożywczych na rynki krajów trzecich, głównie Europy Wschodniej, oraz zwiększa zdolność konkurowania na tych rynkach z dostawcami z innych krajów UE. Polscy przedsiębiorcy bardzo dobrze radzą sobie z wykorzystaniem unijnych dopłat eksportowych. Pomagają one zwłaszcza w eksporcie wołowiny, mleka, cukru i skrobi ziemniaczanej.

Możliwości rozwoju polskiego sektora żywnościowego stwarza także objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną. Polityka ta stabilizuje

rynki rolne i zapewnia przetwórcom utrzymanie niskich cen podstawowych surowców, takich jak: zboża, pasze i wszystkie gatunki mięsa. Dodatkowe szanse rozwoju stwarzają procesy liberalizacji światowego handlu rolno-spożywczego, ułatwiające polskim producentom żywności dostęp do tanich surowców (produktów rolnictwa) wytwarzanych w innych strefach klimatycznych. Szanse rozwoju stwarzają także fundusze strukturalne UE, a szczególnie „Sektorowy Program Operacyjny – Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów wiejskich” w części dotyczącej „Poprawy przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”¹³.

Konkurencyjność na rynku unijnym i na rynkach światowych nie opiera się tylko na konkurowaniu cenami. Niezwykle ważne są także takie cechy o charakterze jakościowym, jak: jakość, innowacyjność i unikalność w zakresie produktów i sposobów dotarcia do konsumentów, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne oraz budowa marki i kreowanie wizerunku firmy opartego na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów. Czynniki te mogą wręcz decydować o tym, czy polskie produkty zostaną zaakceptowane przez konsumentów z innych krajów. *„Zdaniem polskich przedsiębiorców zrzeszonych w Klubie Eksportera polski rząd powinien także w większym stopniu promować nasze produkty na rynkach zagranicznych”*¹⁴.

Sprostanie tym oczekiwaniom przez polskich producentów żywności wymaga zmniejszenia ich opóźnień we wdrażaniu nowoczesnych systemów zarządzania, marketingu, logistyki, itp. Jest ono także tym bardziej ważne, jeśli weźmie się pod uwagę, że *„unijne firmy zaczynają coraz bardziej obawiać się konkurencji z Polski”*¹⁵. Wielki sukces, jakim jest niewątpliwie gwałtowny wzrost popytu na polską żywność i związany z nim rozwój eksportu polskiej żywności, rodzi bowiem poważne obawy wśród naszych unijnych konkurentów, a niekiedy nawet powoduje nieprzyjemne incydenty (jak chociażby posądzenia w prasie o zatrucie polskich produktów, jakie miały miejsce w ostatnich miesiącach, np. w Danii czy Norwegii).

¹³ W ramach tego działania wspierane mogą być projekty związane z modernizacją zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego, prowadzące do ich dostosowania do warunków funkcjonowania na jednolitym rynku. Dotyczy to projektów, których celem jest poprawa konkurencyjności przez wzrost skali i jakości produkcji, zmianę profilu, obniżkę kosztów oraz spełnienie wymogów w zakresie norm higienicznych, ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt (Za: *Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy*, (2004), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa).

¹⁴ M. Kozmana (2005): *Atrakcyjna polska żywność*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 29.11.2005 r.

¹⁵ M. Kozmana (2005): *Atrakcyjna...*, op. cit.

Zagrożenia rozwojowe dla producentów żywności rodzą ponadto następujące zjawiska¹⁶:

- proces wzmocnienia waluty krajowej względem euro i dolara, obniżający konkurencyjność polskiej żywności i zwiększający opłacalność importu;
- procesy globalizacji, powodujące upowszechnianie marek globalnych, osłabiające marki krajowe i regionalne, a w ślad za tym osłabiające pozycję przedsiębiorstw małych i średnich;
- utrzymanie przez UE kwotowania produkcji i sprzedaży mleka, cukru, izoglukozy i skrobi ziemniaczanej, ograniczające możliwości rozwojowe tych sektorów;
- otwarcie polskiego rynku żywnościowego dla producentów z innych krajów UE, które rodzi zagrożenie zwiększonym importem dóbr żywnościowych z tych krajów (szczególnie żywności luksusowej);
- procesy liberalizacji światowego handlu artykułami rolno-spożywczymi, otwierające rynek krajowy i unijny dla importu żywności z krajów o niskich kosztach wytwarzania, w tym m.in. z Europy Wschodniej i Azji, a w konsekwencji zniesienie subwencji eksportowych, zmniejszające opłacalność eksportu polskiej żywności na rynki o niskich cenach.

Przeciwstawiając szanse i zagrożenia rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i wzrostu konkurencyjności polskiej żywności w perspektywie najbliższych kilku lat można oceniać, że szanse uzyskują przewagę nad zagrożeniami. W tym okresie spodziewany jest zarówno duży wzrost gospodarczy kraju, jak i szybki rozwój polskiego przemysłu spożywczego oraz wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych (głównie na rynki krajów UE). Trudniejsze dla polskich producentów żywności będą z całą pewnością lata późniejsze. Wtedy zmniejszą się nasze przewagi cenowo-kosztowe na rynku unijnym i zwiększy się konkurencja producentów żywności z krajów spoza UE, szczególnie wytwarzających żywność po niższych kosztach. Skutki tych zjawisk najpierw ujawnią się na poziomie rolnictwa, ale z niewielkim opóźnieniem będą również widoczne w przemyśle spożywczym.

¹⁶ R. Urban (2005): *Polski...*, op. cit.

ANEKS

Aneks 1. Dynamika handlu zagranicznego wybranymi produktami przemysłu spożywczego w okresie I-IX 2005 roku w stosunku do analogicznego okresu 2004 roku (I-IX 2004 = 100)

Produkty	Eksport	Import
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	134,4	121,6
- mięso czerwone	139,4	127,1
- mięso drobiowe	135,6	99,6
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	114,6	165,7
Ryby i przetwory rybne	105,9	120,6
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	122,4	143,0
Soki i napoje owocowe i warzywne	93,1	140,6
Przetwory owocowo-warzywne	90,2	129,8
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	215,3	89,4
Mleko i przetwory z mleka	133,6	124,2
Lody	185,8	172,6
Przetwory zbożowe	128,9	91,1
Pasze dla zwierząt hodowlanych	.	87,4
Karma dla zwierząt domowych	121,1	121,5
Pieczywo świeże	111,7	117,1
Wyroby ciastkarskie	225,3	204,3
Pieczywo cukiernicze trwałe	134,6	118,0
Cukier	102,8	134,9
Kakao, czekolada i pozostałe słodyczne	95,1	100,7
Makarony	95,1	108,1
Herbata i kawa	111,6	105,1
Przyprawy	102,8	98,3
Odżywki oraz żywność dietetyczna	301,1	104,6
Napoje spirytusowe	117,4	106,4
Wina	142,9	94,7
Piwo i słód	136,8	89,9
Napoje bezalkoholowe	175,1	150,1
Tytoń i wyroby tytoniowe	168,0	56,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zestawień wyników handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 2. Dynamika handlu zagranicznego wybranymi
produktami rolnictwa w okresie I-IX 2005 roku
w stosunku do analogicznego okresu 2004 roku (I-IX 2004 = 100)

Produkty	Eksport	Import
Zboża:	463,3	54,5
- pszenica	142,2	62,7
- kukurydza	1238,8	41,7
- jęczmień	32300,0	40,5
- żyto	1786,0	84,3
- owies	.	75,0
- pszenżyto	892,3	166,7
Ziemniaki	31,2	207,0
Rośliny przemysłowe pozostałe (tj. rzepak, rzepik, soja, słonecznik, len, kopra, tytoń, chmiel, cykoria, orzeszki ziemne i in.)	109,0	291,5
Warzywa	120,4	118,4
Owoce	118,5	107,3
Pozostałe rośliny	127,5	133,0
Bydło	162,9	347,1
Cielęta	107,0	.
Trzoda chlewna	184,4	273,4
Owce i kozy	128,5	14,3
Konie	88,1	59,4
Drób	122,9	110,7
Króliki i pozostałe zwierzęta	116,9	84,1
Jaja	148,0	210,8
Mleko	465,7	140,0
Wełna	0,0	94,7
Pozostałe produkty (tj. miód naturalny, ślimaki, kokony, woski, skóry i in.)	85,5	107,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zestawień wyników handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 3. Udział procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) w wynikach handlu zagranicznego
produktami przemysłu spożywczego ogółem

Produkty	2004		I-VI 2005 ^a	
	Eksport	Import	Eksport	Import
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	72,9	71,6	77,7	79,3
- mięso czerwone	66,7	68,2	75,0	76,3
- mięso drobiowe	84,7	80,6	85,9	87,3
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	66,4	99,0	70,6	97,9
Ryby i przetwory rybne	85,5	28,7	89,1	30,7
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	43,6	94,8	38,7	96,8
Soki i napoje owocowe i warzywne	93,3	27,0	91,4	27,9
Przetwory owocowo-warzywne	78,2	53,2	75,5	53,4
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	91,6	75,1	96,6	83,6
Mleko i przetwory z mleka	66,2	53,9	71,0	64,6
Lody	90,0	100,0	96,5	100,0
Przetwory zbożowe	52,3	94,0	60,1	87,4
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	35,1	0,0	29,3
Karma dla zwierząt domowych	91,0	94,9	93,1	95,5
Pieczynko świeże	75,9	100,6	74,1	100,0
Wyroby ciastkarskie	120,2	84,7	94,2	53,0
Pieczynko cukiernicze trwałe	76,1	87,2	75,4	88,1
Cukier	75,6	94,9	48,9	66,2
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	67,1	71,4	70,7	70,1
Makarony	88,3	65,8	90,4	71,2
Herbata i kawa	64,4	54,3	62,3	54,4
Przyprawy	46,4	72,7	44,3	74,6
Odżywki oraz żywność dietetyczna	51,6	97,8	74,4	95,5
Napoje spirytusowe	58,0	82,1	58,7	84,6
Wina	72,7	64,8	77,0	54,7
Piwo i sól	38,8	112,3	52,9	99,2
Napoje bezalkoholowe	84,9	91,8	86,5	87,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	41,5	29,0	49,2	36,6

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zestawień wyników handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 4. Udział procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) w wynikach handlu zagranicznego
produktami rolnictwa ogółem

Produkty	2004		I-VI 2005 ^a	
	Eksport	Import	Eksport	Import
Zboża:	51,9	67,1	87,6	94,0
- pszenica	19,9	86,6	22,4	78,7
- kukurydza	100,0	53,7	98,9	99,5
- jęczmień	100,0	96,2	58,8	100,0
- żyto	99,8	100,0	97,4	100,0
- owies	100,0	100,0	100,0	100,0
- pszenżyto	88,9	100,0	97,9	100,0
Ziemniaki	32,9	89,1	12,8	90,5
Rośliny przemysłowe pozostałe (tj. rzepak, rzepik, soja, słonecznik, len, kopra, tytoń, chmiel, cykoria, orzeszki ziemne i in.)	77,6	38,0	58,0	28,9
Warzywa	85,6	89,8	80,3	89,2
Owoce	60,1	57,4	48,6	43,5
Pozostałe rośliny	84,9	25,2	85,8	34,2
Bydło	55,8	100,0	72,1	98,7
Cięta	86,8	100,0	88,9	100,0
Trzoda chlewna	11,3	99,6	61,3	100,0
Owce i kozy	100,0	100,0	100,0	100,0
Konie	96,2	55,1	99,5	30,6
Drób	18,2	95,5	22,7	97,2
Króliki i pozostałe zwierzęta	95,2	85,2	88,2	90,7
Jaja	83,1	86,7	86,0	95,1
Mleko	97,2	99,6	99,5	100,0
Wełna	100,0	86,8	.	90,9
Pozostałe produkty (tj. miód naturalny, ślimaki, kokony, woski, skóry i in.)	90,3	77,8	97,0	70,9

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie zestawień wyników handlu zagranicznego produktami rolnictwa, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 5. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	13,2	7,5	5,7
- mięso czerwone	12,5	10,9	1,6
- mięso drobiowe	21,1	7,5	13,6
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	7,9	0,7	7,2
Ryby i przetwory rybne	61,5	64,8	-3,3
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	33,2	20,1	13,1
Soki i napoje owocowe i warzywne	43,7	10,7	33,0
Przetwory owocowo-warzywne	42,2	13,4	28,8
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	9,8	45,5	-35,7
Mleko i przetwory z mleka	17,0	3,2	13,8
Lody	8,5	2,2	6,3
Przetwory zbożowe	5,6	7,3	-1,7
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	23,9	-23,9
Karma dla zwierząt domowych	30,6	18,2	12,4
Pieczywo świeże	0,4	0,3	0,1
Wyroby ciastkarskie	6,3	0,8	5,5
Pieczywo cukiernicze trwałe	51,8	15,8	36,0
Cukier	14,9	1,7	13,2
Kakao, czekolada i pozostałe słodczyce	29,8	25,0	4,8
Makarony	11,8	13,2	-1,4
Herbata i kawa	51,8	100,7	-48,9
Przyprawy	27,6	30,1	-2,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	17,6	24,6	-7,0
Napoje spirytusowe	13,4	8,7	4,7
Wina	1,4	41,1	-39,7
Piwo i słód	2,4	4,7	-2,3
Napoje bezalkoholowe	7,8	3,2	4,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	16,4	32,7	-16,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 6. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w I kwartale 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	13,6	4,6	9,0
- mięso czerwone	15,5	6,5	9,0
- mięso drobiowe	13,2	4,3	8,9
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	9,6	0,6	9,0
Ryby i przetwory rybne	73,7	62,4	11,3
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	37,7	12,5	25,2
Soki i napoje owocowe i warzywne	32,2	10,9	21,3
Przetwory owocowo-warzywne	46,3	10,7	35,6
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	7,7	41,8	-34,1
Mleko i przetwory z mleka	11,6	2,1	9,5
Lody	9,2	2,7	6,5
Przetwory zbożowe	5,4	5,1	0,3
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	21,3	18,0	3,3
Pieczywo świeże	0,3	0,2	0,1
Wyroby ciastkarskie	4,8	0,9	3,9
Pieczywo cukiernicze trwałe	43,4	13,4	30,0
Cukier	12,4	1,6	10,8
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	34,6	26,1	8,5
Makarony	14,6	14,9	-0,3
Herbata i kawa	49,2	88,7	-39,5
Przyprawy	23,7	30,1	-6,4
Odżywki oraz żywność dietetyczna	12,2	25,3	-13,1
Napoje spirytusowe	15,9	5,6	10,3
Wina	0,9	67,7	-66,8
Piwo i słód	0,8	3,9	-3,1
Napoje bezalkoholowe	4,4	2,1	2,3
Tytoń i wyroby tytoniowe	12,2	16,9	-4,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 7. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w II kwartale 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	11,2	7,0	4,2
- mięso czerwone	11,6	9,6	2,0
- mięso drobiowe	15,6	8,1	7,5
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,6	0,6	6,0
Ryby i przetwory rybne	62,2	62,4	-0,2
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	37,4	22,8	14,6
Soki i napoje owocowe i warzywne	48,5	13,6	34,9
Przetwory owocowo-warzywne	60,3	18,1	42,2
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	7,4	53,7	-46,3
Mleko i przetwory z mleka	19,2	3,3	15,9
Lody	6,8	2,2	4,6
Przetwory zbożowe	5,3	5,9	-0,6
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	26,7	15,9	10,8
Pieczywo świeże	0,4	0,3	0,1
Wyroby ciastkarskie	5,7	0,5	5,2
Pieczywo cukiernicze trwałe	43,3	14,2	29,1
Cukier	14,6	1,8	12,8
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	34,2	31,7	2,5
Makarony	9,7	12,6	2,9
Herbata i kawa	47,7	108,3	-60,6
Przyprawy	30,5	31,0	-0,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	17,2	20,7	-3,5
Napoje spirytusowe	9,6	7,6	2,0
Wina	1,4	50,1	-48,7
Piwo i słód	2,3	4,7	-2,4
Napoje bezalkoholowe	7,9	4,0	3,9
Tytoń i wyroby tytoniowe	13,7	36,9	-23,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 8. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w III kwartale 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	12,4	8,6	3,8
- mięso czerwone	11,8	13,2	-1,4
- mięso drobiowe	20,5	8,3	12,2
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,5	0,6	5,9
Ryby i przetwory rybne	58,0	59,2	-1,2
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	23,2	20,8	2,4
Soki i napoje owocowe i warzywne	41,9	7,3	34,6
Przetwory owocowo-warzywne	30,6	9,9	20,7
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	20,3	101,0	-80,7
Mleko i przetwory z mleka	21,2	3,9	17,3
Lody	13,9	2,0	11,9
Przetwory zbożowe	6,6	13,6	-7,0
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	38,0	18,3	19,7
Pieczywo świeże	0,3	0,4	-0,1
Wyroby ciastkarskie	6,6	0,7	5,9
Pieczywo cukiernicze trwałe	69,6	20,4	49,2
Cukier	45,2	3,9	41,3
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	33,4	27,6	5,8
Makarony	14,5	13,8	0,7
Herbata i kawa	77,7	137,1	-59,4
Przyprawy	31,8	32,1	-0,3
Odżywki oraz żywność dietetyczna	15,5	19,4	-3,9
Napoje spirytusowe	18,2	12,8	5,4
Wina	1,4	36,7	-35,3
Piwo i słód	2,4	4,5	-2,1
Napoje bezalkoholowe	8,8	3,2	5,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	16,3	40,0	-23,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 9. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w IV kwartale 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	15,5	9,1	6,4
- mięso czerwone	11,7	13,4	-1,7
- mięso drobiowe	33,3	8,2	25,1
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	9,4	0,9	8,5
Ryby i przetwory rybne	53,7	72,6	-18,9
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	36,8	24,5	12,3
Soki i napoje owocowe i warzywne	53,5	12,1	41,4
Przetwory owocowo-warzywne	42,4	17,7	24,7
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	9,0	27,2	-18,2
Mleko i przetwory z mleka	15,0	3,3	11,7
Lody	6,3	2,5	3,8
Przetwory zbożowe	5,2	5,8	-0,6
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	36,6	20,8	15,8
Pieczywo świeże	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	7,8	1,2	6,6
Pieczywo cukiernicze trwałe	52,9	15,9	37,0
Cukier	6,7	1,0	5,7
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	23,0	20,1	2,9
Makarony	9,4	12,1	-2,7
Herbata i kawa	42,7	84,1	-41,4
Przyprawy	25,3	27,8	-2,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	25,8	34,3	-8,5
Napoje spirytusowe	12,8	9,3	3,5
Wina	1,5	32,2	-30,7
Piwo i słód	4,3	6,1	-1,8
Napoje bezalkoholowe	9,2	3,3	5,9
Tytoń i wyroby tytoniowe	22,0	33,5	-11,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 10. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w I półroczu 2005 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	15,1	7,2	7,9
- mięso czerwone	17,1	11,0	6,1
- mięso drobiowe	20,9	6,5	14,4
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,8	0,9	5,9
Ryby i przetwory rybne	57,9	60,1	-2,2
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	43,9	31,5	12,4
Soki i napoje owocowe i warzywne	32,2	13,0	19,2
Przetwory owocowo-warzywne	45,4	17,2	28,2
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	16,7	39,1	-22,4
Mleko i przetwory z mleka	21,1	3,5	17,6
Lody	12,4	2,3	10,1
Przetwory zbożowe	7,8	7,9	-0,1
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	22,9	-22,9
Karma dla zwierząt domowych	38,8	21,3	17,5
Pieczywo świeże	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	16,2	1,6	14,6
Pieczywo cukiernicze trwałe	54,5	14,7	39,8
Cukier	19,4	3,0	16,4
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	24,7	21,7	3,0
Makarony	14,7	16,8	-2,1
Herbata i kawa	60,3	110,6	-50,3
Przyprawy	22,5	25,4	-2,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	35,9	22,5	13,4
Napoje spirytusowe	14,2	10,5	3,7
Wina	2,2	63,1	-60,9
Piwo i słód	2,6	4,0	-1,4
Napoje bezalkoholowe	13,0	4,1	8,9
Tytoń i wyroby tytoniowe	23,5	16,4	7,1

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 11. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w I kwartale 2005 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	13,1	6,8	6,3
- mięso czerwone	13,8	10,6	3,2
- mięso drobiowe	20,2	5,1	15,1
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,0	0,9	5,1
Ryby i przetwory rybne	56,5	62,7	-6,2
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	44,3	29,2	15,1
Soki i napoje owocowe i warzywne	30,1	12,2	17,9
Przetwory owocowo-warzywne	46,4	17,3	29,4
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	14,9	39,2	-24,3
Mleko i przetwory z mleka	15,9	3,1	12,8
Lody	12,0	2,8	9,2
Przetwory zbożowe	7,6	7,2	0,4
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	43,1	20,9	22,2
Pieczywo świeże	0,3	0,3	0,0
Wyroby ciastkarskie	7,4	0,8	6,6
Pieczywo cukiernicze trwałe	54,9	15,2	39,7
Cukier	18,0	1,7	16,3
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	23,9	20,9	3,0
Makarony	13,3	15,1	-1,8
Herbata i kawa	59,4	107,1	-47,7
Przyprawy	21,7	24,4	-2,7
Odżywki oraz żywność dietetyczna	29,8	22,9	6,9
Napoje spirytusowe	13,1	11,1	2,0
Wina	1,7	49,6	-47,8
Piwo i słód	3,1	4,8	-1,7
Napoje bezalkoholowe	13,2	4,4	8,8
Tytoń i wyroby tytoniowe	22,1	13,8	8,2

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 12. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w II kwartale 2005 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	17,1	7,6	9,5
- mięso czerwone	20,6	11,4	9,2
- mięso drobiowe	21,6	7,8	13,8
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	7,6	1,0	6,6
Ryby i przetwory rybne	59,3	57,6	1,7
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	43,5	33,6	9,9
Soki i napoje owocowe i warzywne	33,7	13,5	20,2
Przetwory owocowo-warzywne	44,4	17,1	27,3
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	18,4	39,1	-20,7
Mleko i przetwory z mleka	25,8	3,8	22,0
Lody	12,5	2,2	10,3
Przetwory zbożowe	8,1	8,6	-0,5
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	0,0	0,0
Karma dla zwierząt domowych	34,9	21,6	13,3
Pieczywo świeże	0,5	0,5	0,0
Wyroby ciastkarskie	26,9	2,5	24,4
Pieczywo cukiernicze trwałe	54,1	14,3	39,8
Cukier	20,6	4,1	16,5
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	25,7	22,8	2,9
Makarony	16,1	18,6	-2,5
Herbata i kawa	61,2	113,9	-52,7
Przyprawy	23,3	26,2	-2,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	41,2	22,1	19,1
Napoje spirytusowe	15,2	9,9	5,3
Wina	2,9	80,9	-78,0
Piwo i słód	2,3	3,6	-1,3
Napoje bezalkoholowe	12,8	4,0	8,8
Tytoń i wyroby tytoniowe	24,6	18,5	6,1

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 13. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	9,6	5,4	4,2
- mięso czerwone	8,3	7,4	0,9
- mięso drobiowe	17,9	6,0	11,9
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	5,3	0,7	4,6
Ryby i przetwory rybne	52,6	18,6	34,0
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	14,5	19,1	-4,6
Soki i napoje owocowe i warzywne	40,7	2,9	37,8
Przetwory owocowo-warzywne	33,0	7,1	25,9
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	8,9	34,2	-25,3
Mleko i przetwory z mleka	11,2	1,7	9,5
Lody	7,6	2,2	5,4
Przetwory zbożowe	2,9	6,9	-4,0
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	8,4	-8,4
Karma dla zwierząt domowych	27,9	17,3	10,6
Pieczywo świeże	0,3	0,3	0,0
Wyroby ciastkarskie	7,5	0,7	6,8
Pieczywo cukiernicze trwałe	39,4	13,8	25,6
Cukier	11,3	1,6	9,7
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	20,0	17,9	2,1
Makarony	10,4	8,7	1,7
Herbata i kawa	33,4	54,7	-21,3
Przyprawy	12,8	21,9	-9,1
Odżywki oraz żywność dietetyczna	9,1	24,1	-15,0
Napoje spirytusowe	3,4	7,9	-4,5
Wina	1,0	26,7	-25,7
Piwo i słód	0,9	5,3	-4,4
Napoje bezalkoholowe	6,6	3,0	3,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	6,8	9,5	-2,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 14. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w I półroczu 2005 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	11,7	5,7	6,0
- mięso czerwone	12,8	8,4	4,4
- mięso drobiowe	18,0	5,7	12,3
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	4,8	0,9	3,9
Ryby i przetwory rybne	51,6	18,5	33,1
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	17,0	30,5	-13,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	29,4	3,6	25,8
Przetwory owocowo-warzywne	34,2	9,2	25,0
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	16,1	32,7	-16,6
Mleko i przetwory z mleka	15,0	2,3	12,7
Lody	11,9	2,3	9,6
Przetwory zbożowe	4,7	6,9	-2,2
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	6,7	-6,7
Karma dla zwierząt domowych	36,1	20,3	15,8
Pieczywo świeże	0,3	0,4	-0,1
Wyroby ciastkarskie	15,3	0,8	14,5
Pieczywo cukiernicze trwałe	41,0	13,0	28,0
Cukier	9,5	2,0	7,5
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	17,5	15,2	2,3
Makarony	13,3	12,0	1,3
Herbata i kawa	37,6	60,2	-22,6
Przyprawy	10,0	18,9	-8,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	26,7	21,4	5,3
Napoje spirytusowe	4,7	9,6	-4,9
Wina	1,7	34,5	-32,8
Piwo i słód	1,4	4,0	-2,6
Napoje bezalkoholowe	11,2	3,6	7,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	11,6	6,0	5,6

^a dane wstępne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 15. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych)
w 2004 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Zboża:	3,5	18,2	-14,7
- pszenica	3,4	6,1	-2,7
- kukurydza	1,4	60,8	-59,4
- jęczmień	0,0	44,2	-44,2
- żyto	8,0	1,6	6,4
- owies	0,7	2,6	-1,9
- pszenżyto	0,5	0,5	0,0
Ziemniaki	2,0	3,5	-1,5
Rośliny przemysłowe pozostałe (tj. rzepak, rzepik, soja, słonecznik, len, kopra, tytoń, chmiel, cykorja, orzeszki ziemne i in.)	20,3	18,4	1,9
Warzywa	33,0	19,6	13,4
Owoce	37,0	87,3	-50,3
Pozostałe rośliny	11,2	4,1	7,1
Bydło	4,8	0,5	4,3
Cielęta	211,9	0,1	211,8
Trzoda chlewna	0,7	0,9	-0,2
Owce i kozy	104,9	5,4	99,5
Konie	86,5	7,7	78,8
Drób	1,1	3,0	-1,9
Króliki i pozostałe zwierzęta	126,8	70,1	56,7
Jaja	4,4	1,8	2,6
Mleko	0,5	0,0	0,5
Wełna	3,9	149,0	-145,1
Pozostałe produkty (tj. miód naturalny, ślimaki, kokony, woski, skóry i in.)	58,6	87,1	-28,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych), dokonanych przez D. Zawadzka w oparciu o dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Aneks 16. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa
w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE
w I kwartale 2005 roku^a

	UE-25	Niemcy	Hiszpania	Francja
Pszenica konsumpcyjna	91,2	99,2	72,3	96,0
Jęczmień paszowy	91,6	95,4	80,0	91,2
Kukurydza paszowa	91,9	92,8	74,5	91,7
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Wieprzowina ^b	97,1	91,7	110,2	104,2
Prosięta	79,8	62,1	88,4	96,5 ^c
Wołowina ^b	74,3	76,0	83,0	85,1
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Mięso z kurczaka (tuszki)	75,5	71,1	70,2	78,7
Jaja konsumpcyjne	97,7	114,2	60,3	119,9 ^c
	Francja	Niemcy	Słowacja	Czechy
Mleko	93,1	91,1	101,1	91,5

^a Dane te pochodzą z 1-13 tygodnia 2005 roku.

^b Ceny referencyjne.

^c Notowania dla Francji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o dane MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Aneks 17. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa
w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE
w II kwartale 2005 roku^a

	UE-25	Niemcy	Hiszpania	Francja
Pszenica konsumpcyjna	85,2	90,2	64,0	90,7
Jęczmień paszowy	83,3	87,3	69,2	86,0
Kukurydza paszowa	86,9	85,8	66,9	83,1
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Wieprzowina ^b	90,5	85,3	103,6	95,8
Prosięta	78,8	63,7	85,5	90,6 ^c
Wołowina ^b	73,7	72,1	74,3	81,3
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Mięso z kurczaka (tuszki)	78,0	75,0	73,7	82,3
Jaja konsumpcyjne	96,7	117,0	55,5	120,8 ^c
	Francja	Niemcy	Słowacja	Czechy
Mleko	94,2	85,5	97,7	86,5

^a Dane te pochodzą z 14-26 tygodnia 2005 roku.

^b Ceny referencyjne.

^c Notowania dla Francji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o dane MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Aneks 18. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa
w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE
w III kwartale 2005 roku^a

	UE-25	Niemcy	Hiszpania	Francja
Pszenica konsumpcyjna	86,5	90,0	66,1	86,8
Jęczmień paszowy	84,3	89,0	61,9	81,7
Kukurydza paszowa	87,3	81,7	70,6	83,8
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Wieprzowina ^b	98,6	94,9	114,1	107,1
Prosięta	87,8	82,7	76,2	95,8 ^c
Wołowina ^b	77,9	79,2	79,3	83,9
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Mięso z kurczaka (tuszki)	81,2	72,8	81,2	86,0
Jaja konsumpcyjne	96,9	107,0	63,7	105,7 ^c
	Francja	Niemcy	Słowacja	Czechy
Mleko	78,3	86,7	98,9	87,6

^a Dane te pochodzą z 27-39 tygodnia 2005 roku.

^b Ceny referencyjne.

^c Notowania dla Francji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o dane MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Aneks 19. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa
w Polsce do cen tych produktów w wybranych krajach UE
w IV kwartale 2005 roku^a

	UE-25	Niemcy	Hiszpania	Francja
Pszenica konsumpcyjna	86,2	88,5	66,5	86,7
Jęczmień paszowy	83,4	86,6	62,1	81,9
Kukurydza paszowa	88,5	87,0	65,6	81,7
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Wieprzowina ^b	97,7	91,6	108,4	102,6
Prosięta	85,8	76,5	80,0	103,3 ^c
Wołowina ^b	76,3	77,9	77,4	83,4
	UE-25	Niemcy	Dania	Holandia
Mięso z kurczaka (tuszki)	71,9	56,0	60,4	67,2
Jaja konsumpcyjne	98,1	105,5	68,2	101,2 ^c
	Francja	Niemcy	Słowacja	Czechy
Mleko	b. d.	b. d.	b. d.	b. d.

^a Ceny te pochodzą z 40-48 tygodnia 2005 roku, z wyjątkiem jaj konsumpcyjnych, których ceny pochodzą z 40-47 tygodnia tego roku.

^b Ceny referencyjne.

^c Notowania dla Francji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o dane MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Aneks 20. Porównanie cen producenta podstawowych produktów
przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2004 roku

Produkty	Cena w Niemczech średnio w latach 2001-2003		Cena w Polsce w 2004 r.	Cena w Polsce (cena w Niemczech = 100)
	w euro/kg	w zł/kg ^a	w zł/kg	
Mięso wołowe świeże lub schłodzone (ćwierci)	2,07	9,40	7,63	81,2
Mięso wieprzowe świeże lub schłodzone (półtusze)	1,62	7,37	6,24	84,6
Przetwory z mięsa czerwonego (kielbasy)	4,21	19,10	8,00	41,9
Przetwory z mięsa czerwonego (szynki)	5,36	24,32	13,33	54,8
Mięso drobiowe świeże lub schłodzone (całe)	1,30	5,90	4,56	77,2
Przetwory drobiowe	3,97	18,01	7,61	42,3
Ryby i przetwory	3,74	16,98	9,56	56,3
Dżemy, konfitury, marmolady, musy, itp.	1,26	5,72	4,25	74,3
Tłuszcze roślinne rafinowane	0,68	3,09	3,14	101,7
Margaryny	1,54	7,01	3,74	53,4
Masło o zaw. tł. do 85%	3,06	13,89	10,40	74,8
Mleko spożywcze o zaw. tł. do 1%	0,21	0,95	0,74	77,2
Sery żółte i twarogi	2,77	12,55	9,26	73,7
Mąka pszenna	0,23	1,04	0,88	84,8
Pieczywo świeże	1,67	7,60	2,46	32,4
Cukier biały	0,64	2,89	2,23	77,2
Makarony	1,06	4,83	3,49	72,3
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,19	0,86	0,54	62,2
Pasze dla zwierząt domowych	1,21	5,49	4,50	81,9

^a przeliczona według średniego kursu złotego do euro z 2004 roku (1 EUR = 4,54 PLN).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień cen producenta produktów żywnościowych w Niemczech, dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004 oraz własnych zestawień cen produktów żywnościowych, dokonanych w oparciu o niepublikowane dane GUS.

Aneks 21. Porównanie cen producenta produktów wtórnego przetwórstwa spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2004 roku

Produkty	Cena w Niemczech średnio w latach 2001-2003		Cena w Polsce w 2004 r.	Cena w Polsce (cena w Niemczech = 100)
	w euro/kg	w zł/kg ^a	w zł/kg	
Frytki	0,54	2,43	1,65	68,1
Chipsy	2,67	12,11	12,85	106,2
Soki owocowe i warzywne pitne	0,66	3,00	2,67	89,1
Ketchup	1,30	5,92	3,90	65,9
Musztarda	1,49	6,75	3,62	53,7
Majonez	1,50	6,81	6,92	101,6
Jogurty i podobne napoje ze sfermentowanego mleka	1,11	5,02	3,61	71,8
Lody	1,73	7,87	4,11	52,2
Trwale pieczywo cukiernicze	3,41	15,46	8,59	55,5
Czekolada pełna (mleczna i naturalna)	4,67	21,19	13,27	62,6
Czekoladki (praliny)	7,96	36,14	24,56	68,0
Kakao sypkie bez dod. cukru	2,23	10,12	8,85	87,4
Karmelki i podobne cukierki	2,72	12,35	8,20	66,4
Kawa palona	2,42	11,0	9,54	86,7
Drożdże	0,72	3,25	2,25	69,0
Zupy i buliony	4,18	18,95	13,10	69,1
Przyprawy	5,43	24,64	17,01	69,0
Odżywki dla niemowląt	5,48	24,86	15,43	62,1
Wody mineralne	0,21	0,95	0,53	55,3
Napoje z dodatkiem soku owocowego	0,53	2,39	1,40	58,7
Nektary owocowe	0,47	2,13	1,35	63,4
Napoje gazowane słodzone	0,45	2,03	1,08	53,2

^a przeliczona według średniego kursu złotego do euro z 2004 roku (1 EUR = 4,54 PLN).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień cen producenta produktów żywnościowych w Niemczech, dokonanych przez M. Szczególską w oparciu o Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004 oraz własnych zestawień cen produktów żywnościowych, dokonanych w oparciu o niepublikowane dane GUS.

Literatura:

1. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, Analizy Rynkowe, nr 21 i 22 (2005), IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
2. Józwiak W. (2003): *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa.
3. Kozmana M. (2005): *Atrakcyjna polska żywność*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 29.11.2005 r.
4. Kozmana M. (2005): *Polskie spółki inwestują w Rosji*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 9.12.2005 r.
5. Kozmana M., Drewnowska B. (2005): *Rosyjskie embargo uderza w polskie firmy*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 16.11.2005 r.
6. Kozmana M., Walewska D. (2005): *Kto ile zyska, kto ile straci*, [w:] Rzeczpospolita z dnia 2.12.2005 r.
7. *Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy*, (2004), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
8. Rowiński J. (2005): *Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji?* [w:] Wspólnoty Europejskie nr 4 (161).
9. Rowiński J. (2003): *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa.
10. *Statistisches Jahrbuch über Ernährung. Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004*, (2002-2004) Landwirtschaftsverlag GmbH Münster-Hiltrup, Deutschland.
11. Szczepaniak I. (2005): *Ocena stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] *Sposoby poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa będącego uczestnikiem rynku polipolistycznego*, (red. D. Niezgodą), Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin, w druku.
12. Urban R. (2003): *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa.
13. Urban R., Szczepaniak I. (2005): *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] Materiały konferencyjne nt. „*Konkurencyjność polskich produktów spożywczych na rynkach Unii Europejskiej*”, Deloitte & Touche Sp. z o.o., Warszawa.
14. Urban R. (2005): *Polski przemysł spożywczy po integracji z Unią Europejską*, [w:] *Przemysł Spożywczy* nr 1.
15. Urban R. (2005): *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, [w:] *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 3(304).
16. Woś A. (2001): *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa.