



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

**Monitoring i ocena
konkurencyjności
polskich producentów
żywności (4)**

Pozycja konkurencyjna

nr 74

Warszawa 2013



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Monitoring i ocena
konkurencyjności
polskich producentów
żywności (4)
Pozycja konkurencyjna**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4)

Pozycja konkurencyjna

*Redakcja naukowa
dr Iwona Szczepaniak*

*Autorzy:
dr Łukasz Ambroziak
dr Iwona Szczepaniak*

*Współpraca
mgr Małgorzata Bulkowska*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2013

Autorzy publikacji są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu:

Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej,

w zadaniu: *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*

Celem pracy jest ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

Recenzenci:

dr hab. Artur Boltromiuk, prof. Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
dr Ewa Kaliszuk, prof. Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur

Opracowanie komputerowe

Anna Staszczak

Korekta

Krzyszyna Mirkowska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-388-4

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wstęp	7
1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	13
1.1. Obroty oraz saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi – tendencje ogólne i dynamika.....	13
1.2. Struktura geograficzna handlu produktami rolno-spożywczymi	18
1.3. Struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi.....	21
1.4. Znaczenie wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski ogółem.....	24
1.5. Udział Polski w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej	29
1.6. Uwarunkowania rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	34
2. Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi w oparciu o wybrane wskaźniki	38
2.1. Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI)	39
2.1.1. Wskaźniki specjalizacji w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych grup krajów	40
2.1.2. Wskaźniki specjalizacji w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych krajów	42
2.2. Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC).....	44
2.2.1. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi grupami krajów.....	45
2.2.2. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi krajami	49
2.3. Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (RCA)	50
2.3.1. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych grup krajów	51
2.3.2. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych krajów	55
2.4. Wskaźnik Lafaya.....	57
2.4.1. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym Polski ze wszystkimi państwami.....	58
2.4.2. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi grupami krajów.....	60
2.5. Podsumowanie	61

3. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników	63
3.1. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym	63
3.2. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi z poszczególnymi grupami krajów	66
3.3. Podsumowanie	73
4. Handel wewnątrzgałęziowy produktami rolno-spożywczymi w Polsce	75
4.1. Metoda pomiaru	76
4.2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego z poszczególnymi grupami państw	78
4.3. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego z poszczególnymi krajami	79
4.4. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w ujęciu towarowym	81
4.5. Struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego	86
4.6. Podsumowanie	91
Aneks statystyczny	93
Literatura	128

Wstęp

Niniejsza publikacja jest czwartym opracowaniem powstałym w ramach zadania badawczego „Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności”. Zadanie to jest częścią tematu badawczego „Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej”, realizowanego w Programie Wieloletnim „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”. Badania objęte tym Programem będą kontynuowane do roku 2014 włącznie.

Podstawowym celem prac prowadzonych w ramach tego zadania jest formułowanie ocen, monitoring i prognozowanie zmian konkurencyjności polskiego sektora spożywczego, wynikających z postępu integracji europejskiej i dokonujących się pod wpływem zmian o charakterze globalnym. Blisko dziesięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej (UE) upoważnia do formułowania ocen na temat wpływu akcesji na polski sektor spożywczy, w tym na jego międzynarodową konkurencyjność.

W epoce internacjonalizacji życia gospodarczego, skutkującej narastającą integracją gospodarek narodowych, konkurencja międzynarodowa z reguły nie jest ograniczana przez czynniki geograficzne oraz bariery instytucjonalne tworzone przez poszczególne państwa lub ich ugrupowania, co powoduje, że zdecydowanie wykracza ona poza rynki regionalne lub narodowe. W tych warunkach konkurencyjność powinna być analizowana przede wszystkim w kontekście rynków międzynarodowych. Dotyczy to również polskiej gospodarki żywnościowej, dla której międzynarodowa konkurencyjność i handel zagraniczny nabrały po akcesji szczególnego znaczenia. Polska gospodarka żywnościowa została z całą bezwzględnością wystawiona na konkurencję międzynarodową, co oznacza, że polscy producenci żywności z jednej strony musieli zmierzyć się z konkurencją na zagranicznych rynkach zbytu, a z drugiej strony musieli sprostać konkurencji ze strony zagranicznych producentów żywności na rynku krajowym. W prowadzonych w IERiGŻ-PIB od 2005 roku badaniach¹ podkreśla się w związku z tym, że polscy producenci żywności powinni być konkurencyjni w porównaniu z przedsiębiorstwami funkcjonującymi na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE), jak i na rynkach spoza UE (trzecich), a także konkurencyjni wobec zagranicznych firm obecnych na rynku krajowym.

Złożoność i wielowymiarowość zjawiska konkurencyjności powoduje, że brak jest jednoznacznie wypracowanych i powszechnie akceptowanych definicji tego zja-

¹ M.in. I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009; I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

wiska. Mnogość definicji konkurencyjności² powoduje, że poszczególni badacze różnie ją klasyfikują, zwracają uwagę na różne jej aspekty i analizują ją na różnych płaszczyznach. Według M.J. Stankiewicza na system "konkurencyjność" (przedsiębiorstwa, sektora) składa się: potencjał konkurencyjności, przewaga konkurencyjna, instrumenty konkurowania oraz pozycja konkurencyjna. Potencjał konkurencyjności jest podstawowym wewnętrznym rezerwuarem źródeł przewagi konkurencyjnej i warunkuje uzyskanie określonej przewagi konkurencyjnej. Ta z kolei daje podstawy do przygotowania oferty i zastosowania określonych instrumentów konkurowania, które – po weryfikacji przez rynek – pozwalają na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej. Jednocześnie, każdy podmiot formułując swoją strategię rozwoju musi zaplanować przyszłą pozycję konkurencyjną, która sama w sobie jest celem strategicznym, a ponadto wpływa na postrzeganie podmiotu przez uczestników rynku. Pozycja konkurencyjna to także efekt współzawodnictwa przedsiębiorstwa w danej branży, rozpatrywany w kontekście rezultatów osiągniętych przez konkurentów. System „konkurencyjność” jako całość poddawany jest ponadto wpływowi otoczenia, przez które rozumie się wszystkie zdarzenia, obiekty, sytuacje, zjawiska i podmioty, wpływające na konkurencyjność, a nie będące jego elementami składowymi³. W ujęciu tym M.J. Stankiewicz przechodzi od potencjału konkurencyjnego do przewagi konkurencyjnej, a następnie do instrumentów konkurowania i pozycji konkurencyjnej.

Nieco inaczej zagadnienia te widzi J. Misala, który po dokonaniu wieloaspektowej i wielowymiarowej analizy pojęcia konkurencyjności międzynarodowej, wyróżnia trzy jej komponenty: międzynarodową zdolność konkurencyjną, międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto* i międzynarodową pozycję konkurencyjną. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna jest swojego rodzaju zdolnością do rywalizacji o korzyści płynące z międzynarodowej wymiany gospodarczej i składa się z dwóch komponentów: realnego (sfery realnej) oraz instytucjonalnego (systemowego). Międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto*, zamiennie nazywana również międzynarodową przewagą konkurencyjną, jest to z kolei aktualny stan i kierunki zmian realnego i instytucjonalnego komponentu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej w walce o korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Oba pojęcia, tj. międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność *sensu stricto* wzajemnie na siebie oddziałują. Oba te pojęcia znajdują także swoje odzwierciedlenie w kształtowaniu się międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, pod pojęciem której rozumie się udział danego kraju w szeroko rozumianych obrotach międzynarodowych (zarówno w handlu towarami i usługami, jak i w przepływach czynników wytwórczych), a także zmiany struktury tych obrotów. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna może jednak

² J. Misala doliczył się ok. 40 definicji konkurencyjności, ale niektórzy ekonomiści podają ich znacznie więcej, np. S. Kasiewicz doliczył się ok. 400 definicji konkurencyjności (za: J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 21-24).

³ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń 2005, s. 89-91.

również oddziaływać na międzynarodową zdolność konkurencyjną i międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto* (jako że są to pojęcia dynamiczne)⁴.

W zbliżony sposób zagadnienia te porządkuje W. Bieńkowski, który dokonał wyróżnienia zdolności konkurencyjnej i pozycji konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna (zwana też konkurencyjnością wynikową) to osiągnięty przez dane państwo poziom rozwoju gospodarczego, w tym pozycja w handlu zagranicznym. Zdolność konkurencyjna (konkurencyjność czynnikowa) natomiast to wszystko to, co decyduje o możliwościach konkurowania na rynkach zagranicznych i osiąganiu przez daną gospodarkę określonej pozycji konkurencyjnej⁵.

Do konkurencyjności czynnikowej i konkurencyjności wynikowej nawiązuje także M. Gorynia, który wymienia następujące wymiary konkurencyjności: pozycja konkurencyjna w przeszłości, potencjał konkurencyjny i strategia konkurencyjna. W tym ujęciu potencjał konkurencyjny (konkurencyjność potencjalna, czyli możliwa do zrealizowania) to zdolność przedsiębiorstwa do konkurowania w przyszłości, a zatem kategoria *ex ante*. Strategia konkurencyjna opisuje natomiast, w jaki sposób firmy budują i wykorzystują swój potencjał konkurencyjny, żeby osiągnąć określoną pozycję konkurencyjną (konkurencyjność rzeczywistą, czyli zrealizowaną). Osiągnięta pozycja konkurencyjna, utożsamiana z pojęciem siły konkurencyjnej przedsiębiorstwa, jest kategorią *ex post*⁶. Syntetyzując, można stwierdzić, że posiadany przez przedsiębiorstwo potencjał konkurencyjny warunkuje zastosowanie określonej strategii konkurencji, a ta pozwala osiągnąć określoną pozycję konkurencyjną.

Najszerzej zagadnienie pozycji konkurencyjnej rozumie J.W. Bossak, co wynika z przesunięcia przezeń punktu ciężkości analizy konkurencyjności międzynarodowej z badań obrotów handlowych, usługowych, technologicznych i kapitałowych na międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego. W tym ujęciu pozycja konkurencyjna odnosi się nie tylko do wyników handlowych, ale także do przyszłych szans i zagrożeń, słabości i siły konkurencyjnej oraz dynamicznie zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w tym finansowych. Ocenia potencjał, siłę, moc i zdolność do tworzenia wartości. Uwzględnia w szczególności takie kwestie, jak: równowaga ekonomiczna, inflacja, bezrobocie, zmiany budżetu, bieżąca sytuacja finansowa, zadłużenie międzynarodowe, rezerwy walutowe, zmiany kursów walutowych⁷.

W literaturze przedmiotu dotyczącej konkurencyjności poszczególne elementy systemu „konkurencyjność” są zatem różnie określone i zdefiniowane, a relacje mię-

⁴ J. Misala, *Międzynarodowa zdolność...*, op. cit., s. 34-40.

⁵ W. Bieńkowski, *Reganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995 (za: M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” 2008, nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa).

⁶ M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 68-69.

⁷ J.W. Bossak, *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa 2013, s. 169-174.

dzy nimi wielokierunkowe i bardzo złożone. Zróznicowana jest także interpretacja samego pojęcia pozycja konkurencyjna i jej usytuowanie wśród innych pojęć wyjaśniających zagadnienie konkurencyjności. Najogólniej rzecz biorąc, pozycja konkurencyjna rozumiana jest albo jako przejaw możliwości konkurencyjnych przedsiębiorstwa, wynikających z jego potencjału konkurencyjnego, albo jako miara osiągniętej przewagi konkurencyjnej, a więc wynik konkurowania, albo też zarówno jako źródło, przejaw, jak i miara konkurencyjności. M.J. Stankiewicz syntetyzuje te rozważania, przyjmując, że pozycja konkurencyjna jest wynikiem konkurowania, ale jednocześnie podstawą do konkurowania na poziomie wynikającym właśnie z tej pozycji⁸.

Do oceny pozycji konkurencyjnej wykorzystywane są miary wynikowe, które pozwalają na ocenę kształtowania się różnych cech handlu zagranicznego w przeszłości. Podstawowymi miarami wynikowymi służącymi do oceny międzynarodowej konkurencyjności w ujęciu mezoekonomicznym są różnego rodzaju wskaźniki oparte na wynikach handlu zagranicznego (m.in. relacje importowo-eksportowe, sytuacja w bilansie obrotów bieżących) oraz dodatkowo na wynikach produkcyjnych (m.in. poziom penetracji importowej rynku wewnętrznego, poziom specjalizacji eksportowej, wskaźnik orientacji eksportowej), a także wskaźniki kosztowo-cenowe. Istnieje również cała rzesza mierników syntetycznych, konstruowanych w zależności od potrzeb w oparciu o różnorodne metody⁹. Generalnie ocena osiągniętej pozycji konkurencyjnej opiera się na wskaźnikach *ex post*. Wyniki pomiaru pozycji konkurencyjnej mogą stanowić cenne wskazówki dla prognozowania rozwoju i kształtowania odpowiedniej polityki ekonomicznej, w tym zagranicznej i międzynarodowej.

Kontynuując prowadzone w IERiGŻ-PIB badania konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego, za cel niniejszego opracowania przyjęto ocenę zmian pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich – w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Z uwagi na przeświadczenie, że w warunkach globalizacji gospodarka konkurencyjna musi odznaczać się nie tylko konkurencyjnością na rynku wewnętrznym, ale również (a może przede wszystkim) powinna posiadać konkurencyjność międzynarodową, za jeden z najważniejszych przejawów kształtowania się pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności przyjęto wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, któremu to zagadnieniu poświęcono pierwszy rozdział opracowania. Przedmiotem oceny były ogólne tendencje oraz struktura geograficzna i towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi, jak również znaczenie tej wymiany w polskim handlu zagranicznym ogółem oraz udział Polski w handlu rolno-spożywczym UE. Dane, które wykorzystano w ocenie tych wyników pochodzą z Centrum Informatycznego Handlu Zagranicznego (CIHZ), Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC), EUROSTAT oraz z bazy WITS-Comtrade. Dane te dotyczą na ogół lat 2003-2012, a w niektórych przypadkach również I półrocza 2013 roku.

⁸ M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa...*, op. cit.

⁹ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

W rozdziale drugim przedstawiono zmiany pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym. Do oceny pozycji konkurencyjnej wybrano cztery następujące wskaźniki: (1) wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), (2) wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC), (3) wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy (RCA) oraz (4) wskaźnik Lafaya (LFI). Dwa ostatnie wskaźniki były już przedmiotem podobnych analiz w latach wcześniejszych. Omówienie zmian poszczególnych wskaźników zakończono sumaryczną oceną międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności, opartą na wszystkich czterech (w niektórych przypadkach trzech) wskaźnikach. Stanowi ona treść rozdziału trzeciego. Czwarty rozdział poświęcono zmianom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, wykorzystując wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego H. Grubela i P. Lloyda (GL). Wybór zastosowanych w analizie wskaźników wynikał z przyjętego celu badań i uwzględniał fakt, że w podobnych analizach zdecydowanie lepiej jest korzystać z kilku miar niż z jednej miary. Z punktu widzenia poprawności wnioskowania, ważne było także, aby wykorzystywane wskaźniki dotyczyły tego samego horyzontu czasowego i mogły być obliczone na podstawie tego samego źródła danych.

Chociaż w literaturze przedmiotu wszystkie analizowane w tym opracowaniu wskaźniki są zaliczane do jednej grupy mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, to jednak pozwalają one na ocenę nieco innych aspektów konkurencyjności. Pierwsze cztery wskaźniki, tj. wskaźnik specjalizacji eksportowej, wskaźnik pokrycia importu eksportem, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy oraz wskaźnik Lafaya mówią o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów. Taki rodzaj wymiany jest zazwyczaj utożsamiany z posiadaniem przez dany kraj przewag komparatywnych (względnych) w handlu takimi wyrobami. W każdym z krajów istnieją większe lub mniejsze możliwości przekształcania przewag komparatywnych w przewagi konkurencyjne lub kreowania nowych przewag tego typu. Z tego względu wymienione wskaźniki omówiono w jednym rozdziale i na tej podstawie podjęto próbę sumarycznej oceny zmian analizowanego zjawiska.

Z kolei wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego informują o specjalizacji wewnątrzgałęziowej. W przeciwieństwie do specjalizacji międzygałęziowej, kraje uczestniczące w specjalizacji wewnątrzgałęziowej konkurują na rynkach zagranicznych produktami bądź odmianami produktów w ramach tej samej gałęzi (a nie grupami produktów, w których mają przewagi komparatywne wobec partnerów handlowych). Informacje o tym, w wywozie jakich towarów dany kraj specjalizuje się oraz jak intensywna jest ta specjalizacja umożliwiają określenie charakteru specjalizacji produkcji oraz handlu zagranicznego i zachodzące w tym zakresie zmiany, a tym samym pozwalają w sposób pośredni ocenić poziom konkurencyjności danej gospodarki na tle innych krajów. Szczególną przydatność zastosowania wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego w badaniach nad konkurencyjnością potwierdza fakt, że najbardziej konkurencyjne gospodarki świata cechuje wysoki poziom tego wskaźnika, co świadczy o wysokiej komplementarności eksportu tych krajów z popytem importowym ich partnerów handlowych. Uogól-

niając, można sądzić, że im wyższe wartości przyjmuje wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego, tym wyższa jest pozycja konkurencyjna danej gospodarki czy sektora.

Analizę wskaźnikową pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi przeprowadzono zarówno na poziomie handlu zagranicznego ogółem, jak i na poziomie wymiany handlowej z poszczególnymi grupami krajów (UE-15, UE-12 i spoza UE-27) oraz z poszczególnymi krajami (w analizie omawianych wskaźników po raz pierwszy zastosowano ujęcie bilateralne). Strukturę towarową handlu rolno-spożywczego przedstawiono według działów Zharmonizowanego Systemu Oznaczenia i Kodowania Towarów (tzw. systemu HS), oznaczonych kodami dwucyfrowymi.

Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników obejmuje lata 2003-2012, ale w badaniu zrezygnowano ze szczegółowego przedstawienia zmian poszczególnych mierników w kolejnych latach (w aneksie znajduje się jednak pełne zestawienie ich wartości), koncentrując się bardziej na przedstawieniu zmian kierunku i natężenia omawianych wskaźników, jakie nastąpiły w minionym dziesięcioleciu, oraz na przedstawieniu bieżącej sytuacji w tym obszarze. W przeprowadzonej analizie wykorzystano dane handlowe pochodzące z bazy WITS-Comtrade.

1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

W niniejszym rozdziale skoncentrowano się na analizie zmian w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2012, tj. w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, jak również w roku bezpośrednio poprzedzającym akcesję. W pierwszej kolejności przedstawiono zmiany poziomu i dynamiki obrotów produktami rolno-spożywczymi, tj. ich eksportu, importu i salda. Następnie zaprezentowano wyniki analizy struktury geograficznej i towarowej tego handlu. W dalszej kolejności przedstawiono znaczenie handlu rolno-spożywczego w handlu zagranicznym Polski ogółem oraz pozycję Polski w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej. Rozdział kończy próba oceny przyszłego rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Chociaż badanie obejmuje lata 2003-2012, w analizie zrezygnowano ze szczegółowego przedstawienia zmian wynikających z akcesji, które były już wielokrotnie omawiane we wcześniejszych opracowaniach. Skoncentrowano się bardziej na przedstawieniu ogólnych tendencji, jakie zaznaczyły się w handlu rolno-spożywczym w minionym dziesięcioleciu, oraz na przedstawieniu aktualnej sytuacji w tym zakresie.

Badaniem objęto polski handel produktami rolno-spożywczymi ogółem oraz wymianę z trzema grupami krajów, tj. starymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej (UE-15), nowymi państwami członkowskimi UE (UE-12) i krajami spoza UE-27 (krajami trzecimi). Analizę struktury towarowej przeprowadzono według działów Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (tzw. systemu HS), oznaczonych dwucyfrowymi kodami. Badanie przeprowadzono głównie na danych pochodzących z Centrum Informatycznego Handlu Zagranicznego (CIHZ) i Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC), wyrażonych w euro, zapewniających porównywalność wyników obliczeń oraz dodatkowo z bazy EUROSTAT (dane w euro) i bazy WITS-Comtrade (*World Integrated Trade Solution – Comtrade*, klasyfikacje HS 2002 i 1996), prowadzonej przez Bank Światowy (dane w USD).

1.1. Obroty oraz saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi – tendencje ogólne i dynamika

Światowy handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi przez długi okres obejmował dwie podstawowe grupy towarów, tj. produkty danej strefy klimatycznej, które eksportowano do innej strefy oraz surowce produkowane masowo w wyspecjalizowanych regionach, głównie dzięki sprzyjającym warunkom przyrodniczym. Zmiana tej sytuacji nastąpiła w ostatnich latach, przede wszystkim za sprawą globalizacji i integracji gospodarczej. Stopniowe ograniczanie barier celnych i pozataryfowych oraz dążenie do minimalizacji kosztów wytwarzania żywności przez spożywcze korporacje transnarodowe, jak również celowa redukcja kosztów transportu stały się silnym impulsem do rozwoju wymiany światowej w zakresie produktów żywnościowych¹⁰.

¹⁰ S. Kowalczyk, *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa 2009.

Okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej także zaznaczył się systematycznym wzrostem i poprawą wyników handlu produktami rolno-spożywczymi. Pozytywne zmiany widoczne były już w 2003 roku, kiedy to Polska po raz pierwszy stała się eksporterem netto produktów rolno-spożywczych, uzyskując dodatnie saldo obrotów w wysokości 454 mln euro i odnotowując dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. W roku akcesji obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi były o blisko 30% większe niż w 2003 roku. Obroty handlowe Polski produktami rolno-spożywczymi, dzięki utrzymującemu się wzrostowi wartości zarówno eksportu, jak i importu, zwiększały się także w kolejnych latach. Wyjątek stanowił jedynie rok 2009, gdy obroty zmalały o przeszło 5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Zmiany te wynikały ze spowolnienia gospodarczego, wywołanego przez światowy kryzys finansowy. W 2012 roku wartość obrotów handlowych Polski produktami rolno-spożywczymi wyniosła prawie 31,5 mld euro, w tym eksport osiągnął rekordowy poziom 17,9 mld euro, a import 13,6 mld euro (por. tab. 1.1, aneks 1.1). W porównaniu z rokiem poprzednim oznacza to wzrost obrotów handlowych o 12,9%, w tym samego eksportu o 17,5%, a importu o 7,4%. Tak więc, mimo trudnej sytuacji gospodarczej na świecie, w Polsce wzrost obrotów handlowych żywnością dalej postępował.

Tabela 1.1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi
(w mln euro)

Strumień handlu	Kierunek	2003	2005	2007	2009	2011	2012	I-VI 2013 ^b
Eksport	Ogółem	4 010,4	7 028,0	9 942,5	11 277,6	15 223,5	17 891,3	9 267,6
	UE-27 ^a	2 616,7	5 190,8	8 001,4	9 066,9	11 906,6	13 763,9	7 140,1
	UE-15	2 041,6	4 063,0	5 941,2	6 698,8	8 789,0	10 295,2	5 331,3
	UE-12 ^a	575,1	1 127,8	2 060,2	2 368,1	3 117,6	3 468,6	1 808,8
	Spoza UE-27	1 393,7	1 837,2	1 941,1	2 210,7	3 316,9	4 127,4	2 127,5
Import	Ogółem	3 556,9	5 373,5	7 972,3	9 111,0	12 628,2	13 557,3	6 875,2
	UE-27 ^a	2 175,9	3 388,2	5 347,4	6 320,4	8 813,3	9 284,4	4 698,0
	UE-15	1 848,5	2 938,0	4 484,6	5 448,9	7 511,4	7 802,1	4 005,7
	UE-12 ^a	327,4	450,2	862,8	871,5	1 301,9	1 482,2	692,3
	Spoza UE-27	1 381,0	1 985,3	2 624,9	2 790,6	3 814,9	4 272,9	2 177,2
Saldo	Ogółem	453,5	1 654,5	1 970,2	2 166,6	2 595,3	4 334,0	2 392,4
	UE-27 ^a	440,8	1 802,6	2 654,0	2 746,6	3 093,3	4 479,5	2 442,1
	UE-15	193,1	1 125,0	1 456,6	1 249,9	1 277,6	2 493,1	1 325,6
	UE-12 ^a	247,7	677,6	1 197,4	1 496,7	1 815,7	1 986,4	1 116,5
	Spoza UE-27	12,7	-148,1	-683,8	-580,0	-498,0	-145,5	-49,7

^a do 2006 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12); ^b dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy rynkowe” z lat 2005-2013, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Od momentu przystąpienia Polski do UE dodatnie saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi systematycznie wzrastało. Wyjątek stanowił rok 2008, gdy nadwyżka ta wyraźnie się zmniejszyła. W 2012 roku wartość salda obrotów przekroczyła niespotykaną dotychczas wartość 4,3 mld euro, co oznacza, że w porównaniu z rokiem poprzednim była wyższa o ponad 1,7 mld euro, tj. aż o 67%. W latach 2003-2012 eksport produktów rolno-spożywczych zwiększył się blisko czteroipółkrotnie, import prawie czterokrotnie, a saldo handlu zagranicznego tymi produktami ponad dziewięćipółkrotnie. W tym samym okresie skumulowany wskaźnik wzrostu PKB, wyrażonego w cenach stałych, wyniósł 146,9%. Dynamika eksportu i salda handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi znacznie przewyższała zatem dynamikę PKB, świadcząc o proeksportowym charakterze rozwoju tego sektora w Polsce.

W I półroczu 2013 roku nastąpiło dalsze zwiększenie obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, które wynikało z postępującego ożywienia gospodarczego w Unii Europejskiej i poprawy koniunktury na rynkach zewnętrznych. W okresie tym eksport wzrósł o 13,8% do 9,3 mld euro, a import o 4,1% do 6,9 mld euro. W efekcie nastąpił duży wzrost salda wymiany handlowej do 2,4 mld euro, wobec 1,5 mld euro w I półroczu 2012 roku.

Na rozwój wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski do UE – oprócz przyczyny oczywistej, jaką było pełne otwarcie rynków i uzyskanie swobody w handlu Polski z państwami Unii – wpływ miało dobre przygotowanie polskiej gospodarki żywnościowej do członkostwa w UE (poprzedzone przekształceniami przemysłu spożywczego w okresie transformacji systemowej). Zadecydowało o tym wiele czynników. Po pierwsze, producenci w okresie bezpośrednio poprzedzającym wejście do Unii przeprowadzili dużo inwestycji dostosowujących zakłady do standardów unijnych. Po drugie, nasi producenci wykazali się dobrą znajomością rynków unijnych oraz dużą aktywnością działania na tych rynkach. Kolejnym czynnikiem był napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wejście zagranicznych inwestorów strategicznych do wielu polskich przedsiębiorstw, co spowodowało, że wiele naszych przedsiębiorstw stało się częściami firm zagranicznych, zostając tym samym automatycznie włączone w procesy globalizacji i specjalizacji międzynarodowej. Dynamiczny rozwój handlu rolno-spożywczego następował także dzięki pozyskaniu znacznych środków z funduszy unijnych, zarówno przed, jak i po akcesji Polski do UE. Te dwa ostatnie czynniki przyczyniły się przede wszystkim do zmniejszenia luki technologicznej dzielącej przemysł spożywczy w Polsce od przemysłu spożywczego w krajach wysoko rozwiniętych. Nie bez znaczenia była również aktywność międzynarodowych sieci handlowych, które dokonując zakupów polskich produktów spożywczych na potrzeby całych sieci, w swoisty sposób promowały polską żywność. Także same przedsiębiorstwa realizowały wiele działań służących uzyskaniu trwałych przewag konkurencyjnych i umocnieniu ich pozycji na rynkach zagranicznych. Należały do nich działania na rzecz poprawy jakości i bezpieczeństwa żywności (w tym upowszechnianie stosowania nowoczesnych systemów zarządzania

jakością), wdrażanie różnego rodzaju innowacji, działania informacyjno-promocyjne, rozwój kapitału intelektualnego, tworzenie powiązań o charakterze klastrowym¹¹.

Tabela 1.2. Dynamika obrotów polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Strumień handlu	Kierunek	2012			Średnie roczne tempo zmian ^b w latach					
		2003 = 100	2007 = 100	2011 = 100	2004-2012		2004-2007		2008-2012	
					w mld euro	w proc.	w mld euro	w proc.	w mld euro	w proc.
Eksport	Ogółem	446,1	179,9	117,5	1,44	18,1	1,51	25,5	1,53	12,5
	UE-27 ^a	526,0	172,0	115,6	1,18	20,3	1,35	32,2	1,10	11,5
	UE-15	504,3	173,3	117,1	0,86	19,7	0,97	30,6	0,84	11,6
	UE-12 ^a	603,1	168,4	111,3	0,32	22,1	0,38	37,6	0,26	11,0
	Spoza UE-27	296,2	212,6	124,4	0,26	12,8	0,16	8,6	0,42	16,3
Import	Ogółem	381,2	170,1	107,4	1,13	16,0	1,08	22,4	1,07	11,2
	UE-27 ^a	426,7	173,6	105,3	0,82	17,5	0,76	25,2	0,75	11,7
	UE-15	422,1	174,0	103,9	0,69	17,4	0,63	24,8	0,63	11,7
	UE-12 ^a	452,7	171,8	113,8	0,13	18,3	0,13	27,4	0,12	11,4
	Spoza UE-27	309,4	162,8	112,0	0,31	13,4	0,32	17,4	0,32	10,2
Saldo ^c	Ogółem	955,7	220,0	167,0	0,31	28,5	0,43	44,4	0,46	17,1
	UE-27 ^a	1 016,2	168,8	144,8	0,36	29,4	0,59	56,6	0,35	11,0
	UE-15	1 291,1	171,2	195,1	0,17	32,9	0,25	65,7	0,21	11,3
	UE-12 ^a	801,9	165,9	109,4	0,19	26,0	0,34	48,3	0,14	10,7

^a do 2006 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12);

^b średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano wykorzystując koncepcję procentu składanego (B. Luderer, V. Nollau, K. Vetter, *Mathematical Formulas for Economists*, Springer, Chemnitz, Dresden 2009, s. 34);

^c saldo handlu rolno-spożywczego Polski z krajami spoza UE od 2004 roku jest ujemne, a w poszczególnych latach analizowanego okresu wykazywało różnokierunkowe zmiany, w związku z tym nie jest możliwe obliczenie średnich rocznych wskaźników jego dynamiki

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

Średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano wykorzystując koncepcję procentu składanego¹². Według tej metody eksport w latach 2004-2012 wzrastał średnio o 18,1% rocznie, a import o 16,0% rocznie. Wyższa dynamika wzrostu eksportu niż importu skutkowałą poprawą dodatniego salda obrotów handlowych, które w tym okresie wzrastało średnio o 28,5% rocznie (tab. 1.2). W ujęciu bezwzględny średnioroczne przyrosty obrotów handlowych pro-

¹¹ I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności ...*, op. cit.; I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, op. cit.

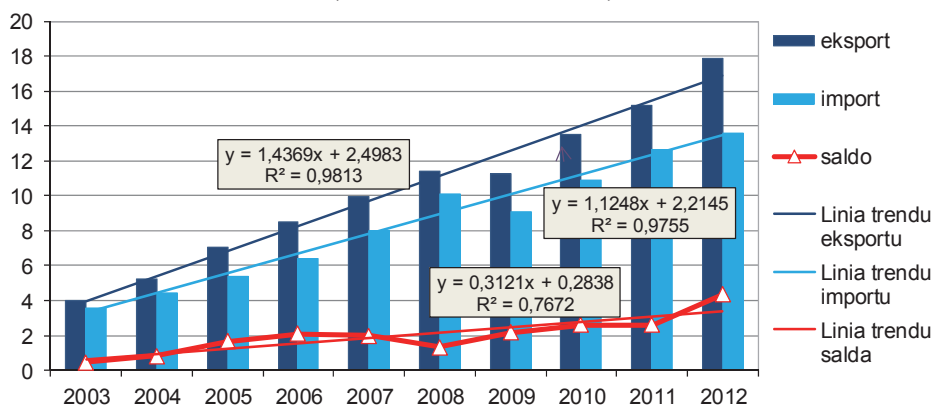
¹² B. Luderer, V. Nollau, K. Vetter, *Mathematical Formulas for Economists*, Springer, Chemnitz, Dresden 2009, s. 34.

duktami rolno-spożywczymi obliczono wykorzystując analizę prostej regresji liniowej. Współczynnik kierunkowy w równaniu liniowej funkcji trendu jest interpretowany jako średnioroczny przyrost wartości obrotów handlowych¹³. W takim ujęciu eksport w latach 2004-2012 wzrastał przeciętnie o 1,44 mld euro rocznie, a import o 1,13 mld euro. W efekcie nadwyżka eksportu nad importem zwiększała się średniorocznie o 0,31 mld euro.

Z porównania średniego tempa wzrostu strumieni polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi w pierwszych i kolejnych latach członkostwa wynika, że tempo to było wyraźnie wyższe w pierwszym z tych okresów. Eksport w latach 2004-2007 wzrastał o 25,5% rocznie, podczas gdy w latach 2008-2012 o 12,5%, import odpowiednio o 22,4% i 11,2%. W efekcie wzrost salda obrotów, jaki miał miejsce w pierwszym z tych okresów wyniósł 44,4%, a w kolejnym 17,1% rocznie. Takie zróżnicowanie tempa rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi potwierdza jego silne powiązanie z akcesją Polski do Unii Europejskiej.

Wyznaczone funkcje trendu zarówno wartości eksportu, jak i importu rolno-spożywczego charakteryzowały się w okresie członkostwa Polski w UE bardzo podobnym przebiegiem oraz wysokim stopniem dopasowania do danych empirycznych (wykres 1.1). Wyniki analizy regresji były statystycznie istotne, co potwierdziły bardzo wysokie wartości współczynników determinacji R^2 (odpowiednio 0,9813 i 0,9755), które wskazują również na silną autokorelację wyrazów w szeregu czasowym. Analiza wartości salda obrotów produktami rolno-spożywczymi, przeprowadzona dla lat 2003-2012, także wykazała wyraźny jego trend wzrostowy. Zaznaczoną linię trendu cechował jednak nieco niższy współczynnik determinacji R^2 (0,7672).

Wykres 1.1. Polski handel produktami rolno-spożywczymi
(w mld euro; linie trendu)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

¹³ Por. *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego*, autorstwa P. Szajnera, I. Szczepaniak, [w:] A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

Analiza statystyczna szeregów czasowych wykazała, że polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi charakteryzuje się wahaniami sezonowymi¹⁴. Największa wartość eksportu występuje w miesiącach wrzesień-listopad (po zbiorach) oraz marzec. Najgłębszy spadek eksportu występuje natomiast w styczniu, chociaż sezonowe zmniejszenie wywozu ma miejsce także w miesiącach kwiecień-lipiec. Podobnymi wahaniami sezonowymi charakteryzuje się także import, z tą różnicą, że wahania sezonowe ewoluowały tutaj w czasie (w latach 2004-2006 były znacznie większe niż latach 2007-2012). Sezonowy wzrost przywozu występuje w marcu oraz w miesiącach wrzesień-listopad, a najgłębszy sezonowy spadek w styczniu oraz w czerwcu i lipcu.

1.2. Struktura geograficzna handlu produktami rolno-spożywczymi

Powiązania handlowe polskiego sektora rolno-spożywczego z zagranicą od lat są asymetryczne, tj. dominującymi partnerami w tej wymianie pozostają kraje członkowskie UE (por. aneks 1.2). Jest to konsekwencją pełnej integracji z Unią Europejską i wprowadzenia Wspólnej Polityki Rolnej i handlowej. Gospodarcza integracja regionalna jest zarówno etapem włączania się w procesy globalizacyjne, jak i formą wzmocnienia wewnętrznych sił, tak aby można było sprostać globalnej konkurencji i ochronić się przed negatywnymi skutkami globalnych przemian¹⁵. Europejska integracja gospodarcza zakłada swobodny przepływ towarów, usług, kapitału oraz osób na obszarze Wspólnoty. Krajowi producenci żywności, którzy spełniają określone standardy sanitarne, weterynaryjne, fitosanitarne oraz dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska, uzyskali nieograniczony dostęp do ogromnego rynku zbytu, charakteryzującego się wysoką siłą nabywczą konsumentów. W 2012 roku udział krajów UE-27 w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł 76,9%, w tym krajów „Piętnastki” 57,5% (tab. 1.3). Dodatkowo saldo wymiany z krajami Unii wyniosło prawie 4,5 mld euro. Tak wysoki udział Unii Europejskiej w strukturze geograficznej wywozu oraz tak wysoka wartość salda obrotów z krajami Wspólnoty są kolejnym argumentem potwierdzającym tezę, że polski sektor żywnościowy jest konkurencyjny i odniósł sukces na wspólnym rynku.

Liczącym się rynkiem zbytu polskiej żywności są także kraje WNP, których udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2012 roku wyniósł 11,3%. Udział krajów WNP w poszczególnych latach podlegał dużym wahaniam, wynikającym ze zmiennej polityki handlowej Rosji (odgrywającej wiodącą rolę gospodarczą w tej grupie państw). Rosja stosunkowo często wprowadzała różne ograniczenia w dostępie do swojego rynku, co negatywnie wpływało na wyniki w eksporcie oraz sytuację rynkową i ekonomiczną niektórych branż (np. mięsnej, owocowo-warzywnej). Być może jednak

¹⁴ M. Hamulczuk, *Prognozowanie cen surowców rolnych z wykorzystaniem modeli szeregów czasowych*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 10, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011; *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

¹⁵ W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.

w najbliższych latach Rosja będzie bardziej przewidywalnym partnerem handlowym, gdyż od 2012 roku jest członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO) i powinna przestrzegać w handlu zagranicznym reguł określonych przez tę organizację. Nie oznacza to jednak dla Polski łatwego sukcesu na tym rynku, gdyż rynek rosyjski jest coraz bardziej wymagający i charakteryzuje się coraz silniejszą konkurencją, a dodatkowo znajduje się pod wpływem uwarunkowań politycznych. W rosyjskim sektorze żywnościowym następują bowiem dynamiczne zmiany strukturalne, które są efektem napływu dużych inwestycji zarówno krajowych, jak i zagranicznych.

Z pozostałych krajów znaczącą pozycję w eksporcie żywności zajmują jeszcze państwa rozwijające się gospodarczo (6,8%). Kraje rozwinięte gospodarczo mają natomiast stosunkowo niewielki udział w eksporcie (3,1%), co wynika przede wszystkim z ich protekcjonistycznej polityki handlowej, na którą składają się wysokie stawki celne oraz bariery poza- i parataryfowe.

Tabela 1.3. Struktura obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (w proc.)

Kierunek	Eksport				Import			
	2003	2007	2011	2012	2003	2007	2011	2012
Unia Europejska	65,2	80,5	78,2	76,9	61,2	67,1	69,8	68,5
EFTA	1,3	1,0	0,8	0,8	4,2	4,3	4,2	4,1
Kraje rozwinięte gospodarczo	5,5	3,1	2,9	3,1	4,3	3,0	2,5	2,7
Kraje bałkańskie	4,4	1,2	1,1	1,1	1,2	0,3	0,3	0,3
Kraje WNP	15,6	8,8	10,0	11,3	3,7	2,8	3,9	4,9
Kraje rozwijające się	8,0	5,4	7,0	6,8	25,4	22,5	19,3	19,5
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

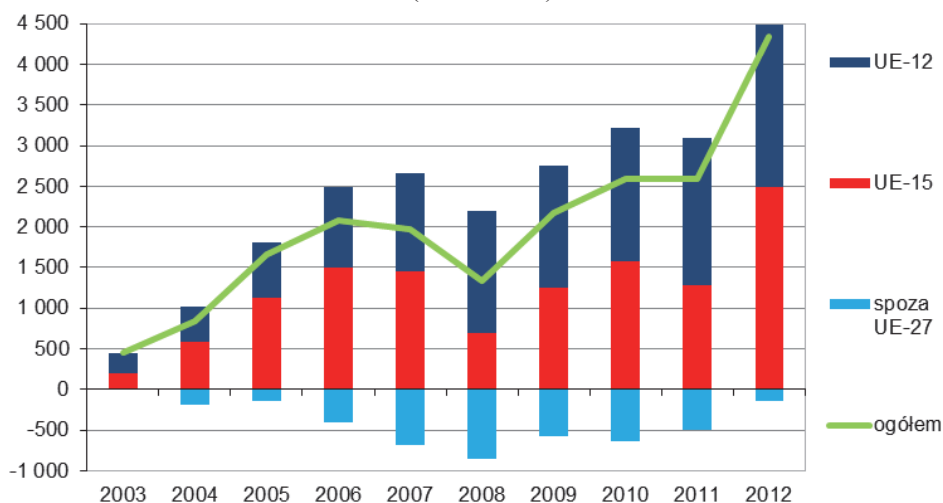
Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

Struktura geograficzna polskiego importu rolno-spożywczego także charakteryzuje się wysokim udziałem UE-27 (w 2012 roku 68,5%), w tym państw UE-15 (57,5%). Duże ilości produktów rolno-spożywczych Polska sprowadza ponadto z krajów rozwijających się gospodarczo (19,5%). Są to przede wszystkim produkty rolne pochodzące z innych stref klimatycznych (owoce południowe, kawa i herbata, tytoń, przyprawy oraz ryby), zwiększające różnorodność krajowej podaży żywności i potencjał przetwórczy polskiego przemysłu spożywczego. Import ułatwiają w tym przypadku liczne kontyngenty preferencyjne, które Unia Europejska zgodnie z postanowieniami WTO przyznaje krajom najsłabiej rozwiniętym (LDC) oraz państwom rejonu Afryki, Karaimów i Pacyfiku (ACP). Pozostałe kierunki geograficzne mają relatywnie małe znaczenie w imporcie żywności do Polski.

W latach 2004-2012 w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi z UE-27 następowała systematyczna poprawa salda. W 2012 roku dodatnie saldo wymiany tymi produktami z krajami Wspólnoty osiągnęło rekordową wartość 4,5 mld euro, co świadczy wyraźnie o tym, że polscy producenci żywności są konkurencyjni na rynku unijnym (wykres 1.2). O ile do 2007 roku saldo to było przede

wszystkim generowane przez wymianę z krajami UE-15, o tyle w latach 2008-2011 jego źródłem był głównie handel z nowymi państwami członkowskimi. Członkostwo w Unii Europejskiej nadało bowiem nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej polskimi produktami rolno-spożywczymi z krajami UE-12. W 2012 roku relacja ta uległa zmianie i na skutek niemal dwukrotnego wzrostu salda obrotów z krajami „Piętnastki” (do 2,5 mld euro), saldo to miało decydujący udział w generowanej przez sektor nadwyżce.

Wykres 1.2. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski (w mln euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

Odmierna sytuacja występuje w obrotach handlowych z krajami spoza UE. W latach 2004-2008 ujemne saldo obrotów handlowych żywnością z tymi krajami systematycznie się pogłębiało – aż do 0,9 mld euro. W kolejnych latach bilans obrotów handlowych z krajami trzecimi poprawiał się i w 2012 roku zamknął się deficytem na poziomie 0,15 mld euro. Ujemne saldo handlu zagranicznego z krajami spoza UE było przede wszystkim wynikiem dużego deficytu w wymianie z państwami rozwijającymi się gospodarczo (1,4 mld euro) oraz krajami EFTA (0,4 mld euro). Sytuację częściowo poprawiała nadwyżka eksportu nad importem w wymianie z państwami WNP (1,4 mld euro) oraz z krajami bałkańskimi i innymi państwami rozwiniętymi gospodarczo (odpowiednio 0,15 i 0,19 mld euro)¹⁶. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego z krajami członkowskimi Unii Europejskiej z nadwyżką pokrywa jednak deficyt w wymianie handlowej z krajami trzecimi i w efekcie krajowy sektor rolno-spożywczy uzyskuje dodatni bilans handlowy.

¹⁶ „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy rynkowe” z lat 2005-2013, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Silne powiązania gospodarcze Polski z Unią Europejską są jak najbardziej zrozumiałe w dobie postępującej integracji regionalnej. W okresie transformacji gospodarczej w polski przemysł spożywczy zainwestowało wiele korporacji transnarodowych, które wytwarzane w Polsce produkty sprzedają na obszarze całej Unii. Silna konkurencja ze strony tych koncernów wymusiła na przedsiębiorstwach z polskim kapitałem procesy głębokiej restrukturyzacji i modernizacji oraz aktywną działalność produkcyjną i eksportową. Efektem wszystkich tych działań jest systematycznie rosnąca nadwyżka eksportowa na rynku Unii Europejskiej.

Ograniczenie zainteresowania producentów do rynku europejskiego oraz mniejsza aktywność i ekspansja handlowa na pozostałych rynkach zagranicznych może okazać się jednak w przyszłości zagrożeniem dla polskiego sektora żywnościowego. Silne powiązanie z jednym rynkiem zbytu bywa bowiem ryzykowną strategią eksportową. Rynek UE jest niewątpliwie ogromny i względnie stabilny, ale możliwości lokowania na nim polskich produktów rolno-spożywczych są ograniczone. Stały wzrost produkcji żywności w Polsce już teraz wymaga energicznych działań skierowanych na poszukiwanie nowych rynków zbytu. Strategia dywersyfikacji zagranicznych rynków zbytu wydaje się odpowiednim rozwiązaniem także z uwagi na duże wahania koniunktury na rynkach zewnętrznych. Wiąże się ona jednak z wieloma problemami, związanymi m.in. z dystrybucją, transportem, logistyką, jak również dostosowaniem do odmiennych gustów i wymagań konsumentów¹⁷.

1.3. Struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi

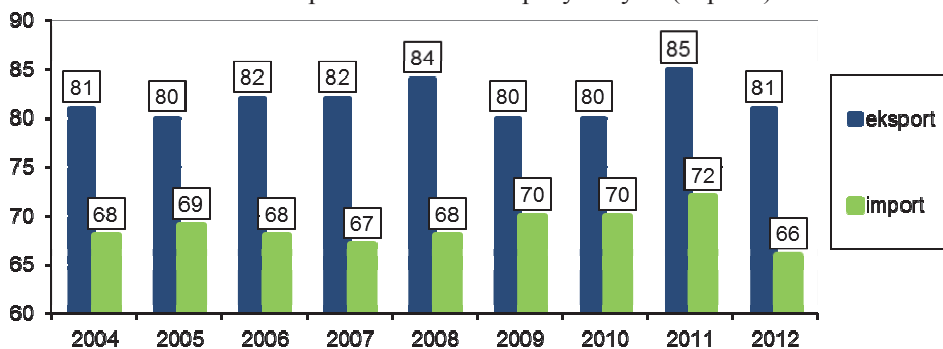
W polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi dominują produkty przemysłu spożywczego. Według szacunków IERiGŻ-PIB udział produktów przemysłu spożywczego w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym wynosi około 80-85% i jest znacznie większy niż przeciętnie w krajach UE-27. Relatywnie mniejszy jest natomiast udział produktów przemysłu spożywczego w imporcie rolno-spożywczym, który wynosi ok. 70% (wykres 1.3). W 2012 roku udział produktów przemysłu spożywczego w eksporcie rolno-spożywczym w stosunku do roku poprzedniego obniżył się o kilka punktów procentowych (p.p.) i wyniósł odpowiednio 81% i 66%. Saldo w handlu produktami przemysłu spożywczego począwszy od 1997 roku jest dodatnie, a od 2004 roku szybko wzrasta, podczas gdy deficyt w handlu zagranicznym artykułami rolnymi od zawsze był i jest bardzo głęboki.

Ukształtowana struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi jest korzystna dla polskiej gospodarki i potwierdza tezę o proeksportowym charakterze rozwoju krajowego przemysłu spożywczego. Eksportując produkty przetworzone producenci czerpią znacznie większe korzyści z wartości dodanej niż eksportując tylko surowce, niezbędne do ich wytworzenia. Przemysłowe przetwórstwo żywności z prze-

¹⁷ I. Szczepaniak, *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, op. cit., s. 15-37.

znaczeniem na eksport umożliwia ponadto lepsze wykorzystanie zasobów, a tym samym pozwala czerpać korzyści skali. Eksport produktów przetworzonych (finalnych) sprzyja także promocji polskiego sektora żywnościowego na rynkach zewnętrznych, którą trudniej jest prowadzić eksportując surowce rolne czy też półfabrykaty przemysłowe wykorzystywane we wtórnym przetwórstwie żywności.

Wykres 1.3. Udział produktów przemysłu spożywczego w handlu produktami rolno-spożywczymi (w proc.)



Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Z kolei import surowców (najczęściej z innych stref klimatycznych), a następnie ich przetwórstwo w kraju, jest bardziej korzystny niż import wyrobów gotowych, gdyż sprzyja poprawie salda handlu zagranicznego, a także umożliwia wytwarzanie większej wartości dodanej, lepsze wykorzystanie potencjału ekonomicznego oraz powstawanie nowych miejsc pracy. Import tych produktów ma z jednej strony charakter uzupełniający podaż rynkową i wzbogacający ofertę krajowych producentów (w tym kontekście stanowi konkurencję dla krajowych produktów), a z drugiej strony charakter przetwórczy, gdyż część produktów jest przetwarzana w krajowych przedsiębiorstwach, a następnie reeksportowana (w tym kontekście jest korzystny zarówno dla producentów, jak i dla całej gospodarki). Import przetwórczy, ukierunkowany na eksport, rozwija się przede wszystkim dzięki niższym kosztom produkcji w polskim przemyśle spożywczym (m.in. opłaty pracy, surowców, energii), co potwierdza tezę o posiadaniu przezeń cenowo-kosztowych przewag konkurencyjnych.

Rozwój eksportu produktów rolno-spożywczych po wejściu do Unii Europejskiej, obok wzrostu chłonności rynku krajowego, był jednym z najważniejszych czynników rozwoju przemysłu spożywczego. Udział eksportu w produkcji sprzedanej tego przemysłu wykazywał systematyczną tendencję wzrostową i w latach 2003-2012 zwiększył się o blisko 16 p.p. (z 15,1% do 30,8%). W porównaniu z rokiem poprzedzającym akcesję oznacza to ponad dwukrotny wzrost wskaźnika orientacji eksportowej przemysłu spożywczego¹⁸. W tym czasie eksport przejął ponad 50% przyrostu

¹⁸ *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

produkcji przemysłu spożywczego. Bez rozwoju eksportu, będącego efektem integracji z UE, przyrost produkcji sektora (w cenach stałych) byłby zatem w ostatnich latach o około połowę niższy¹⁹. Sprzedaż zagraniczna była nie tylko ważnym kanałem zbytu dla krajowego przemysłu spożywczego, gdyż zagospodarowywała dużą część rosnącej podaży produktów tego sektora, ale także stymulowała koniunkturę w wielu branżach i przyczyniła się do wzrostu rentowności sprzedaży przemysłu spożywczego (ze względu na wyższe ceny uzyskiwane w eksporcie produktów, lokowanych głównie na rynku unijnym).

Wyniki handlu zagranicznego podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012 wskazują, że rozwój wymiany handlowej tą grupą produktów był zjawiskiem powszechnym, ale jednocześnie zróżnicowanym (por. tab. 1.4, aneksy 1.3 i 1.4). Zjawisko to świadczy również o zróżnicowaniu konkurencyjności poszczególnych działów produkcji żywności.

Tabela 1.4. Struktura wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (według wartości, w proc.)

Produkty	Eksport		Import		Saldo	
	2004	2012	2004	2012	2004	2012
Zwierzęta, mięso i przetwory	18,6	20,3	7,2	13,7	78,4	40,8
Produkty mleczarskie	10,7	7,9	1,4	3,5	59,7	21,7
Ryby i przetwory	6,6	6,9	9,1	9,0	-6,7	0,1
Zboża i przetwory	3,6	6,9	7,2	6,1	-15,0	9,5
Rośliny oleiste i przetwory	2,2	3,7	13,0	17,3	-54,6	-39,0
Owoce, warzywa, ziemniaki i przetwory	25,2	17,2	21,5	16,6	45,0	18,5
Cukier i przetwory	11,3	9,3	4,3	5,4	48,2	21,8
Kawa, herbata i przetwory	2,3	3,5	9,3	7,2	-34,4	-8,2
Tytoń i papierosy	2,5	8,1	3,1	3,4	-1,2	22,9
Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	3,0	2,6	3,0	4,2	2,7	-2,2
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	14,0	13,6	20,9	13,6	-22,1	14,1
Produkty rolno-spożywcze ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, *op. cit.*

W strukturze eksportu rolno-spożywczego we wszystkich latach przeważały produkty pochodzenia roślinnego (tab. 1.4). W 2012 roku stanowiły one 57% wartości wywozu ogółem. W 2012 roku dynamika eksportu produktów roślinnych była także wyższa niż eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego, chociaż w latach 2010-2011 występowała sytuacja odwrotna. Działami produkcji żywności o szczególnie dużej wartości eksportu były: produkcja i przetwórstwo mięsa, produkcja i przetwórstwo owoców, warzyw i ziemniaków, produkcja cukru i wyrobów cukierniczych, przetwórstwo

¹⁹ *Sytuacja ekonomiczno-produkcyjna przemysłu spożywczego*, autorstwa J. Drożdż, R. Urbana, [w:] A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

stwo mleka, produkcja i przetwórstwo ryb, produkcja i przetwórstwo zbóż, a także produkcja tytoniu i wyrobów tytoniowych. Są to na ogół działy ściśle związane z krajowym rolnictwem, chociaż część z nich importuje także niektóre surowce do produkcji (np. przemysł mięsny, owocowo-warzywny, rybny). Działy te charakteryzowały się także wysoką przeważnie dynamiką wzrostu eksportu.

W strukturze importu rolno-spożywczego jeszcze większa była dominacja produktów pochodzenia roślinnego (tab. 1.4). W 2012 roku produkty te stanowiły prawie 66% wartości przywozu ogółem. W latach 2010-2011 import produktów pochodzenia roślinnego wykazywał także wyższą dynamikę wzrostu. W 2012 roku sytuacja ta uległa jednak odwróceniu. Grupami produktów rolno-spożywczych o szczególnie dużej wartości importu były: rośliny oleiste i ich przetwory (głównie olej palmowy, sojowy i słonecznikowy oraz śruta sojowa), mięso i jego przetwory, owoce, warzywa, ziemniaki i ich przetwory, ryby i ich przetwory oraz grupa złożona z kawy, herbaty i kakao. W większości działów o wysokim udziale i dynamice importu zakupy zagraniczne miały charakter surowcowy.

Działami odznaczającymi się dużą nadwyżką eksportu nad importem były sektory: mięsny (łącznie z drobiarskim), mleczarski, cukrowniczy i cukierniczy, owocowo-warzywny oraz tytoniowy. Sektory te należą do branż przemysłu rolno-spożywczego, które w procesie produkcji wykorzystują surowce dostarczane przez podstawowe dla dochodów rolniczych gałęzie polskiego rolnictwa. Grupami produktów o ujemnym saldzie obrotów handlowych były: rośliny oleiste i ich przetwory, kawa, herbata i kakao oraz napoje alkoholowe i bezalkoholowe. Dwie pierwsze z tych branż uzależnione są od importu surowców pochodzących z innych stref klimatycznych.

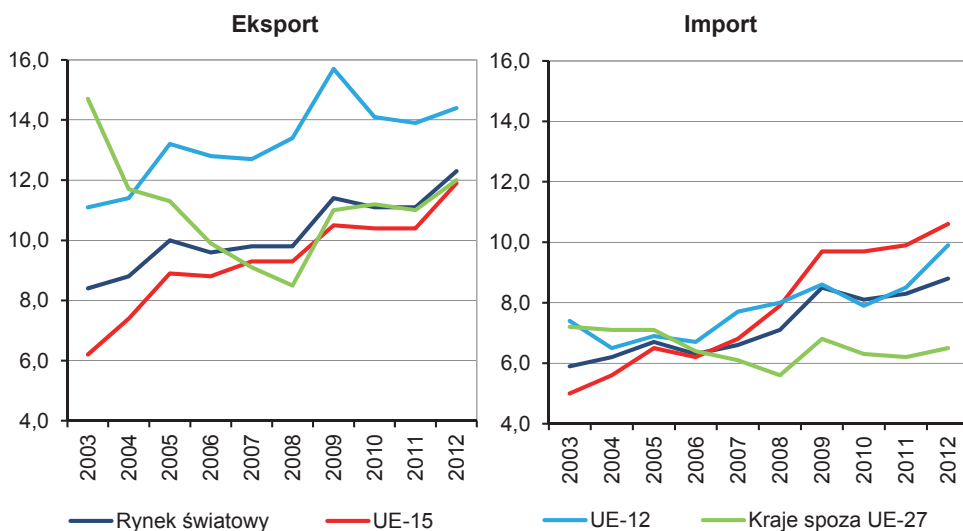
Dynamika obrotów handlowych wybranymi produktami przemysłu spożywczego w latach 2003-2012 (por. aneksy 1.5 i 1.6) wykazuje duże zróżnicowanie. Spośród tych produktów największą dynamikę eksportu odnotowano w grupie tytoniu i wyrobów tytoniowych, olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, przetworów zbożowych, wina, piwa, napojów bezalkoholowych, herbaty i kawy oraz przypraw. W grupach tych wysoka na ogół była również dynamika wzrostu importu. Trwałą tendencję wzrostową wykazywał ponadto import mięsa i przetworów, przetworów mleczarskich, a także odżywek i żywności dietetycznej. W pozostałych grupach produktów zarówno eksport, jak i import charakteryzowały się różnokierunkowymi zmianami.

1.4. Znaczenie wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski ogółem

Handel rolno-spożywczy od lat odgrywa ważną rolę w polskim handlu zagranicznym, ale w okresie członkostwa Polski w UE – dzięki wysokiej dynamice obrotów – wyraźnie zyskał jeszcze na znaczeniu (wykres 1.4). Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem przed akcesją kształtował się w granicach 8-9%, w kolejnych latach wzrósł do blisko 10%, a począwszy od 2009 roku oscyluje w granicach 11-12% (w 2012 roku wyniósł 12,3%). Udział importu rolno-spożywczego w imporcie ogółem

był niższy i w latach 2003-2008 wahał się w przedziale 6-7%. Od 2009 roku udział produktów rolno-spożywczych w całym naszym imporcie nieprzerwanie przekracza 8%. W 2012 roku wskaźnik ten wyniósł 8,8%. Różnica między udziałem produktów rolno-spożywczych w eksporcie ogółem a ich udziałem w imporcie w całym analizowanym okresie zwiększała się na korzyść eksportu i w 2012 roku wyniosła 3,5 p.p. Wzrost znaczenia wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym ogółem w latach 2009-2012 wynikał ze znacznie szybciej postępującej odbudowy po kryzysie eksportu produktów rolno-spożywczych niż eksportu pozostałych grup produktów.

Wykres 1.4. Udział obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski ogółem, według grup krajów^a (w proc.)



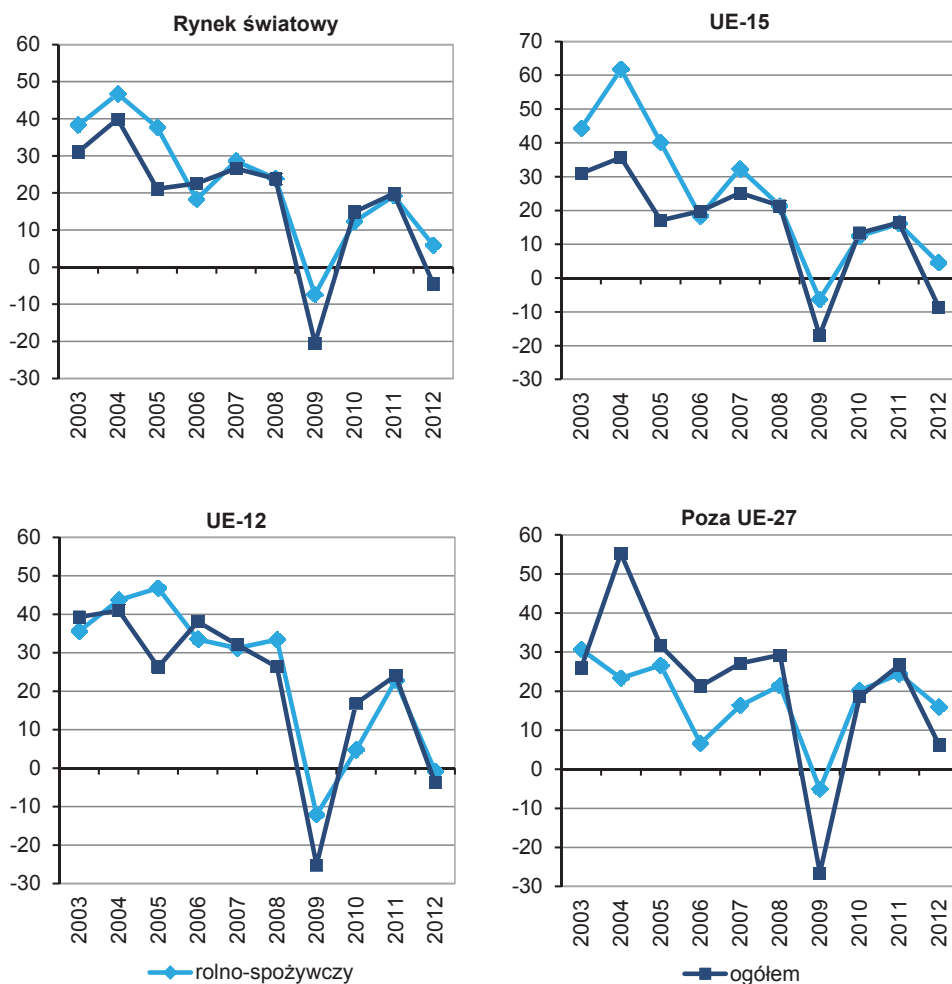
^a podane na wykresie wartości dotyczą całkowitych obrotów na rynku światowym

Źródło: M. Błaszczuk-Zawiła, E. Kaliszuk, *Zmiany w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na tle zmian w handlu Polski ogółem, materiał niepublikowany, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.*

Przez większość analizowanego okresu najwyższy udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem występował w handlu z nowymi państwami członkowskimi, do czego przyczyniło się głównie zniesienie barier w handlu rolno-spożywczym obowiązujących przed akcesją do UE. Mimo stosunkowo silnego spadku w latach 2010-2011 udział ten pozostał na relatywnie wysokim poziomie (w 2012 roku wyniósł 14,4%). W eksporcie do krajów UE-15 znaczenie eksportu rolno-spożywczego stopniowo wzrastało, niemniej przez większość czasu pozostawało niższe niż w pozostałych dwóch omawianych grupach krajów. W 2012 roku udział ten wyniósł 11,9%. W przypadku krajów trzecich w latach 2004-2008 notowano spadek znaczenia produktów rolno-spożywczych w eksporcie ogółem, a w kolejnych latach jego stopniowy wzrost. W 2012 roku osiągnął on poziom zbliżony do odnotowanego w relacjach z UE-15 (12%).

Jeśli chodzi o import rolno-spożywczy, to w analizowanym okresie on również zyskał na znaczeniu w stosunkach z obiema grupami państw członkowskich UE. Szczególnie duże zmiany zaszły w przypadku państw UE-15, w relacjach z którymi udział ten od 2009 roku stał się wyraźnie wyższy niż w pozostałych dwóch grupach krajów (por. wykres 1.4). W 2012 roku wyniósł on 10,6%. W imporcie z państw UE-12 dość silny wzrost tego udziału (do 9,9%, a więc do poziomu nieco tylko niższego niż w imporcie z UE-15) odnotowano w 2012 roku. W relacjach z krajami spoza UE-27 udział importu rolno-spożywczego w imporcie Polski ogółem był przez większość analizowanego okresu najniższy, wahał się w granicach 6-7%.

Wykres 1.5. Zmiany polskiego eksportu rolno-spożywczego i eksportu ogółem (w stosunku do roku poprzedniego, w proc.)



Źródło: M. Błaszczuk-Zawila, E. Kaliszuk, *Zmiany w polskim handlu...*, op. cit.

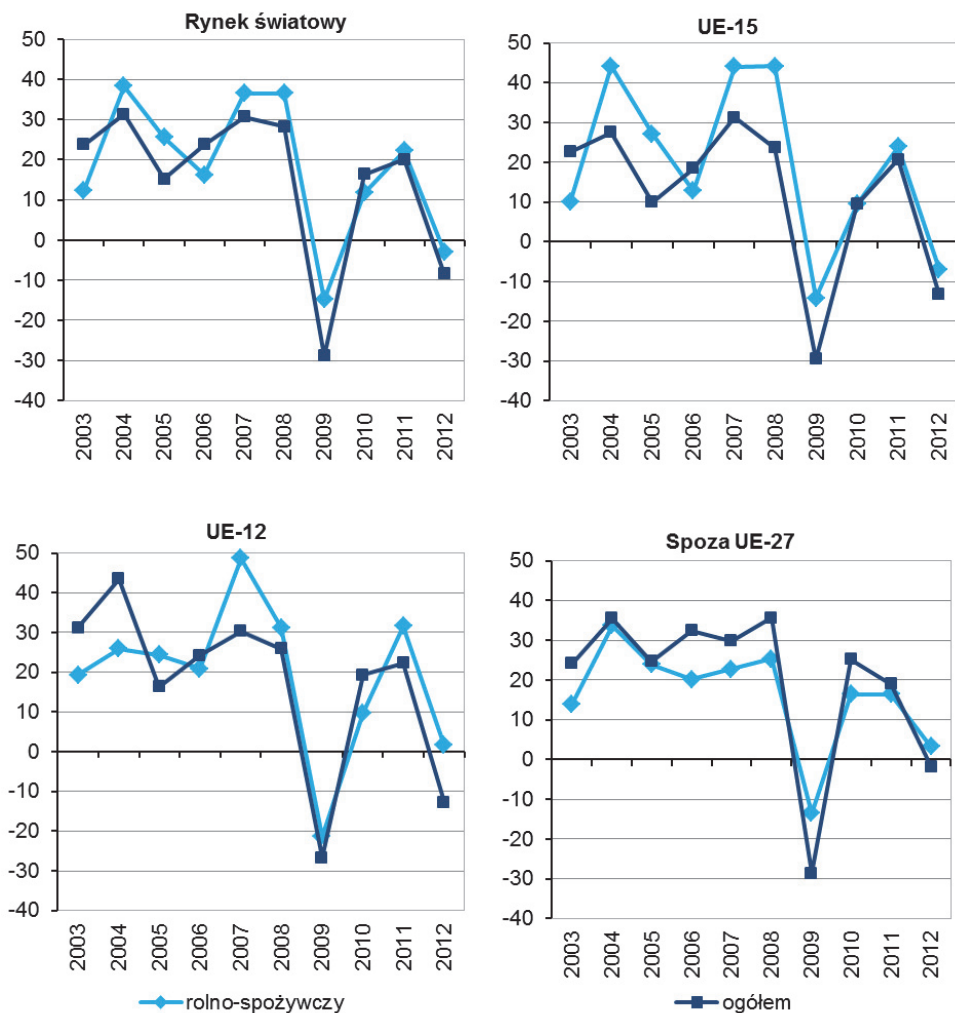
Średnioroczne tempo wzrostu polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych na rynek światowy było w latach 2004-2012 wyraźnie wyższe niż całego polskiego eksportu, co odzwierciedlało także sytuację w eksporcie do państw Unii Europejskiej (wykres 1.5). Do 2008 roku eksport rolno-spożywczy przeważnie rósł szybciej niż cały eksport, a w 2009 roku zmalał w mniejszym stopniu. W latach 2010-2011 stopy wzrostu zarówno eksportu produktów rolno-spożywczych na rynek światowy, jak i eksportu tych produktów do krajów UE-15 były zbliżone do tempa zmian całego polskiego eksportu do tych krajów, a w 2012 roku ponownie wyższe. W latach 2011-2012 podobne do siebie były tempa zmian eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów UE-12 i całego polskiego eksportu do tych krajów.

Eksport rolno-spożywczy do państw spoza UE-27 do 2008 roku rósł wolniej niż cały polski eksport do tych państw, zarówno średniorocznie, jak i w poszczególnych latach analizowanego okresu. W 2009 roku eksport rolno-spożywczy zmalał w mniejszym stopniu niż cały nasz eksport, w latach 2010-2011 obie stopy wzrostu były względnie wyrównane, a w 2012 roku eksport rolno-spożywczy do krajów trzecich wzrósł bardziej niż całkowity eksport do tych krajów.

Średnioroczne tempo wzrostu polskiego importu produktów rolno-spożywczych ze wszystkich krajów świata było w latach 2004-2008 wyższe niż importu z tych krajów (wykres 1.6). Podobna sytuacja miała miejsce w imporcie z państw UE, przy czym szczególnie duża różnica wystąpiła w imporcie z UE-15. Rok 2009 przyniósł mniejszy spadek importu rolno-spożywczego niż całego polskiego importu, zarówno jeśli chodzi o całkowitą wymianę handlową, jak i wymianę z krajami Unii. W kolejnym roku stopa wzrostu importu rolno-spożywczego była wyjątkowo nieco niższa niż całego polskiego importu (podobnie jak z UE-12), ale w latach 2011-2012 relacje te ponownie się odwróciły.

Import rolno-spożywczy z krajów spoza UE-27 do 2008 roku rozwijał się wolniej niż cały import z tych krajów. Załamanie importu rolno-spożywczego, jakie miało miejsce w 2009 roku było także mniejsze niż importu ogółem. W latach 2010-2011 wzrost importu rolno-spożywczego był ponownie mniejszy niż całego importu, ale rok 2012 przyniósł odwrócenie tej tendencji (import rolno-spożywczy wzrósł, podczas gdy import ogółem uległ zmniejszeniu).

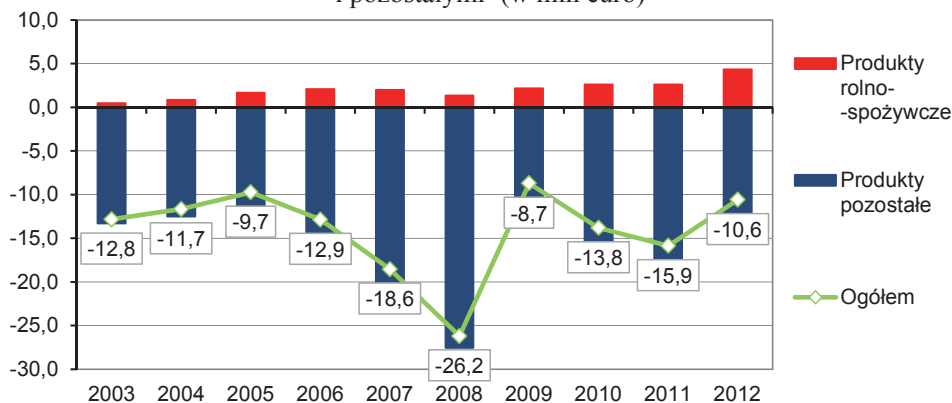
Wykres 1.6. Zmiany polskiego importu rolno-spożywczego i importu ogółem (w stosunku do roku poprzedniego, w proc.)



Źródło: M. Błaszczuk-Zawila, E. Kaliszuk, *Zmiany w polskim handlu...*, op. cit.

Sektor rolno-spożywczy jest jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. W warunkach znaczącego deficytu, który występuje w polskim handlu produktami nieżywnościowymi (w 2012 roku 14,9 mln euro), wysoka nadwyżka w handlu produktami rolno-spożywczymi (4,3 mln euro) ma zatem ogromne znaczenie dla naszego bilansu handlowego i płatniczego. W 2012 roku wywarła ona także istotny wpływ na kierunek zmian salda wymiany handlowej Polski ogółem (deficyt zmniejszył się o 1/3) – por. wykres 1.7.

Wykres 1.7. Saldo obrotów handlowych Polski produktami rolno-spożywczymi i pozostałymi^a (w mln euro)



^a podane na wykresie wartości dotyczą salda handlu zagranicznego Polski ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

Szerokie powiązania z rynkami zagranicznymi służą nie tylko pozyskiwaniu rynków zbytu dla polskiej żywności, ale stały się także czynnikiem stabilizującym cały rynek wewnętrzny, ograniczającym uzależnienie bieżącej sytuacji od wahań koniunktury na rynkach zewnętrznych i gry politycznej. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, szybsza dynamika eksportu rolno-spożywczego niż całego eksportu na rynek światowy i rosnący udział żywności w polskim eksporcie ogółem wyraźnie potwierdzają pozytywne zmiany strukturalne, jakie dokonały się w polskim sektorze rolno-spożywczym oraz ich rosnące znaczenie dla gospodarki narodowej²⁰.

1.5. Udział Polski w wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej

Z porównania średniego tempa wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski i krajów Unii Europejskiej wynika, że w pierwszych latach członkostwa (2004-2007) tempo to w Polsce wyniosło 26,1% i było ponad trzyipółkrotnie wyższe niż w całej Wspólnocie (7,3%). Wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego był szczególnie wysoki w porównaniu z krajami UE-15 (6,3%), ale wyższy również od stopy wzrostu eksportu pozostałych nowych państw członkowskich (UE-11), chociaż w tym przypadku różnica była mniejsza (21,6% rocznie). Poprawa międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskiego sektora żywnościowego była zatem wyraźna (tab. 1.5).

W latach 2008-2012 tempo wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski było już niższe aniżeli we wcześniejszym okresie i wyniosło 11,7%. Nadal było jednak znacznie wyższe niż w całej Wspólnocie (6,2%), a zwłaszcza w stosunku do krajów

²⁰ I. Szczepaniak, *Wyniki handlu...*, op. cit.

UE-15 (5,4%). Wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego był natomiast nieco niższy w porównaniu ze stopą wzrostu eksportu pozostałych nowych państw członkowskich, która w tym okresie wyniosła 14,8%. Dobrą koniunkturę i nowe możliwości sprzedaży najwyraźniej wykorzystała nie tylko Polska, ale większość krajów UE-12.

Tabela 1.5. Dynamika eksportu i importu produktów rolno-spożywczych Polski na tle Unii Europejskiej (*intra EU* i *extra EU*)

Strumień handlu	Kraje	2012			Średnie roczne tempo zmian ^b w latach					
		2003 = 100	2007 = 100	2011 = 100	2004-2012		2004-2007		2008-2012	
					w mld euro	w proc.	w mld euro	w proc.	w mld euro	w proc.
Eksport	UE-27 ^a	179,1	135,2	106,8	20,7	6,7	19,9	7,3	21,8	6,2
	UE-15	165,7	130,0	105,6	16,4	5,8	16,0	6,3	17,1	5,4
	UE-12 ^a	436,1	189,7	116,3	4,3	17,8	3,9	23,1	4,7	13,7
	UE-11 ^a	434,4	199,0	116,3	2,9	17,7	2,3	21,6	3,3	14,8
	Polska	439,3	173,5	116,5	1,4	17,9	1,6	26,1	1,4	11,7
Import	UE-27 ^a	173,8	128,8	104,7	20,2	6,3	21,5	7,8	18,5	5,2
	UE-15	164,1	126,1	104,3	16,6	5,7	17,5	6,8	15,4	4,8
	UE-12 ^a	339,4	155,8	108,1	3,7	14,5	4,0	21,5	3,1	9,3
	UE-11 ^a	326,4	152,3	108,5	2,5	14,0	2,9	21,0	2,1	8,8
	Polska	377,0	165,5	107,1	1,1	15,9	1,1	22,9	1,0	10,6

^a do 2006 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12 oraz UE-9 i UE-11);

^b Średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano wykorzystując koncepcję procentu składanego (B. Luderer, V. Nollau, K. Veters, *Mathematical Formulas...*, op. cit., s. 34).

Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

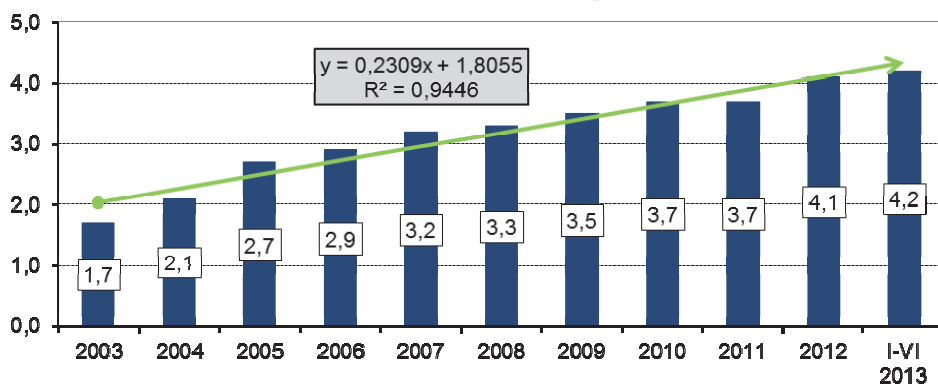
Sytuacja w imporcie rolno-spożywczym po akcesji Polski do UE przedstawia się nieco inaczej. Średnie tempo wzrostu polskiego importu zarówno w latach 2004-2007, jak i w latach 2008-2012 (odpowiednio 22,9% i 10,6%) było znacząco wyższe niż w krajach UE-15 (6,8% i 4,8%) i niewiele wyższe niż w krajach UE-11 (21,0% i 8,8%). Świadczy to o wyjątkowo szybkim rozwoju importu rolno-spożywczego Polski na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej (tab. 1.5).

W całym okresie członkostwa Polski w UE eksport rolno-spożywczy zwiększył się prawie czteroipółkrotnie, import – blisko czterokrotnie, a dodatnie saldo obrotów – ponad dziewięćipółkrotnie. Dynamika wzrostu obrotów handlu rolno-spożywczego Polski była tylko niewiele wyższa niż pozostałych nowych państw członkowskich i dwu-, trzykrotnie wyższa w porównaniu z krajami „Piętnastki”. To co natomiast wyróżnia Polskę zdecydowanie na tle całej Wspólnoty, to wyraźna poprawa dodatniego salda wymiany produktami rolno-spożywczymi.

Szybki wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, jaki dokonał się w nowych państwach członkowskich z chwilą ich wstąpienia do UE, nie wpłynął w sposób znaczący na zmiany tempa rozwoju wymiany handlowej państw „Piętnastki”. Rozszerzenie UE nie zaburzyło zatem równowagi handlowej tego Ugrupowania. Może to jednak świadczyć także o „słabości” nowych państw członkowskich, gdyż mimo szybkiego tempa wzrostu obrotów handlowych państw UE-12, ich udział w wymianie produktami rolno-spożywczymi UE pozostaje niewielki. Wprawdzie w eksporcie rolno-spożywczym ogółem zwiększył się on z ok. 5% w 2003 roku do 12% w 2012 roku, ale wartość eksportu państw UE-12 zwiększyła się w tym okresie znacznie mniej niż państw UE-15. Jednakże, chociaż ogólna pozycja nowych państw członkowskich jako eksporterów żywności na tle całej Wspólnoty jest nadal słaba, to ich powiązania z rynkiem unijnym są coraz silniejsze.

Rozwój eksportu rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w UE przyczynił się do istotnego zwiększenia naszego udziału w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym UE – z 1,7% w 2003 roku, 3,2% w 2007 roku do 4,1% w 2012 roku i 4,2% w I półroczu 2013 roku (wykres 1.8). Wyznaczona funkcja trendu udziału Polski w unijnym eksporcie rolno-spożywczym w okresie członkostwa Polski w UE, mająca postać funkcji liniowej, charakteryzuje się wysokim stopniem dopasowania do danych empirycznych. Wyniki analizy regresji są statystycznie istotne, na co wskazuje bardzo wysoka wartość współczynnika determinacji R^2 (0,9446), świadcząca również o silnej autokorelacji wyrazów w szeregu czasowym. Mimo niewątpliwego postępu, jaki dokonał się w tej dziedzinie, Polska nadal nie należy jednak do najbardziej liczących się eksporterów żywności na świecie.

Wykres 1.8. Udział Polski w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej (intra EU i extra EU, w proc.)



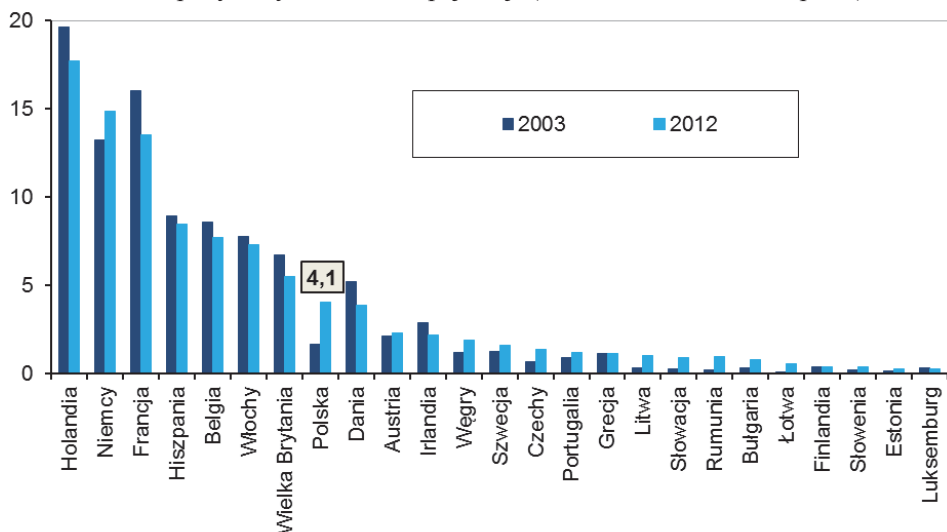
Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Porównanie wskaźników pokrycia importu produktów rolno-spożywczych eksportem tych produktów w Polsce (wahających się w granicach 1,2-1,3) ze wskaźnikami uzyskanymi na poziomie całej Unii Europejskiej (oscylującymi wokół 0,95-0,98)

wskazuje jednak, że wskaźniki te w UE są dużo niższe niż w Polsce i w latach 2003-2012 nie przekraczały jednego. Pozwala to sądzić, że Polska – przeciwnie niż cała Unia Europejska – posiada przewagi komparatywne w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. Potwierdzają to zresztą badania przeprowadzone przy użyciu innych wskaźników²¹.

Analiza struktury eksportu rolno-spożywczego UE (*intra EU i extra EU*), w której Polska z 4,1% udziałem znalazła się w 2012 roku na ósmym miejscu (przed rokiem z udziałem 3,7% na miejscu jedenastym), potwierdza wciąż niezbyt mocną pozycję naszego kraju na rynku unijnym. Polska pozostaje daleko w tyle za największymi eksporterami żywności, takimi jak: Holandia, Niemcy, Francja czy Hiszpania (por. wykres 1.9, aneks 1.7). Z całą pewnością pozycja Polski na unijnym rynku rolno-spożywczym nadal nie odpowiada ani potencjałowi ekonomicznemu, ani też ambicjom i oczekiwaniom naszych producentów żywności.

Wykres 1.9. Udział poszczególnych krajów w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej^a (*intra EU i extra EU*, w proc.)



^a na wykresie nie ma danych dotyczących Cypru i Malty, jako mających minimalne znaczenie

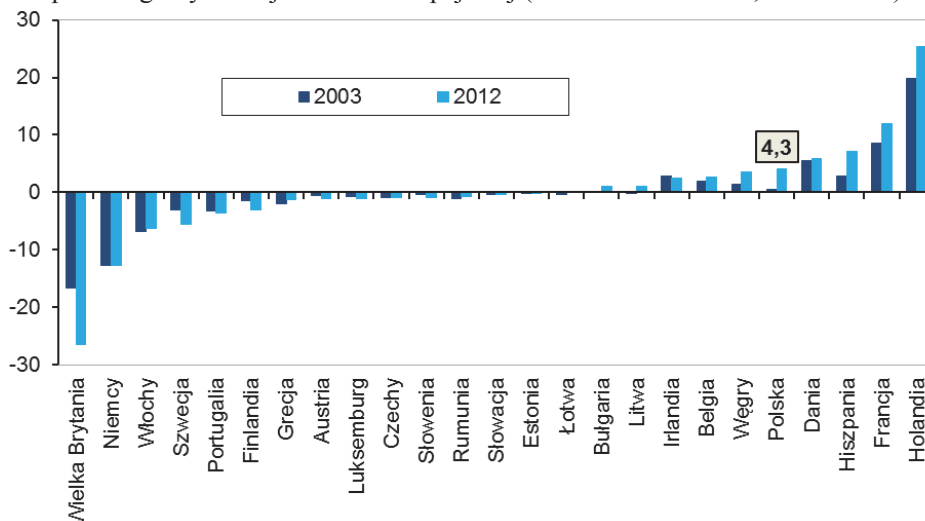
Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Do bardziej optymistycznych wniosków skłania analiza wartości salda wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi poszczególnych państw członkowskich UE. Otóż Polska w 2012 roku z saldem obrotów w wysokości 4,3 mld euro znalazła się na piątym miejscu (przed rokiem z saldem 2,6 mld euro na miejscu ósmym) wśród jede-

²¹ Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 51-70.

nastu krajów Unii Europejskiej posiadających dodatnie saldo tej wymiany (por. wykres 1.10, aneks 1.7). Unia Europejska jako całość jest importerem netto żywności. Największymi importerami (jak i importerami netto) są niezmiennie: Wielka Brytania, Niemcy i Włochy. Z kolei najwyższym dodatnim saldem charakteryzują się: Holandia, Francja, Hiszpania oraz Dania. Spośród państw UE-12 największe dodatnie saldo obrotów handlowych tą grupą produktów ma Polska, a następnie Węgry, Litwa i Bułgaria. Wartość importu produktów rolno-spożywczych siedmiu nowych państw członkowskich przekracza wartość ich eksportu.

Wykres 1.10. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi poszczególnych krajów Unii Europejskiej (*intra EU* i *extra EU*, w mld euro)



^a na wykresie nie ma danych dotyczących Cypru i Malty, jako mających minimalne znaczenie

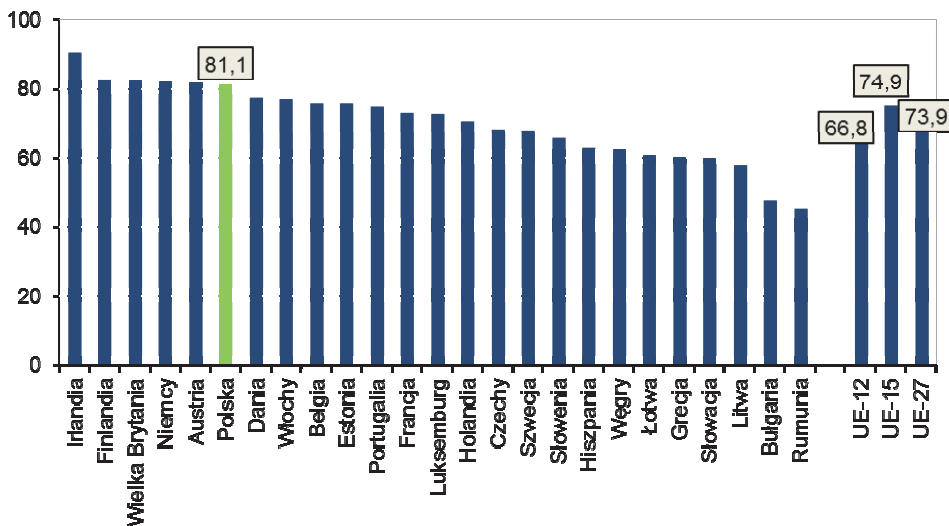
Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Wysokie dodatnie saldo handlu zagranicznego jest dowodem na opłacalność polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych. Trudno bowiem przypuszczać, że przedsiębiorstwa działające zgodnie z zasadami gospodarki rynkowej decydują się na eksport trwale nieopłacalny, a ponoszone straty pokrywają z zysków osiągniętych na rynku krajowym (oczywiście możliwy jest incydentalny eksport po cenach nie pokrywających kosztów, jeśli przedsiębiorstwu zależy na obecności na rynku, a spodziewana jest poprawa koniunktury).

Jak już wspomniano wcześniej, przedmiotem polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi są przede wszystkim produkty przemysłu spożywczego. W latach 2002-2012 udział tych produktów w polskim eksporcie rolno-spożywczym był względnie wyrównany i w 2012 roku wyniósł ponad 81%, podczas gdy przeciętnie w UE tylko 74% (wykres 1.11). Polska należy jednocześnie do tych państw UE, w których udział ten należy do najwyższych – w 2012 roku zajmowała pod tym względem szóstą pozycję wśród krajów Unii Europejskiej. Taka struktura eksportu,

jak wynika z poprzednich analiz, jest zjawiskiem bardzo korzystnym, gdyż podmioty sektora realizując wyższą wartość dodaną, lepiej wykorzystują posiadane zasoby i osiągają wyższe zyski.

Wykres 1.11. Udział produktów przemysłu spożywczego w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku (w proc.)



Uwaga: na wykresie nie ma danych dotyczących Cypru i Malty, jako mających minimalne znaczenie
 Źródło: obliczenia M. Bulkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Z dokonanej analizy wynika, że rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy można uznać za „niezwykły” tylko wówczas, jeśli rozpatruje się go nie uwzględniając zmian w handlu pozostałych nowych państw członkowskich. Średnia roczna stopa wzrostu polskiego eksportu rolno-spożywczego była wprawdzie w latach 2003-2012 wyższa niż średnia roczna stopa wzrostu eksportu państw UE-11, ale różnica ta była tak niewielka, że trudno uznać wyniki Polski za dużo lepsze niż innych państw regionu. Dekada okazała się okresem zbyt krótkim, aby Polska stała się jednym z czołowych unijnych eksporterów żywności. Obecna pozycja w unijnym eksporcie jest jednak ogromnym osiągnięciem w porównaniu z okresem poprzedzającym członkostwo, zwłaszcza w kontekście postępu, jaki dokonał się w całym sektorze rolno-spożywczym po akcesji Polski do UE. Optymizmem napawa ponadto fakt, że polska gospodarka żywnościowa ma wciąż jeszcze możliwości rozwoju eksportu na rynek światowy, w tym na rynek unijny.

1.6. Uwarunkowania rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Dynamiczny rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w UE i silne powiązanie polskiego sektora żywnościowego z rynkami zagranicznymi, wśród których dominującą rolę odgrywa

rynek Unii Europejskiej, powoduje, że sektor ten staje się coraz bardziej wrażliwy na zmiany czynników determinujących handel rolno-spożywczy. Podstawowe znaczenie mają tu dwie grupy czynników, tj.: koniunktura na rynkach zewnętrznych (w tym zwłaszcza załamania koniunktury lub kryzysy gospodarcze na rynkach dużych odbiorców), w dużej mierze odpowiadająca również za zmiany cen żywności na rynku światowym, oraz polityka handlowa, której jednym z instrumentów są kursy walutowe.

Koniunktura gospodarcza na rynkach zewnętrznych jest kluczowym czynnikiem stymulującym rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Utrzymująca się w wielu krajach trudna sytuacja ekonomiczna skutkuje spadkiem popytu wewnętrznego w tych krajach. Dotyczy to również popytu na żywność, chociaż skala jego spadku na rynku żywnościowym jest niższa niż na pozostałych rynkach. Główne gospodarki światowe co prawda powoli wychodzą z kryzysu, ale dynamika tego procesu jest różna w poszczególnych regionach²². Największe tempo wzrostu przewidywane jest w krajach rozwijających się, co w dalszej perspektywie może stworzyć szanse zwiększenia eksportu do tych krajów. Wolniej niż zakładano, będzie natomiast rozwijać się gospodarka USA. Z kolei rozwój gospodarki UE może przyspieszyć w drugiej połowie 2013 roku i pierwszej połowie 2014 roku, co zwiększy możliwości wzrostu eksportu żywności do krajów UE. Jeżeli nie będzie nieoczekiwanych przeszkód politycznych lub administracyjnych, w mniejszym stopniu może zwiększyć się także eksport na rynki wschodnie.

Koniunktura gospodarcza warunkuje w dużej mierze relacje popytu i podaży (zarówno w kraju, jak i zagranicą), a w efekcie zmiany cen żywności i możliwości lokowania produktów na zagranicznych rynkach zbytu. Obecnie mamy do czynienia z bardzo wysokimi światowymi cenami większości produktów pochodzenia rolniczego. Publikowane przez FAO indeksy cen żywności na rynku światowym od 2007 roku utrzymują się na bardzo wysokim poziomie i wskazują na jej realne drożenie²³. Dynamiczny wzrost cen produktów rolno-spożywczych z jednej strony jest potwierdzeniem dobrej koniunktury na światowym rynku żywnościowym, ale z drugiej strony drogie produkty rolne i drogie przetwory spożywcze mogą stanowić czynnik hamujący popyt na żywność zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach światowych.

Do wzrostu cen produktów pochodzenia rolniczego, oprócz samej inflacji, przyczyniło się wiele czynników. Przede wszystkim należy wymienić dynamiczny rozwój krajów rozwijających się (w tym poprawę sytuacji dochodowej ludności tych krajów), który prowadzi do znacznie wyższego popytu na żywność oraz do zmiany struktury tego popytu (w efekcie zmian nawyków żywnościowych i preferencji konsumentów). Nie bez znaczenia jest również wzrost cen kopalnych surowców energetycznych, skutkujący wzrostem popytu na surowce pochodzenia rolniczego wykorzystywane w produkcji energii (produkcja biopaliw). Także zmieniające się warunki

²² „Handel zagraniczny produktami...”, op. cit.

²³ W 2012 roku indeks cen żywności według FAO (2002-2004 = 100) wyniósł 212%, w tym cukru 306%, zbóż 241%, olejów i tłuszczów 225%, produktów mleczarskich 189% i mięsa 175% (za: *Food Outlook Global Market Analysis*, FAO, May 2013).

klimatyczne (w tym głównie anomalie pogodowe) mogą powodować okresowe spadki produkcji żywności w krajach będących dużymi jej eksporterami, a w konsekwencji spadek podaży na rynku światowym. Za jedną z głównych przyczyn gwałtownych zmian cen żywności uznaje się ponadto działania spekulacyjne międzynarodowych instytucji finansowych i korporacji transnarodowych (KTN)²⁴.

Polityka handlowa jest częścią polityki gospodarczej i służy realizowaniu celów w sferze handlu zagranicznego i stosunków międzynarodowych²⁵. Po akcesji do Unii Europejskiej polityka handlowa w sektorze żywnościowym stała się elementem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i uwzględnia wszystkie uwarunkowania wynikające z regulacji rynkowych oraz zasad wsparcia rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Polityka handlowa obejmuje także narzędzia sterujące, które są wynikiem wielostronnych i bilateralnych porozumień handlowych, oraz instrumenty dotyczące całej gospodarki, w tym kurs walutowy²⁶.

Kurs walutowy jest jednym z najważniejszych narzędzi sterujących w handlu zagranicznym, gdyż decyduje w dużej mierze o opłacalności transakcji handlowych. Bardzo dobre wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w UE (wysoki eksport i dodatnie saldo obrotów), świadczące o konkurencyjności naszych producentów żywności i utrzymującej się opłacalności eksportu rolno-spożywczego, wskazują jednak, że wpływ wahań kursów walutowych na rozwój tej wymiany nie był znaczący. Przeprowadzona analiza korelacji i regresji²⁷ wykazała niewielki i nieistotny statystycznie wpływ kursu euro²⁸ na saldo handlu zagranicznego z państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Obroty handlowe systematycznie rosły, a saldo poprawiało się zarówno w warunkach aprecjacji, jak i deprecjacji złotego względem waluty unijnej. Odmienna sytuacja występowała w handlu

²⁴ P. Chechelski, *Makroekonomiczne determinanty wpływające na wzrost i niestabilność cen żywności na świecie w pierwszej dekadzie XXI wieku*, [w:] R. Borowiecki, M. Dziura (red.), *Globalne i regionalne wyzwania restrukturyzacji przedsiębiorstw i gospodarek*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wyd. Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 201-221; *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

²⁵ J. Rymarczyk, *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2012.

²⁶ P. Szajner, *Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach*, seria „Studia i Monografie”, nr 146, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 10.

²⁷ *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

²⁸ Od połowy 2004 r. aż do połowy 2008 r. miała miejsce znaczna aprecjacja złotego (według notowań NBP średni kurs euro w 2004 roku wynosił 4,5340 zł, a w 2008 roku – 3,5166 zł), która nie spowodowała jednak dużego ograniczenia tempa wzrostu eksportu rolno-spożywczego, choć niewątpliwie mniejsza była jego opłacalność. Począwszy od sierpnia 2008 roku następowała stopniowa deprecjacja złotego, w efekcie której średni kurs euro w 2009 roku wyniósł 4,3273 zł. W 2010 roku nastąpiło ponowne wzmocnienie złotego, a kurs euro wyniósł 3,9946 zł. Od połowy 2011 roku ponownie mieliśmy do czynienia z deprecjacją złotego, w efekcie czego odnotowano w tym roku średni kurs euro w wysokości 4,1198 zł. W kolejnych latach następowała dalsza deprecjacja złotego – w 2012 roku średni kurs euro wyniósł 4,1850 zł, a w okresie pierwszych trzech kwartałów 2013 roku – 4,2016 zł. Kurs euro kształtujący się powyżej 4,00 zł uznawany jest przez ekspertów za zapewniający opłacalność eksportu rolno-spożywczego.

z krajami spoza UE (mającym jednak dużo mniejsze znaczenie niż handel z UE), gdzie wyraźny był wpływ zmian kursu dolara amerykańskiego²⁹ na poziom salda.

Oznacza to, że chociaż zmiany kursów walutowych miały niewątpliwie istotny wpływ na opłacalność transakcji eksportowych i importowych w poszczególnych latach oraz odgrywały kluczową rolę w kształtowaniu bieżących kosztowo-cenowych przewag konkurencyjnych krajowych producentów, to wyniki polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w niewielkim stopniu były determinowane zmiennością kursu walutowego. Większe znaczenie miał popyt na polską żywność na rynkach zewnętrznych oraz utrzymująca się konkurencyjność polskiej oferty produktowej.

Wsparcie rynkowe sektora rolno-spożywczego wynikające ze Wspólnej Polityki Rolnej, z którego po akcesji polscy przedsiębiorcy mogli korzystać na równi z przedsiębiorcami unijnymi, w szczególności obejmowało: działania interwencyjne, subsydiowanie eksportu do krajów trzecich, dopłaty do produkcji wybranych produktów rolno-spożywczych oraz wsparcie konsumpcji i promocji. W latach 2004-2012 sektor rolno-spożywczy w Polsce uzyskał z tego tytułu wsparcie w wysokości 10,7 mld zł. Wsparcie rynkowe sektora rolno-spożywczego środkami publicznymi sukcesywnie wzrastało w latach 2004-2009, ale później Komisja Europejska stopniowo je ograniczała, co związane było z reformą WPR, która zakładała likwidację niektórych form wsparcia rynku³⁰. Instrumenty te na sferę przetwórstwa i wzrost konkurencyjności naszych produktów żywnościowych na rynku międzynarodowym oddziaływały jednak tylko w sposób pośredni. Działania te z całą pewnością wpłynęły na stabilizację rynków podstawowych produktów rolnych, a tym samym na stabilność warunków funkcjonowania firm spożywczych w Polsce i możliwości ich ekspansji na rynki zagraniczne, ale trudno uznać, że miały dotychczas czy też będą miały w przyszłości decydujący wpływ na tę sferę działalności podmiotów sektora.

Analiza powyższych uwarunkowań pozwala przewidywać, że najbliższe lata powinny być okresem dalszego rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, przy czym w większym stopniu wzrostu eksportu niż importu. Dalszej poprawie powinno ulec zatem saldo wymiany. Poprawa koniunktury gospodarczej w Unii Europejskiej oraz deprecjacja złotego w stosunku do euro mogą przyczynić się do poprawy pozycji konkurencyjnej polskich producentów na rynku unijnym, który jest głównym rynkiem zbytu produktów rolno-spożywczych.

²⁹ Aprecjacja złotego wobec dolara amerykańskiego w latach 2003-2008 (według notowań NBP średni kurs USD w 2003 roku wyniósł 1,131 zł, a w 2008 roku – 1,460 zł) skutkowałą pogarszającym się saldem. W kolejnym okresie deprecjacja złotego (średni kurs USD w 2009 roku wyniósł 1,389 zł, w 2010 roku – 1,325 zł, w 2011 roku – 1,1390 zł, w 2012 roku – 1,285 zł, a w okresie I-IX 2013 roku – 1,318 zł) była jednym z czynników poprawy opłacalności transakcji eksportowych i wzrostu salda obrotów z krajami trzecimi.

³⁰ M. Tereszczuk, *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (3). Potencjał konkurencyjny – wybrane elementy*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 73, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 61-82.

2. Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi w oparciu o wybrane wskaźniki

Pojęcie „pozycja konkurencyjna” odnosi się najczęściej do udziału gospodarki danego kraju w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, czyli w międzynarodowej wymianie produktów oraz czynników wytwórczych³¹. Do pomiaru pozycji konkurencyjnej mają zastosowanie zwykle miary wynikowe. Pozwalają one na ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości, nie wyjaśniając przyczyn takiego stanu ukształtowania się pozycji konkurencyjnej danej gospodarki. J. Misala dzieli mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej na dwie grupy: ilościowe i kosztowo-cenowe (tab. 2.1)³². Zdecydowana większość z nich bazuje na danych o strumieniach handlu zagranicznego (eksportcie i imporcie), zarówno na danych wartościowych, jak i ilościowych. Każdy ze wskaźników ma swoje zalety i wady. Aby w sposób miarodajny dokonać analizy konkurencyjności, nie należy ograniczać się do zastosowania tylko jednego wskaźnika.

Tabela 2.1. Mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej

Ilościowe mierniki pozycji konkurencyjnej	
Mierniki proste	Mierniki otrzymywane przy wykorzystaniu odpowiednich metod
<ul style="list-style-type: none"> • Udziały w obrotach międzynarodowych • Salda obrotów towarami i usługami • Salda obrotów bieżących • Salda obrotów dewizowych • Wskaźnik penetracji importowej • Wskaźnik zorientowania proeksportowego • Wskaźniki relacji eksportowo-importowych (np. wskaźnik specjalizacji, wskaźniki relatywnej orientacji eksportowej, wskaźniki pokrycia importu przez eksport, wskaźnik Lafaya) • Wskaźniki eksportu hipotetycznego 	<ul style="list-style-type: none"> • Wskaźniki ujawnionej przewagi względnej • Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego • Wskaźniki konkurencyjności eksportu uzyskane przy odpowiedniej dekompozycji wskaźników eksportu hipotetycznego • Wskaźniki bazujące na metodzie stałych udziałów w rynku
Kosztowo-cenowe mierniki pozycji konkurencyjnej	
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Terms of trade</i> • Ceny i koszty jednostkowe w różnych ujęciach i przekrojach • Ceny relatywne • Kursy walutowe, zwłaszcza tzw. kursy efektywne 	

Źródło: J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005, s. 300.

³¹ J. Misala, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, „Prace i Materiały” 1995, nr 141, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa; J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

³² J. Misala, *Wymiana międzynarodowa...*, op. cit., s. 300.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki analizy zmian pozycji konkurencyjnej, przeprowadzonej w oparciu o cztery wskaźniki: dwa mierniki bazujące na strumieniach eksportu, tj. wskaźniki SI i RCA oraz dwa mierniki odnoszące się do relacji eksportowo-importowych, tj. wskaźniki TC i Lafaya. Wyżej wymienione mierniki świadczą o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów. Taki rodzaj wymiany jest zazwyczaj utożsamiany z posiadaniem przez dany kraj przewag komparatywnych w produkcji takich wyrobów. Specjalizacja w produkcji i eksporcie określonych produktów znajduje odbicie m.in. w rosnącej nadwyżce obrotów handlowych tymi produktami.

Analizę wyżej wymienionych wskaźników przeprowadzono w oparciu o dane handlowe pochodzące z bazy WITS – *World Integrated Trade Solution* (Comtrade, HS – Harmonized System, 2002 oraz 1996), wyrażone w USD. Okres objęty analizą obejmuje lata 2003-2012.

2.1. Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI)

Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI) pozwala na porównanie udziału danej grupy produktów w eksporcie danego kraju na określony rynek z udziałem tej grupy produktów w eksporcie badanego kraju na rynek światowy. Wskaźnik ten można wyrazić wzorem:

$$SI_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^N X_{iw}}$$

gdzie:

SI_{ij} – wskaźnik specjalizacji w polskim eksporcie i -tej grupy produktów na j -ty rynek,

X_{ij} – polski eksport i -tej grupy produktów na j -ty rynek,

X_{iw} – polski eksport i -tej grupy produktów na rynek światowy,

N – liczba grup produktów (tutaj: cały eksport).

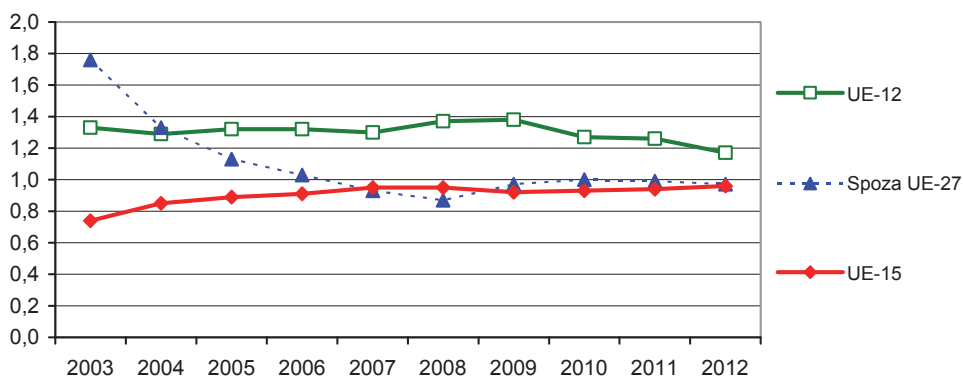
W opracowaniu wskaźnik specjalizacji wykorzystano do porównania struktury polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do poszczególnych krajów/grup krajów ze strukturą eksportu rolno-spożywczego Polski ogółem, według działów.

Wartość wskaźnika SI powyżej jedności informuje o specjalizowaniu się Polski w eksporcie danej grupy produktów na konkretny rynek. Jeżeli wartość tego wskaźnika jest niższa od jedności, oznacza to, że Polska nie posiada takiej specjalizacji. Wskaźniki specjalizacji przeanalizowano w kilku ujęciach: w eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem do poszczególnych grup krajów, w eksporcie rolno-spożywczym według działów do poszczególnych grup krajów oraz w eksporcie rolno-spożywczym ogółem do poszczególnych krajów (w ujęciu bilateralnym).

2.1.1. Wskaźniki specjalizacji w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych grup krajów

W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej wyraźnie zmalał wskaźnik specjalizacji w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do krajów spoza UE (wykres 2.1). Wzrósł natomiast, szczególnie w pierwszych latach po akcesji, wskaźnik specjalizacji w eksporcie do krajów „Piętnastki”. W 2012 roku udział produktów rolno-spożywczych w dostawach na oba rynki był jednak niższy niż ich udział w eksporcie na rynek światowy (wskaźnik specjalizacji SI wyniósł odpowiednio 0,97 i 0,96). Obniżył się wskaźnik specjalizacji w polskim eksporcie rolno-spożywczym do nowych państw członkowskich UE, ale nadal był większy od jedności ($SI = 1,17$).

Wykres 2.1. Wskaźnik specjalizacji w eksporcie rolno-spożywczym Polski według grup państw



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2012 roku Polska posiadała specjalizację w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15 w zaledwie siedmiu (z 24) działach HS, które stanowiły 38% eksportu na ten rynek. W eksporcie do państw UE-12 i krajów spoza UE liczba grup produktów, w zakresie których Polska posiadała specjalizację była wyższa – wyniosła odpowiednio 14 i 11. Stanowiło to 83% polskiego eksportu rolno-spożywczego do nowych państw członkowskich UE i 64% eksportu do krajów trzecich.

W eksporcie do państw UE-15 Polska posiadała specjalizację w tych grupach produktów, w których nie specjalizowała się w dostawach do krajów spoza UE oraz państw UE-12 (z wyjątkiem przetworów z mięsa i ryb, odpadów i pasz dla zwierząt oraz tytoniu i wyrobów tytoniowych)³³. Wskaźniki SI powyżej jedności w eksporcie do krajów „Piętnastki” w 2012 roku odnotowano w takich grupach produktów, jak: ryby i owoce morza ($SI = 1,47$), zboża oraz nasiona i owoce oleiste (1,38), tytoń i wy-

³³ Specyfika wskaźnika specjalizacji sprawiała (porównanie struktury eksportu rolno-spożywczego według działów do poszczególnych grup krajów do struktury eksportu na rynek światowy), że Polska nie może mieć specjalizacji w eksporcie do wszystkich trzech wyróżnionych grup krajów, tj. UE-15, UE-12 oraz krajów spoza UE.

roby tytoniowe (1,23), przetwory z mięsa i ryb (1,18), pozostałe produkty zwierzęce (1,15), przetwory z owoców i warzyw (1,10) oraz odpady i pasze dla zwierząt (1,00) – por. tab. 2.2 i aneksy 2.1-2.3.

Tabela 2.2. Wskaźniki specjalizacji SI w eksporcie rolno-spożywczym Polski do poszczególnych grup krajów, według działów HS

Dział HS	Opis	UE-15		UE-12		Kraje spoza UE	
		2012	zmiana w pkt w latach 2003-2012	2012	zmiana w pkt w latach 2003-2012	2012	zmiana w pkt w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	0,89	-0,19	1,01	0,81	1,26	-0,02
02	Mięso i podroby	0,93	0,09	1,08	0,40	1,12	-0,74
03	Ryby i owoce morza	1,47	0,28	0,22	-0,44	0,39	-0,11
04	Produkty mleczarskie	0,86	0,43	1,52	0,41	1,00	-2,17
05	Pozostałe produkty zwierzęce	1,15	-0,06	0,51	0,41	0,98	0,12
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,94	-0,25	0,57	0,15	1,42	0,76
07	Warzywa	0,96	0,02	0,68	-0,82	1,31	0,44
08	Owoce i orzechy	0,69	-0,37	0,30	-0,44	2,21	1,24
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,86	0,64	1,98	-1,97	0,69	-1,21
10	Zboża	1,38	1,26	0,41	0,26	0,49	-4,61
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	0,73	0,49	0,78	0,17	1,79	-2,47
12	Nasiona i owoce oleiste	1,38	0,33	0,63	-0,56	0,33	-0,32
13	Ekstrakty roślinne	0,28	-0,82	1,55	1,25	2,35	1,25
14	Pozostałe produkty roślinne	0,98	-0,40	1,54	1,17	0,70	0,70
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,76	0,46	3,16	-0,61	0,14	-1,56
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,18	0,26	1,12	0,36	0,49	-1,01
17	Cukry i wyroby cukiernicze	0,54	0,13	2,23	0,54	1,29	-1,52
18	Kakao i przetwory z kakao	0,87	0,41	0,97	-1,34	1,33	-0,82
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,83	0,44	1,57	-2,07	1,03	-0,42
20	Przetwory z owoców i warzyw	1,10	0,18	0,86	-0,30	0,85	-0,32
21	Różne przetwory spożywcze	0,85	0,53	1,68	-1,66	0,91	-1,03
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,68	0,18	2,01	1,33	1,09	-2,10
23	Odpady i pasze dla zwierząt	1,00	0,15	1,41	0,37	0,74	-0,82
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	1,23	1,17	1,08	-0,42	0,41	-3,90
Produkty rolno-spożywcze		0,96	0,22	1,17	-0,16	0,97	-0,79

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W latach 2003-2012 zwiększył się wskaźnik SI w eksporcie większości grup towarów do państw UE-15. Oznacza to, że udział tych grup towarów w eksporcie do państw UE-15 zwiększył się w porównaniu z udziałem w eksporcie rolno-spożywczym ogółem. Największy wzrost dotyczył tytoniu i wyrobów tytoniowych (wzrost o 1,17 pkt), zbóż (o 1,26 pkt), kawy, herbaty i przypraw (o 0,64 pkt) oraz różnych przetworów spożywczych (o 0,54 pkt). Spadek wartości wskaźnika SI nastąpił z kolei, z wyjątkiem zwierząt żywych i owoców, w grupach produktów mających marginalne znaczenie w eksporcie do krajów „Piętnastki” (np. ekstrakty roślinne, żywe rośliny i kwiaty cięte).

Wyraźnie wyższe wskaźniki specjalizacji cechowały polski eksport większości grup towarów do państw UE-12 (por. tab. 2.2 i aneks 2.2). Dotyczyło to przede wszystkim tłuszczów i olejów zwierzęcych lub roślinnych (SI = 3,16), cukrów i wyrobów cukierniczych (2,23), napojów bezalkoholowych i alkoholowych (2,01), kawy, herbaty i przypraw (1,98). Wysokie wskaźniki SI notowano także w 2012 roku w eksporcie różnych przetworów spożywczych (1,68), przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego (1,57) oraz produktów mleczarskich (1,52). W przeciwieństwie do krajów „Piętnastki”, w eksporcie do państw UE-12 w latach 2003-2012 nastąpił wyraźny spadek wartości wskaźniki SI (o ponad 0,5 pkt) w grupach produktów mających istotne znaczenie w polskich dostawach na ten rynek. Były to m.in. przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (spadek o 2,07 pkt), kawa, herbata i przyprawy (o 1,97 pkt), różne przetwory spożywcze (o 1,66 pkt), kakao i przetwory z kakao (o 1,34 pkt) oraz tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (o 0,61 pkt). Wymienione wyżej grupy towarów stanowiły w 2012 roku blisko 1/3 polskiego eksportu rolno-spożywczego do nowych państw członkowskich UE. W wielu grupach produktów w analizowanym okresie zwiększył się poziom specjalizacji Polski, w tym w działach mających istotne znaczenie w eksporcie do państw UE-12. Były to m.in. napoje bezalkoholowe i alkoholowe (wzrost o 1,33 pkt), cukry i wyroby cukiernicze (o 0,54 pkt), produkty mleczarskie (o 0,41 pkt) oraz mięso i podroby (o 0,40 pkt).

W eksporcie rolno-spożywczym do krajów spoza UE Polska posiadała specjalizację w podobnych grupach produktów, co w eksporcie do państw UE-12. Najwyższe wskaźniki SI w 2012 roku odnotowano w takich grupach produktów, jak: ekstrakty roślinne (SI = 2,35), owoce (2,21), produkty młynarskie (1,79), kakao i przetwory z kakao (1,33), cukry i wyroby cukiernicze (1,29), warzywa (1,31), zwierzęta żywe (1,26), mięso i podroby (1,12), napoje (1,09), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (1,03) – por. tab. 2.2 i aneks 2.3. W większości były to zatem działy HS mające duże znaczenie w polskim eksporcie rolno-spożywczym do krajów trzecich. W latach 2003-2012 wskaźniki SI zmalały aż w osiemnastu działach HS. Największy spadek odnotowano w eksporcie zbóż (o 4,61 pkt), tytoniu i wyrobów tytoniowych (o 3,9 pkt), produktów młynarskich (o 2,47 pkt), produktów mleczarskich (o 2,17 pkt) oraz napojów (o 2,10 pkt). Wśród grup produktów mających istotne znaczenie w polskim eksporcie do krajów trzecich, wzrost wskaźnika SI nastąpił tylko w dwóch działach HS, tj. warzywa i owoce.

2.1.2. Wskaźniki specjalizacji w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych krajów³⁴

W 2012 roku Polska posiadała specjalizację w eksporcie rolno-spożywczym do piętnastu z dwudziestu pięciu największych odbiorców polskiej żywności. Przypadało na nich 49% polskiego eksportu rolno-spożywczego ogółem. Najwyższe wskaźniki

³⁴ W ujęciu bilateralnym uwzględniono 25 krajów, tj. 23 kraje, będące największymi odbiorcami polskich produktów rolno-spożywczych w 2012 roku oraz dodatkowo dwa kraje – Norwegię i Chiny, które w 2012 roku miały ponad 1-procentowy udział w obrotach handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski (odpowiednio 1,8% i 1,2%).

specjalizacji cechowały eksport do Irlandii (3,32), Bułgarii (2,84) i na Białoruś (1,60), a najniższe – do Norwegii (0,22), Chin (0,39) i Szwecji (0,62) – por. tab. 2.3 i wykres 2.2³⁵. Wśród najważniejszych rynków zbytu w eksporcie rolno-spożywczym ogółem (o udziale powyżej 5%) Polska nie posiadała w 2012 roku specjalizacji w eksporcie do Niemiec i Czech. W przypadku rynku niemieckiego brak specjalizacji był zjawiskiem trwałym, natomiast na rynku czeskim Polska utraciła specjalizację w 2012 roku.

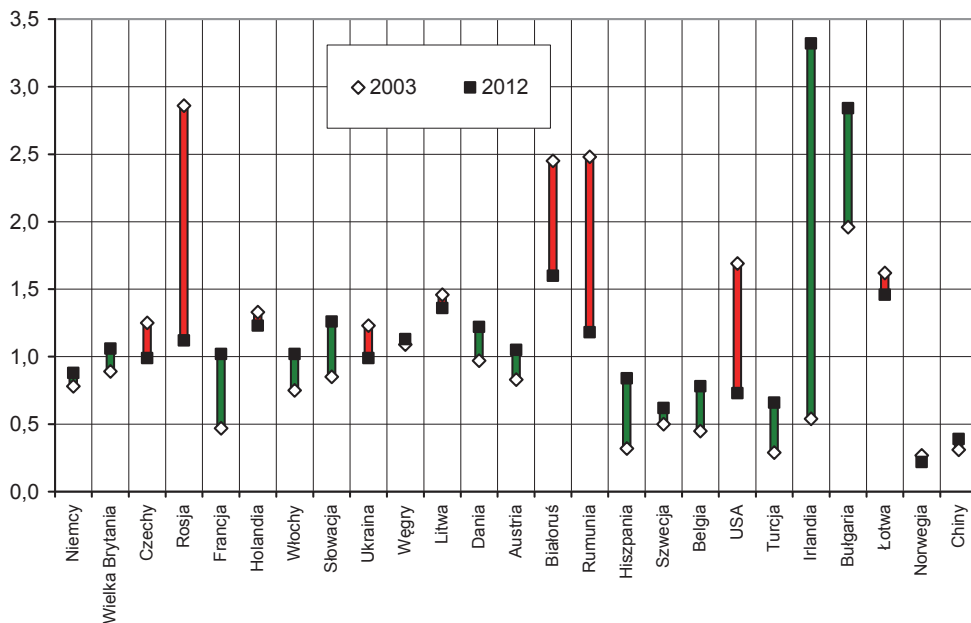
Tabela 2.3. Wskaźniki specjalizacji SI w eksporcie rolno-spożywczym Polski do głównych odbiorców

Kraj	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego kraju w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku
Niemcy	0,78	0,90	0,98	0,88	0,87	0,87	0,88	0,10	21,8
Wielka Brytania	0,89	1,00	1,25	1,07	1,10	1,06	1,06	0,17	7,2
Czechy	1,25	1,19	1,15	1,15	1,05	1,07	0,99	-0,26	6,2
Rosja	2,86	1,61	0,98	1,36	1,35	1,18	1,12	-1,74	6,2
Francja	0,47	0,51	0,68	0,74	0,89	0,93	1,02	0,55	5,9
Holandia	1,33	1,45	1,53	1,41	1,29	1,29	1,23	-0,10	5,5
Włochy	0,75	0,89	0,76	0,86	0,95	0,96	1,02	0,27	5,0
Słowacja	0,85	1,23	1,12	1,21	1,15	1,20	1,26	0,41	3,2
Ukraina	1,23	0,74	0,63	1,11	1,07	0,94	0,99	-0,24	2,9
Węgry	1,09	1,46	1,29	1,41	1,24	1,24	1,13	0,04	2,7
Litwa	1,46	1,59	2,02	2,10	1,99	1,71	1,36	-0,10	2,1
Dania	0,97	1,65	1,32	1,19	1,15	1,18	1,22	0,25	2,0
Austria	0,83	0,87	1,17	0,85	0,80	0,92	1,05	0,22	2,0
Białoruś	2,45	2,07	0,97	0,74	1,17	1,69	1,60	-0,85	1,8
Rumunia	2,48	1,13	1,02	1,49	1,30	1,29	1,18	-1,30	1,8
Hiszpania	0,32	0,84	0,60	0,87	0,72	0,65	0,84	0,52	1,7
Szwecja	0,50	0,49	0,43	0,55	0,57	0,61	0,62	0,12	1,6
Belgia	0,45	0,63	0,72	0,88	0,93	0,99	0,78	0,34	1,6
USA	1,69	1,08	1,25	1,07	0,97	0,71	0,73	-0,96	1,5
Turcja	0,29	0,43	0,53	0,62	1,00	1,07	0,66	0,37	1,1
Irlandia	0,54	0,87	1,98	1,77	1,91	2,11	3,32	2,78	1,1
Bułgaria	1,96	1,24	1,63	2,10	2,37	2,99	2,84	0,87	1,0
Łotwa	1,62	1,84	1,63	1,86	2,03	1,80	1,46	-0,16	1,0
Norwegia	0,27	0,17	0,26	0,24	0,27	0,20	0,22	-0,04	0,4
Chiny	0,31	0,27	0,28	0,15	0,20	0,29	0,39	0,08	0,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

³⁵ W grupie pięćdziesięciu największych odbiorców polskiego eksportu rolno-spożywczego znalazły się kraje o szczególnie wysokim wskaźniku specjalizacji – por. aneks 2.4. Były to m.in. Syria (7,51), Benin (6,76), Liban (4,28), Wietnam (4,06), Algieria (3,46), Arabia Saudyjska (3,23). Wynikało to m.in. z dużego udziału (a nawet dominacji) eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem Polski do tych krajów, przy generalnie niskim poziomie dostaw i niewielkim ich zróżnicowaniu. Por. M. Błaszczuk-Zawiła, E. Kaliszuk, *Zmiany w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na tle zmian w handlu Polski ogółem*, materiał niepublikowany, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

Wykres 2.2. Wskaźniki specjalizacji SI w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do głównych odbiorców



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W okresie członkostwa Polski w UE wskaźnik specjalizacji wzrósł w eksporcie do piętnastu z dwudziestu pięciu głównych odbiorców polskich produktów rolno-spożywczych. W latach 2003-2012 trwała specjalizacja cechowała polski eksport rolno-spożywczy do Holandii, na Węgry, Litwę i Łotwę oraz do Rumunii, Bułgarii i Rosji (z wyjątkiem lat 2007-2008). W badanym okresie wskaźnik specjalizacji zwiększył się tylko w dostawach na rynek bułgarski i węgierski, a w przypadku pozostałych krajów odnotowano spadek wartości wskaźnika SI. Najbardziej zmniejszył się on w eksporcie do Rosji – aż o 1,74 pkt. Po akcesji udało się także Polsce uzyskać specjalizację w eksporcie rolno-spożywczym do Irlandii, Danii, Słowacji, Wielkiej Brytanii, a w 2012 roku także do Francji i Włoch. Wskaźnik specjalizacji o wartości poniżej jedności w całym analizowanym okresie cechował natomiast polskie dostawy żywności do Niemiec, Hiszpanii, Szwecji, Belgii, Chin i Norwegii. Mimo wzrostu w analizowanym okresie wskaźnika SI (z wyjątkiem Norwegii) Polska nie posiadała w 2012 roku specjalizacji w dostawach na te rynki.

2.2. Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC)

Jednym z podstawowych wskaźników konkurencyjności eksportu danego kraju na rynkach zagranicznych jest wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC). Określa on, w jakim stopniu wydatki na dobra importowane są pokrywane z wpływów z eksportu.

Wskaźnik TC wykorzystywany jest do badania relacji eksportu i importu na poziomie całej wymiany handlowej, sektora lub towaru. Został on obliczony według wzoru:

$$TC_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_{ij}} \cdot 100$$

gdzie:

TC_{ij} – wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu i -tą grupą towarów z j -tym krajem/grupą krajów,

X_{ij} – eksport i -tej grupy towarów do j -tego kraju/grupy krajów,

M_{ij} – import i -tej grupy towarów z j -ego kraju/grupy krajów.

Wartość wskaźnika TC większa od 100 oznacza, iż dany kraj posiada względną wewnętrzną przewagę nad partnerami, gdyż wartość eksportu przewyższa wartość importu.

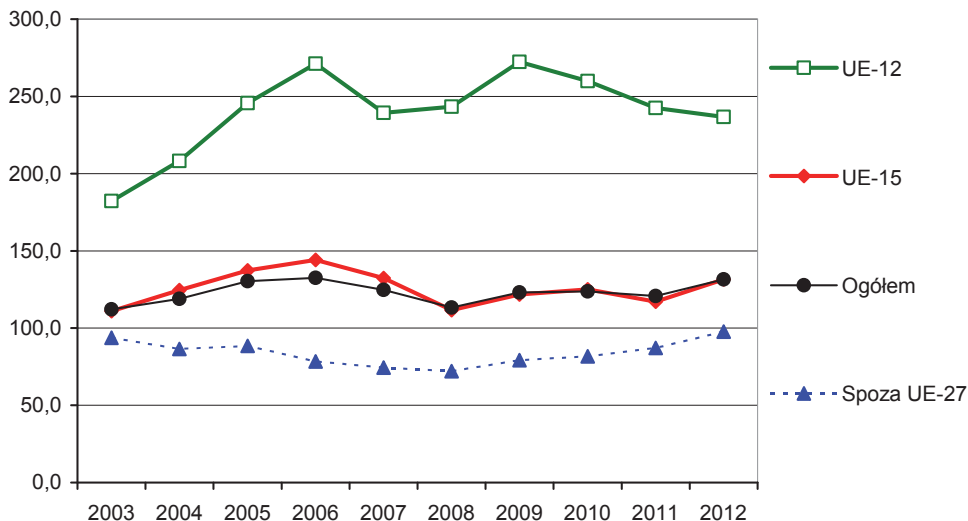
W opracowaniu wyznaczono wskaźniki TC w polskim handlu rolno-spożywczym ze wszystkimi partnerami handlowymi łącznie, w handlu z poszczególnymi grupami państw, tj. UE-15, UE-12 i krajami trzecimi oraz w ujęciu bilateralnym.

2.2.1. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi grupami krajów

W latach 2003-2012 wskaźniki TC w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem były wyższe niż 100, co wskazywało na trwałą nadwyżkę w obrotach handlowych tymi produktami. Wyższa dynamika wzrostu eksportu niż importu w pierwszych latach członkostwa w UE przyczyniła się do wzrostu wskaźnika TC w latach 2004-2006, głównie za sprawą szybko wzrastającej relacji eksportu do importu w polskim handlu z państwami UE-12 oraz krajami „Piętnastki” (wykres 2.3). W latach 2007-2008 wartość wskaźnika TC zmniejszyła się, po czym aż do 2011 roku pozostawała na niezmiennym poziomie. Stopień pokrycia wydatków na import produktów rolno-spożywczych wpływami z ich eksportu zwiększył się ponownie w 2012 roku. Wartość eksportu produktów rolno-spożywczych była wyższa od wartości ich importu o 32%.

W okresie członkostwa Polski w UE najwyższe wskaźniki TC odnotowano w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12. Wartość eksportu tych produktów była około dwuipółkrotnie wyższa niż wartość ich importu. Najniższe wskaźniki (poniżej 100) cechowały obroty handlowe z krajami spoza UE. Oznacza to, że Polska miała trwały deficyt w handlu produktami rolno-spożywczymi z tą grupą krajów. Stopień pokrycia wydatków na import żywności z krajów „Piętnastki” wpływami z jej eksportu na ten rynek był zbliżony do wartości wskaźnika dla całego handlu rolno-spożywczego Polski.

Wykres 2.3. Wskaźnik pokrycia importu eksportem TC w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski (w proc.)



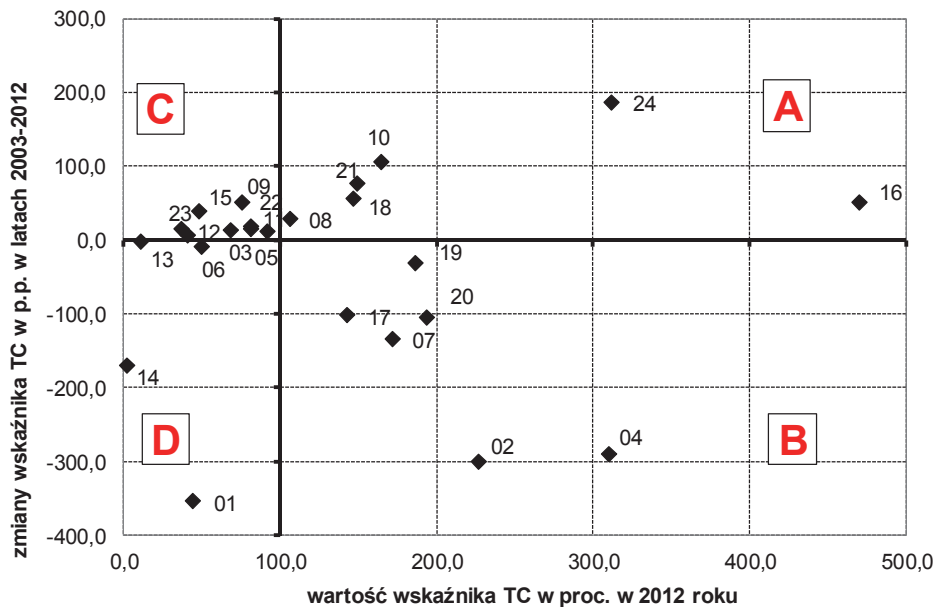
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Na wykresie 2.4 przedstawiono wskaźniki TC w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012 w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem (ze wszystkimi partnerami handlowymi) według działów HS (działy 01-24 HS). Na osi poziomej wykresu zaznaczono wartości wskaźników TC w 2012 roku, a na osi pionowej zmiany wartości tego wskaźnika w latach 2003-2012. Kombinacja tych dwóch wielkości pozwala podzielić obszar wykresu na cztery pola:

- A – wskaźnik TC > 100 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,
- B – wskaźnik TC > 100 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012,
- C – wskaźnik TC < 100 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,
- D – wskaźnik TC < 100 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012.

W polu A znajdują się te działy, w których w okresie członkostwa w UE nastąpiła poprawa relacji wpływów z eksportu produktów rolno-spożywczych do wydatków na ich import i w 2012 roku posiadały względną wewnętrzną przewagę w handlu tymi produktami. Pole B obejmuje grupy produktów, które pogorszyły swoją pozycję konkurencyjną w omawianym okresie, a mimo to udało im się utrzymać nadwyżkę eksportu nad importem (TC > 100). Natomiast w polu C znajdują się działy, które mimo umocnienia pozycji konkurencyjnej w okresie członkostwa w UE nie zdołały osiągnąć nadwyżki w handlu zagranicznymi produktami rolno-spożywczymi. Z kolei pole D obejmuje te grupy towarów, w których nastąpiło pogorszenie pozycji konkurencyjnej, przy istniejącym deficycie obrotów handlowych w 2012 roku.

Wykres 2.4. Wskaźniki TC w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski ogółem w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012, według działów HS



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2012 roku najwyższe wskaźniki pokrycia importu eksportem cechowały polski handel przetworami z mięsa i ryb (16), tytoniem i wyrobami tytoniowymi (24), produktami mleczarskimi (04), mięsem i podrobami (02), przetworami z owoców i warzyw (20) oraz przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym (19) – por. tab. 2.4 i aneksy 2.5-2.8. W latach 2003-2012 pozycja konkurencyjna umocniła się tylko w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi oraz przetworami z mięsa i ryb, a w pozostałych wymienionych grupach – w różnym stopniu osłabiła. W przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych wzrost wskaźnika TC wynikał z poprawy relacji eksportu do importu w handlu z krajami „Piętnastki” (wskaźnik TC zmaleł w handlu z państwami UE-12 i krajami spoza UE), a w przypadku przetworów z mięsa i ryb – z poprawy relacji eksportu do importu w handlu z państwami UE-12 i krajami spoza UE (przy niewielkim spadku wartości wskaźnika dla wymiany z państwami UE-15).

W okresie członkostwa udało się Polsce uzyskać przewagę konkurencyjną, mierzoną wskaźnikiem TC, w niektórych grupach produktów. Były to: zboża (10), różne przetwory spożywcze (21), kakao i przetwory z kakao (18) oraz owoce (08). Mimo pogorszenia pozycji konkurencyjnej nadal w 2012 roku notowano nadwyżkę ($TC > 100$) w handlu warzywami (07) oraz cukrami i wyrobami cukierniczymi (17).

Tabela 2.4. Wskaźniki pokrycia importu eksportem (TC) w handlu rolno-spożywczym Polski, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	398,0	221,8	66,2	44,4	-353,6	-21,9
02	Mięso i podroby	528,2	270,0	207,2	227,0	-301,3	19,7
03	Ryby i owoce morza	54,9	73,8	72,9	68,8	13,9	-4,1
04	Produkty mleczarskie	599,6	439,7	282,0	310,1	-289,6	28,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	79,6	79,6	83,1	91,6	12,0	8,5
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	60,0	44,7	47,0	50,1	-9,9	3,0
07	Warzywa	305,8	183,1	141,6	172,0	-133,8	30,4
08	Owoce i orzechy	77,1	66,5	76,0	106,1	29,0	30,0
09	Kawa, herbata, przyprawy	25,3	43,2	64,5	75,6	50,2	11,1
10	Zboża	58,6	34,3	72,2	164,8	106,3	92,6
11	Produkty młynarskie, sól, skrobię	66,1	46,4	69,1	81,6	15,5	12,5
12	Nasiona i owoce oleiste	34,5	113,8	29,5	40,9	6,4	11,4
13	Ekstrakty roślinne	12,5	11,1	8,2	10,7	-1,8	2,4
14	Pozostałe produkty roślinne	172,8	120,1	4,9	1,9	-170,9	-3,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	8,7	63,7	48,2	48,4	39,6	0,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	419,1	406,4	416,8	470,0	51,0	53,2
17	Cukry i wyroby cukiernicze	244,2	165,4	103,3	142,4	-101,8	39,1
18	Kakao i przetwory z kakao	72,5	105,5	130,5	149,2	76,7	18,7
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	217,3	226,7	190,1	186,8	-30,5	-3,3
20	Przetwory z owoców i warzyw	298,5	176,6	166,5	194,0	-104,5	27,5
21	Różne przetwory spożywcze	91,2	121,9	148,2	146,8	55,7	-1,3
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	63,2	70,9	88,1	81,4	18,2	-6,7
23	Odpady i pasze dla zwierząt	22,6	32,0	39,7	36,9	14,3	-2,8
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	124,9	180,1	284,4	311,8	186,9	27,5
Produkty rolno-spożywcze		112,1	124,8	120,7	131,6	19,5	10,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Po akcesji poprawiła się pozycja konkurencyjna w handlu takimi grupami produktów, jak: kawa, herbata, przyprawy (09), produkty młynarskie (11), napoje (22), pozostałe produkty pochodzenia zwierzęcego (05), tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce (15), ryby i owoce morza (03). Mimo to nadal notowano deficyt w handlu tymi produktami (TC < 100). Dwie grupy produktów, posiadające silną pozycję konkurencyjną przed akcesją, tj. zwierzęta żywe (01) oraz pozostałe produkty roślinne (14) utraciły tę pozycję w okresie członkostwa Polski w UE. Szczególnie duży spadek wartości wskaźnika TC odnotowano w handlu zwierzętami żywymi (o 344 pkt).

2.2.2. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi krajami

W okresie członkostwa Polski w UE wyraźne zmiany dotyczyły także wskaźnika pokrycia polskiego importu z poszczególnych krajów wpływami z eksportu na te rynki (tab. 2.5). Wśród dwudziestu pięciu największych partnerów handlowych Polski (w eksporcie), w latach 2003-2012 wskaźniki TC zmalały tylko w handlu z siedmioma krajami, w tym z największym partnerem Polski w handlu rolno-spożywczym, tj. z Niemcami. W 2003 roku wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego na ten rynek była 2,1-krotnie wyższa niż wartość przywozu tych produktów do Polski, podczas gdy w 2012 roku – zaledwie 1,3-krotnie wyższa. Relacja eksportu do importu rolno-spożywczego zmniejszyła się także w handlu z Ukrainą, Litwą, Stanami Zjednoczonymi i Łotwą. Litwa i Łotwa po akcesji wyraźnie rozszerzyły swoją ofertę eksportową, co skutkowało zwiększonymi dostawami żywności na polski rynek, a tym samym spadkiem wskaźnika TC. Odmierna sytuacja dotyczyła Stanów Zjednoczonych, w handlu z którymi zaobserwowano klasyczny efekt przesunięcia strumieni handlu na rzecz państw UE. Dynamika eksportu rolno-spożywczego do USA była niższa niż dostaw na rynek unijny.

Tabela 2.5. Wskaźniki pokrycia importu eksportem (TC) w polskim handlu rolno-spożywczym z głównymi odbiorcami (w proc.)

Kraj	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział danego kraju w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku
Ogółem	112	130	125	123	124	121	132	20	100,0
Niemcy	211	203	171	126	129	117	127	-84	21,8
Wielka Brytania	301	382	442	311	303	268	346	45	7,2
Czechy	154	190	184	212	232	230	234	79	6,2
Rosja	972	977	885	1 579	1 698	1 298	1 507	535	6,2
Francja	76	104	129	161	197	178	217	141	5,9
Holandia	68	79	80	86	81	81	96	28	5,5
Włochy	98	138	123	163	157	149	162	64	5,0
Słowacja	83	215	186	183	192	172	187	103	3,2
Ukraina	382	288	207	204	170	97	98	-285	2,9
Węgry	95	243	178	256	232	177	155	60	2,7
Litwa	803	414	338	411	273	221	192	-611	2,1
Dania	83	91	68	53	56	58	60	-23	2,0
Austria	157	207	244	151	148	190	237	79	2,0
Białoruś	1 155	1 944	462	555	1 663	1 506	2 164	1 009	1,8
Rumunia	462	590	1 580	809	585	1 018	897	435	1,8
Hiszpania	9	43	35	48	44	37	45	35	1,7
Szwecja	245	207	174	264	225	257	309	65	1,6
Belgia	64	136	129	99	112	97	65	1	1,6
USA	186	172	142	138	95	113	116	-71	1,5
Turcja	21	37	36	77	133	195	129	108	1,1
Irlandia	32	61	137	122	116	108	212	179	1,1
Bułgaria	60	67	156	183	212	259	294	235	1,0
Łotwa	2 846	1 222	1 028	652	464	506	692	-2 155	1,0
Norwegia	19	14	18	15	10	14	14	-6	0,4
Chiny	3	7	8	7	9	13	22	19	0,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W handlu rolno-spożywczym z osiemnastoma partnerami handlowymi Polska zanotowała w latach 2003-2012 poprawę relacji eksportu do importu. Największy wzrost wskaźnika TC nastąpił w polskiej wymianie handlowej z Białorusią, Rosją, Rumunią, a w mniejszym stopniu także z Bułgarią, Irlandią, Francją, Włochami i Turcją. W 2012 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych Polski na rynek białoruski była blisko 22-krotnie wyższa niż polski import z tego kierunku. W przypadku Rosji i Rumunii wartość eksportu była odpowiednio piętnastokrotnie i dziewięciokrotnie wyższa niż wartość importu żywności. Ponadto, zwraca uwagę fakt, że po akcesji Polsce udało się uzyskać nadwyżkę w handlu rolno-spożywczym z kilkoma ważnymi partnerami handlowymi (wskaźnik TC powyżej 100). Dotyczy to Francji, Włoch, Słowacji, Węgier, Turcji, Irlandii i Bułgarii. W polskim handlu rolno-spożywczym z Wielką Brytanią wskaźnik TC utrzymywał się w analizowanym okresie trwale na wysokim poziomie (powyżej 300).

2.3. Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (RCA)

Kolejną z miar poziomu konkurencyjności handlu są wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (*Revealed Comparative Advantage* – RCA). Istota ich polega na określeniu, czy udział danej grupy towarów w eksporcie omawianego kraju jest wyższy/niższy od udziału tej grupy towarów w światowym eksporcie na określony rynek. Wskaźniki RCA wyliczono według wzoru:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^N X_{iw}}$$

gdzie:

RCA_{ij} – wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w polskim eksporcie i -tej grupy produktów na j -ty rynek,

X_{ij} – polski eksport i -tej grupy produktów (tutaj: produkty rolno-spożywcze ogółem oraz według działów HS) na j -ty rynek,

X_{iw} – światowy eksport i -tej grupy produktów na j -ty rynek,

N – liczba grup produktów (tutaj: cały eksport).

Gdy wskaźnik przyjmuje wartości większe od 1 (udział danej grupy towarów w eksporcie omawianego kraju jest wyższy od odpowiedniego udziału w światowym eksporcie) – badany kraj posiada ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie na określony rynek. W przeciwnym razie, gdy wskaźnik przyjmuje wartości mniejsze od 1 (udział danej grupy towarów w eksporcie omawianego kraju niższy niż udział tej grupy towarów w eksporcie światowym) – badany kraj nie posiada ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie na określony rynek.

O posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych będzie zatem decydować to, czy udział danego produktu w eksporcie analizowanego kraju na wy-

brany rynek jest wyższy czy niższy niż odpowiedni udział tego produktu w eksporcie wszystkich państw świata na ten rynek.

W niniejszej analizie wyznaczono wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski na kilka wybranych rynków, tj. rynek światowy, rynek państw UE-15 i UE-12 oraz rynek krajów trzecich (spoza UE-27) – por. aneksy 2.9-2.12, a także w eksporcie do poszczególnych krajów.

2.3.1. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych grup krajów

Na wykresie 2.5 przedstawiono wskaźniki RCA w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012 w eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy według działów HS (działy 01-24 HS). Na osi poziomej wykresu zaznaczono wartości wskaźników RCA w 2012 roku, a na osi pionowej zmiany wartości tego wskaźnika w latach 2003-2012. Kombinacja tych dwóch wielkości pozwala podzielić obszar wykresu na cztery pola:

A – wskaźnik RCA > 1 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,

B – wskaźnik RCA > 1 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012,

C – wskaźnik RCA < 1 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,

D – wskaźnik RCA < 1 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012.

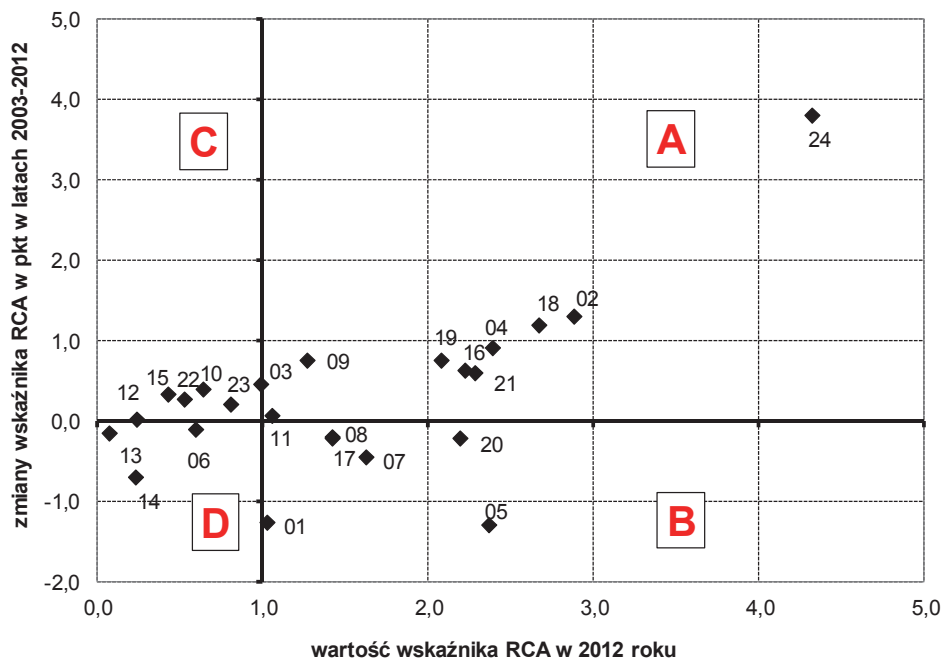
W polu A znajdują się te działy, w których w latach 2003-2012 nastąpiło umocnienie pozycji konkurencyjnej i w 2012 roku posiadały ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie światowym tych grup towarów. Pole B obejmuje grupy produktów, które pogorszyły swoją pozycję konkurencyjną w omawianym okresie, a mimo to udało im się utrzymać ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie. Natomiast w polu C znajdują się działy, które mimo umocnienia pozycji konkurencyjnej w okresie członkostwa w UE nie zdołały osiągnąć ujawnionych przewag komparatywnych. Z kolei pole D obejmuje te grupy towarów, w których nastąpiło pogorszenie pozycji konkurencyjnej przy braku przewag komparatywnych w 2012 roku.

W polskim eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy najwyższe wskaźniki RCA w 2012 roku odnotowano w takich grupach produktów, jak: tytoń i wyroby tytoniowe (24), mięso i podroby (02), kakao i przetwory z kakao (18), produkty mleczarskie (04), pozostałe produkty zwierzęce (05), różne przetwory spożywcze (21), przetwory z mięsa i ryb (16), przetwory z owoców i warzyw (20) oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (19) – por. wykres 2.5 i aneks 2.9. Udział tytoniu i wyrobów tytoniowych w polskim eksporcie był aż blisko czteroipółkrotnie wyższy niż w eksporcie światowym. Wskaźnik RCA w pozostałych wymienionych grupach produktów ukształtował się w przedziale 2,0-3,0.

Z wyjątkiem przetworów z owoców i warzyw oraz pozostałych produktów zwierzęcych, w latach 2003-2012 umocniła się pozycja konkurencyjna pozostałych grup produktów o największych przewagach komparatywnych w polskim eksporcie na

rynek światowy. Najbardziej wzrosły wskaźniki RCA w eksporcie tytoniu i wyrobów tytoniowych (o 2,80 pkt), mięsa i podrobów (o 1,30 pkt) oraz kakao i przetworów z kakao (o 1,19 pkt).

Wykres 2.5. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012, według działów HS



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2012 roku przewagi komparatywne (aczkolwiek nieco słabsze) występowały także w polskim eksporcie warzyw (07), owoców (08), cukrów i wyrobów cukierniczych (17), kawy, herbaty i przypraw (09), produktów młynarskich (11) oraz zwierząt żywych (01). W analizowanym okresie pozycja konkurencyjna tych ostatnich osłabiła się najbardziej (o 1,26 pkt), niemniej udało się Polsce utrzymać przewagi komparatywne w eksporcie towarów tego działu (tab. 2.6). Wskaźniki RCA zmniejszyły się także w przypadku warzyw, owoców oraz cukrów i wyrobów cukierniczym, a zwiększyły – w eksporcie kawy, herbaty i przypraw oraz produktów młynarskich.

Mimo poprawy konkurencyjności na rynkach zagranicznych w okresie członkostwa w UE, Polsce nadal nie udało się osiągnąć przewag komparatywnych w kilku grupach produktów. Były to: ryby i owoce morza (03), odpady i pasze dla zwierząt (23), zboża (10), napoje (22), tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (15) oraz nasiona i owoce oleiste (12).

Z punktu widzenia konkurencyjności handlu, najbardziej niekorzystne zmiany dotyczyły roślin żywych i kwiatów ciętych (06), pozostałych produktów roślinnych (14) oraz ekstraktów roślinnych (13). Polska nie miała przewag komparatywnych w ich eksporcie przed akcesją, a w okresie członkostwa nastąpiło pogorszenie pozycji konkurencyjnej tych produktów.

Tabela 2.6. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski, według działów HS

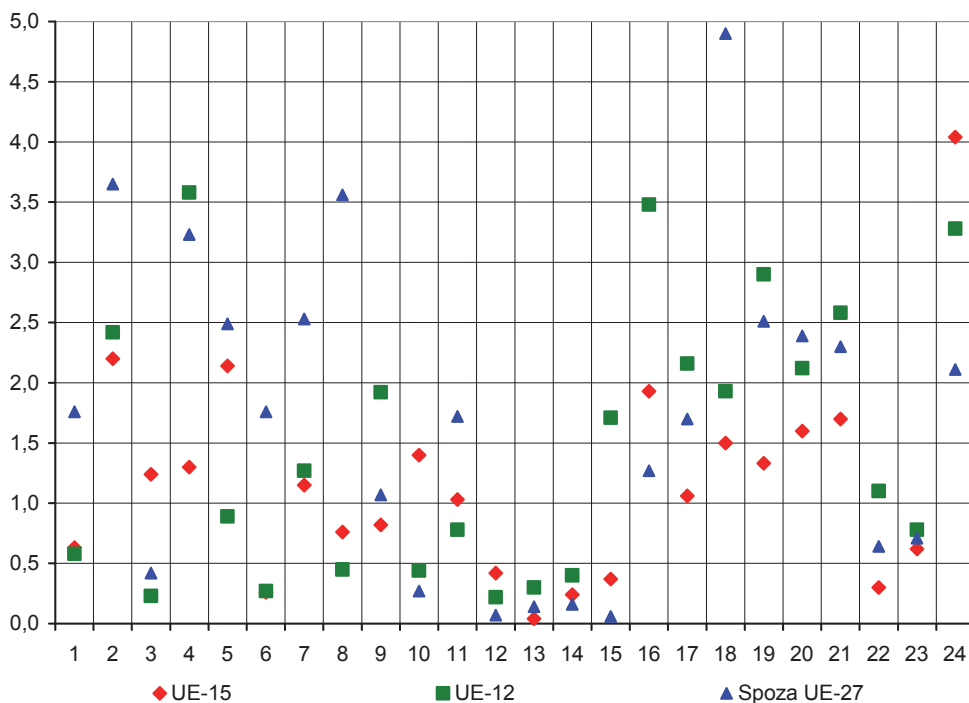
Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w pkt w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	2,29	2,08	1,07	1,03	-1,26	-0,04
02	Mięso i podroby	1,58	2,38	2,74	2,88	1,30	0,14
03	Ryby i owoce morza	0,53	0,95	1,03	0,99	0,46	-0,04
04	Produkty mleczarskie	1,48	2,57	2,27	2,39	0,91	0,12
05	Pozostałe produkty zwierzęce	3,68	2,75	2,37	2,37	-1,30	0,00
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,71	0,59	0,59	0,60	-0,12	0,01
07	Warzywa	2,08	1,96	1,49	1,63	-0,45	0,14
08	Owoce i orzechy	1,64	1,35	1,17	1,42	-0,22	0,25
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,52	0,50	0,92	1,27	0,75	0,35
10	Zboża	0,25	0,26	0,33	0,64	0,39	0,32
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	1,00	0,77	1,02	1,06	0,06	0,04
12	Nasiona i owoce oleiste	0,22	0,66	0,19	0,24	0,02	0,05
13	Ekstrakty roślinne	0,23	0,21	0,10	0,07	-0,16	-0,02
14	Pozostałe produkty roślinne	0,94	0,97	0,28	0,23	-0,70	-0,05
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,10	0,52	0,41	0,43	0,34	0,02
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,60	1,78	2,13	2,23	0,63	0,10
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,63	1,50	1,04	1,42	-0,21	0,38
18	Kakao i przetwory z kakao	1,48	1,94	2,50	2,67	1,20	0,18
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,33	2,26	2,05	2,08	0,75	0,03
20	Przetwory z owoców i warzyw	2,40	2,10	2,02	2,19	-0,21	0,17
21	Różne przetwory spożywcze	1,69	2,10	2,32	2,28	0,59	-0,03
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,26	0,48	0,58	0,53	0,27	-0,05
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,60	0,71	0,83	0,81	0,21	-0,03
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,53	2,41	4,18	4,32	3,80	0,15
Produkty rolno-spożywcze		1,08	1,39	1,36	1,46	0,38	0,10

Uwaga: wartości wskaźników RCA w latach 2010-2011 mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednich opracowaniach, co wynika z procesu ciągłego uzupełniania i modyfikacji danych dotyczących eksportu wszystkich państw świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wskaźniki RCA były zróżnicowane w polskim eksporcie do poszczególnych grup krajów, tj. państw UE-15, UE-12 oraz krajów spoza UE (por. wykres 2.6 i aneksy 2.10-2.12). Wśród 24 analizowanych grup produktów, najwyższe wskaźniki RCA w eksporcie do krajów „Piętnastki” odnotowano tylko w czterech działach HS, w eksporcie do państw UE-12 – w jedenastu działach, a w dostawach poza UE – w dziewięciu. Eksport ryb i owoców morza, zbóż, nasion i owoców oleistych oraz tytoniu i wyrobów tytoniowych był najbardziej konkurencyjny na rynkach państw UE-15. W dostawach do pozostałych nowych państw członkowskich szczególnie konkurencyjne (w porównaniu z eksportem do UE-15 i krajów spoza UE) były produkty mleczarskie, kawa, herbata i przyprawy, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, przetwory z mięsa i ryb, cukry i wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, różne przetwory spożywcze oraz napoje. Udział produktów mleczarskich oraz przetworów z mięsa i ryb w polskim eksporcie do pozostałych nowych państw członkowskich UE był aż trzyipółkrotnie wyższy niż w eksporcie światowym na te rynki.

Wykres 2.6. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski do poszczególnych grup krajów w 2012 roku, według działów HS



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Z kolei w eksporcie do krajów spoza UE, wyraźnie silniejszą pozycję konkurencyjną niż w dostawach do pozostałych dwóch grup krajów miały w 2012 roku m.in. kakao i przetwory z kakao, mięso i podroby, owoce, warzywa, przetwory z warzyw

i owoców oraz zwierzęta żywe. Udział kakao i przetworów z kakao w eksporcie do krajów trzecich był aż blisko pięciokrotnie wyższy niż w światowym eksporcie na te rynki. W przypadku mięsa i podrobów oraz owoców różnica ta była trzyipółkrotna, a warzyw – dwuipółkrotna.

W 2012 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, pozycja konkurencyjna (mierzona wskaźnikiem RCA) w polskim eksporcie na rynek światowy poprawiła się w siedemnastu grupach produktów. Największy wzrost wskaźnika RCA (o ponad 0,2 pkt) dotyczył: cukrów i wyrobów cukierniczych, kawy, herbaty i przypraw, zbóż, owoców, a w mniejszym stopniu także mięsa i podrobów, produktów mleczarskich, warzyw, przetworów z owoców i warzyw, tytoniu i wyrobów tytoniowych oraz kakao i przetworów z kakao. Spadek wartości wskaźnika RCA zanotowano w siedmiu działach HS, ale był on niewielki. Nieznacznie osłabiła się pozycja konkurencyjna w polskim eksporcie m.in. zwierząt żywych, ryb i owoców morza, napojów, różnych przetworów spożywczych oraz odpadów i pasz dla zwierząt.

2.3.2. Wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym do poszczególnych krajów

Po akcesji Polsce udało się uzyskać przewagi komparatywne w eksporcie do kilku krajów, będących ważnymi rynkami zbytu polskich produktów rolno-spożywczych (tab. 2.7). Dotyczyło to przede wszystkim Niemiec, będących największym odbiorcą polskiej żywności (21,8% eksportu rolno-spożywczego w 2012 roku), a także Wielkiej Brytanii, Francji, Włoch, Danii, Irlandii i Turcji. W całym analizowanym okresie trwały przewagi komparatywne cechowały polski eksport rolno-spożywczy do jedenastu krajów. Przewagi te umocniły się m.in. w dostawach do Holandii, Słowacji, Austrii, Irlandii, Bułgarii i Łotwy, a osłabiły – w eksporcie na Białoruś, do Rumunii, Stanów Zjednoczonych, na Węgry, do Czech i na Litwę. Trwały brak przewag komparatywnych cechował po akcesji polski eksport do Hiszpanii, Szwecji, Chin i Norwegii.

W 2012 roku Polska posiadała przewagi komparatywne w eksporcie do dwudziestu z dwudziestu pięciu głównych rynków zbytu polskich produktów rolno-spożywczych. Najwyższe wskaźniki RCA zanotowano w eksporcie do Bułgarii, Irlandii i na Białoruś. Udział żywności w polskich dostawach do tych krajów był ponad dwuipółkrotnie wyższy niż udział tych produktów w światowym eksporcie na te rynki. Wysoki wskaźnik RCA (w granicach 1,5-2,0) dotyczył także Słowacji, Czech, Węgier, Austrii, Łotwy, Stanów Zjednoczonych, Holandii i Rumunii. Polska nie miała natomiast przewag komparatywnych w eksporcie do Belgii, Hiszpanii, Szwecji, Chin i Norwegii.

Tabela 2.7. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do głównych odbiorców

Kraj	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego kraju w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku
Niemcy	0,75	1,13	1,25	1,08	1,15	1,08	1,19	0,44	21,8
Wielka Brytania	0,85	1,12	1,36	1,20	1,31	1,29	1,40	0,55	7,2
Czechy	2,08	2,20	2,10	1,93	1,91	1,91	1,78	-0,30	6,2
Rosja	1,40	1,08	0,83	0,97	0,99	1,01	1,14	-0,26	6,2
Francja	0,46	0,65	0,85	0,90	1,12	1,17	1,37	0,91	5,9
Holandia	1,01	1,50	1,60	1,44	1,43	1,38	1,52	0,51	5,5
Włochy	0,63	0,97	0,84	0,91	1,12	1,06	1,20	0,56	5,0
Słowacja	1,62	2,08	2,06	2,00	1,84	1,76	2,00	0,39	3,2
Ukraina	1,13	1,03	0,89	1,22	1,22	1,21	1,29	0,16	2,9
Węgry	2,93	3,15	2,60	2,35	2,12	1,83	1,78	-1,15	2,7
Litwa	1,41	1,65	1,92	1,41	1,42	1,47	1,17	-0,23	2,1
Austria	1,08	1,34	1,77	1,26	1,24	1,38	1,68	0,61	2,0
Dania	0,67	1,39	1,12	1,01	0,94	0,93	1,09	0,42	2,0
Białoruś	5,32	4,23	2,42	2,11	2,83	4,63	2,88	-2,44	1,8
Rumunia	2,81	1,90	1,50	1,60	1,44	1,54	1,52	-1,29	1,8
Hiszpania	0,30	0,93	0,69	0,89	0,76	0,64	0,86	0,56	1,7
Belgia	0,41	0,80	0,89	1,02	1,16	1,14	0,96	0,55	1,6
Szwecja	0,56	0,69	0,62	0,70	0,79	0,82	0,90	0,34	1,6
USA	2,83	2,35	2,59	2,03	1,97	1,34	1,57	-1,26	1,5
Irlandia	0,51	1,04	1,99	1,53	1,56	1,62	2,78	2,27	1,1
Turcja	0,59	1,23	1,38	1,46	2,09	2,13	1,39	0,80	1,1
Bułgaria	2,34	2,20	2,63	2,20	2,41	3,21	3,61	1,27	1,0
Łotwa	1,26	1,67	1,60	1,62	1,98	1,89	1,64	0,38	1,0
Chiny	0,57	0,72	0,65	0,30	0,42	0,56	0,74	0,17	0,4
Norwegia	0,35	0,28	0,42	0,38	0,42	0,29	0,33	-0,02	0,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Podsumowując, w 2012 roku Polska posiadała przewagi komparatywne w czternastu grupach produktów (według działów HS), które stanowiły 82% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy. Jeśli chodzi o eksport do poszczególnych grup krajów, to udział takich produktów był względnie wyrównany. Wahał się od 85% w eksporcie do krajów „Piętnastki” do 90% w eksporcie do państw UE-12 i krajów trzecich. Najbardziej konkurencyjnymi grupami produktów na rynku światowym były: tytoń i wyroby tytoniowe, mięso i podroby, kakao i przetwory z kakao, produkty mleczarskie, przetwory z mięsa i ryb, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, pozostałe produkty zwierzęce, a także przetwory z owoców i warzyw. Były to jednocześnie produkty mające podstawowe znaczenie dla polskiego przetwórstwa. W okresie

członkostwa w UE poprawa pozycji konkurencyjnej dotyczyła 77% eksportu rolno-spożywczego Polski. Najbardziej poprawiła się pozycja konkurencyjna w eksporcie do krajów „Piętnastki” – aż w siedemnastu działach, które stanowiły 89% polskich dostaw na rynki tych krajów w 2012 roku. W najmniejszym stopniu poprawiła się pozycja konkurencyjna w eksporcie do państw UE-12 – poprawa dotyczyła zaledwie 45% eksportu na te rynki (dziesięciu działów). Natomiast w dostawach do krajów trzecich, wskaźniki RCA wzrosły w dziewięciu działach HS, co stanowiło 57% polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych poza Unię w 2012 roku.

2.4. Wskaźnik Lafaya

Wskaźnik Lafaya (*Lafay'a Index* – LFI), kolejny często stosowany wskaźnik konkurencyjności handlu zagranicznego, jest jedną z odmian wskaźnika RCA. Bazuje on na strumieniach eksportu i importu danego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych. Nadwyżka w handlu danej grupy towarów jest utożsamiana z posiadaniem przewag konkurencyjnych w eksporcie towarów tej grupy, natomiast deficyt – z brakiem takich przewag. Wskaźnik Lafaya wyliczono według następującego wzoru:

$$LFI_{ij} = 100 \left(\frac{X_{ij} - M_{ij} - \sum_{i=1}^n (X_{ij} - M_{ij})}{X_{ij} + M_{ij} - \sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})} \right) \frac{X_{ij} + M_{ij}}{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

gdzie:

LFI_{ij} – wskaźnik Lafaya w handlu i -tą grupą produktów (tutaj: działy HS) z j -tym krajem/grupą krajów,

X_{ij} – eksport i -tej grupy produktów do j -tego kraju/grupy krajów,

M_{ij} – import i -tej grupy produktów z j -ego kraju/grupy krajów,

n – liczba grup produktów rolno-spożywczych (tutaj: działy 01-24 HS).

Wskaźnik interpretuje się następująco: gdy przyjmuje wartości wyższe od zera, oznacza to, że badany kraj ma względem zagranicy przewagę konkurencyjną w eksporcie wyrobów należących do i -tej grupy. Natomiast, jeżeli wartość obliczonego wskaźnika jest niższa od zera, występuje sytuacja odwrotna, a mianowicie badany kraj nie ma przewagi konkurencyjnej względem zagranicy w eksporcie danego produktu bądź grupy produktów³⁶.

W niniejszym opracowaniu wyznaczono wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym Polski ze wszystkimi partnerami handlowymi (łącznie), państwami UE-15 i UE-12 oraz krajami trzecimi (spoza UE-27) – por. aneksy 2.13-2.16.

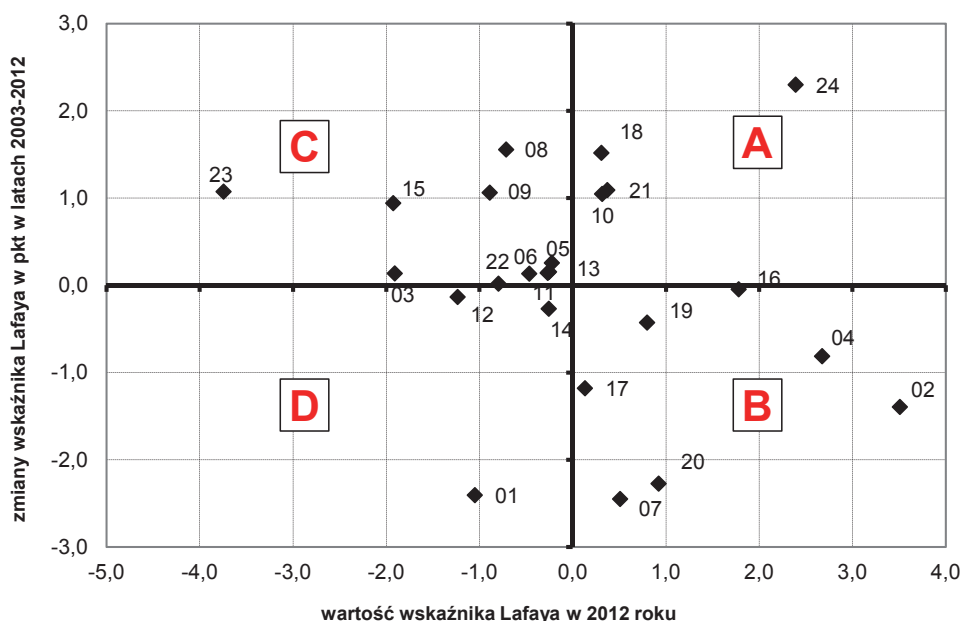
³⁶ G. Lafay, *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, [w:] M.G. Dagenais, P.A. Muet (eds.), *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London 1992.

2.4.1. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym Polski ze wszystkimi państwami

Na wykresie 2.7 przedstawiono wskaźniki Lafaya w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012 w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem (ze wszystkimi partnerami handlowymi) według działów HS (działy 01-24 HS). Na osi poziomej wykresu zaznaczono wartości wskaźników Lafaya w 2012 roku, a na osi pionowej zmiany wartości tego wskaźnika w latach 2003-2012. Kombinacja tych dwóch wielkości pozwala podzielić obszar wykresu na cztery pola:

- A – wskaźnik Lafaya > 0 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,
- B – wskaźnik Lafaya > 0 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012,
- C – wskaźnik Lafaya < 0 w 2012 roku i jego poprawa w latach 2003-2012,
- D – wskaźnik Lafaya < 0 w 2012 roku i jego pogorszenie w latach 2003-2012.

Wykres 2.7. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem w 2012 roku oraz ich zmiany w latach 2003-2012, według działów HS



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W polu A znajdują się te działy, w których w okresie członkostwa w UE nastąpiła poprawa pozycji konkurencyjnej i w 2012 roku posiadały przewagi konkurencyjne w handlu produktami tych działów. Pole B obejmuje grupy produktów, które pogorszyły swoją pozycję konkurencyjną w badanym okresie, a mimo to udało im się utrzymać przewagi komparatywne. W polu C znajdują się natomiast te działy, których

wyroby mimo umocnienia pozycji konkurencyjnej w okresie członkostwa w UE nie zdołały osiągnąć przewag konkurencyjnych w handlu. Z kolei pole D obejmuje te grupy towarów, w których nastąpiło pogorszenie pozycji konkurencyjnej przy braku przewag konkurencyjnych w 2012 roku.

W 2012 roku najwyższe wskaźniki Lafaya cechowały polski handel mięsem i podrobami (02), produktami mleczarskimi (04), tytoniem i wyrobami tytoniowymi (24), przetworami z mięsa i ryb (16), przetworami z owoców i warzyw (20), przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym (19) oraz warzywami (07) – por. wykres 2.7 i aneks 2.13. W latach 2003-2012 pozycja konkurencyjna umocniła się tylko w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi, a w handlu pozostałymi grupami produktów – osłabiła, szczególnie w grupie warzyw oraz przetworów z owoców i warzyw.

Tabela 2.8. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym Polski, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w pkt w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	1,36	0,55	-0,49	-1,05	-2,41	-0,56
02	Mięso i podroby	4,91	3,87	3,52	3,51	-1,40	-0,01
03	Ryby i owoce morza	-2,04	-1,63	-1,61	-1,91	0,13	-0,29
04	Produkty mleczarskie	3,49	4,33	2,82	2,68	-0,82	-0,14
05	Pozostałe produkty zwierzęce	-0,48	-0,34	-0,24	-0,22	0,25	0,02
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	-0,60	-0,70	-0,51	-0,47	0,13	0,04
07	Warzywa	2,96	1,04	0,35	0,51	-2,45	0,16
08	Owoce i orzechy	-2,27	-2,68	-1,46	-0,71	1,55	0,75
09	Kawa, herbata, przyprawy	-1,95	-0,95	-1,03	-0,89	1,06	0,14
10	Zboża	-0,72	-1,89	-0,69	0,37	1,09	1,06
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	-0,41	-0,60	-0,34	-0,27	0,14	0,08
12	Nasiona i owoce oleiste	-1,10	-0,10	-1,29	-1,23	-0,14	0,06
13	Ekstrakty roślinne	-0,40	-0,30	-0,26	-0,25	0,15	0,01
14	Pozostałe produkty roślinne	0,01	0,00	-0,14	-0,26	-0,27	-0,11
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-2,86	-1,17	-1,83	-1,92	0,94	-0,09
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,83	1,55	1,77	1,78	-0,05	0,01
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,31	0,40	-0,24	0,13	-1,18	0,37
18	Kakao i przetwory z kakao	-1,21	-0,38	0,21	0,31	1,52	0,10
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,23	1,50	1,07	0,80	-0,43	-0,27
20	Przetwory z owoców i warzyw	3,20	1,05	0,79	0,92	-2,28	0,14
21	Różne przetwory spożywcze	-0,73	-0,07	0,62	0,32	1,05	-0,30
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	-0,81	-1,14	-0,58	-0,80	0,02	-0,22
23	Odpady i pasze dla zwierząt	-4,82	-3,17	-2,90	-3,74	1,07	-0,84
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,10	0,84	2,48	2,39	2,30	-0,08

Uwaga: wartości wskaźników Lafaya w 2011 roku mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednim opracowaniu, w którym obliczono je na podstawie wstępnych danych handlowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Po akcesji wyraźnie zmalał także wskaźnik Lafaya w handlu cukrami i wyrobami cukierniczymi (17) oraz zwierzętami żywymi (01). O ile cukry i wyroby cukiernicze były nadal konkurencyjne na rynku światowym, o tyle w przypadku zwierząt żywych nastąpiła raczej trwała utrata przewag konkurencyjnych. Wskaźniki Lafaya w handlu zwierzętami żywymi po akcesji systematycznie malały, a od 2010 roku były ujemne. Szczególnie silne pogorszenie pozycji konkurencyjnej w handlu tymi towarami nastąpiło w 2012 roku (tab. 2.8). W latach 2003-2012 istotnie wzrosły natomiast wskaźniki Lafaya w handlu kakao i przetworami z kakao (18), pozostałymi przetworami spożywczymi (21) i zbożem (10), co pozwoliło osiągnąć Polsce przewagi konkurencyjne w handlu tymi grupami produktów. W przypadku kakao i przetworów z kakao oraz pozostałych przetworów spożywczych wydają się one mieć charakter trwałe. Pozycja konkurencyjna w handlu zbożem jest natomiast ściśle związana z wielkością jego produkcji i rokrocznie wykazuje duże wahania.

Mimo wyraźnego umocnienia pozycji konkurencyjnej w latach 2003-2012, nie udało się Polsce uzyskać przewag konkurencyjnych w handlu takimi grupami produktów, jak: owoce (08), kawa, herbata i przyprawy (09), tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce (15) oraz odpady i pasze dla zwierząt (23). W mniejszym stopniu wzrosły także w badanym okresie wskaźniki Lafaya w handlu m.in. rybami i owocami morza (03), pozostałymi produktami zwierzęcymi (05) i produktami młynarskimi (11). Nie zmieniła się natomiast po akcesji pozycja konkurencyjna Polski w handlu napojami (22). Wśród grup produktów, które miały najłabszą pozycję konkurencyjną przed akcesją (wskaźniki Lafaya przyjmowały wartości ujemne), wyraźny spadek wartości tego wskaźnika nastąpił tylko w przypadku nasion i owoców oleistych (12).

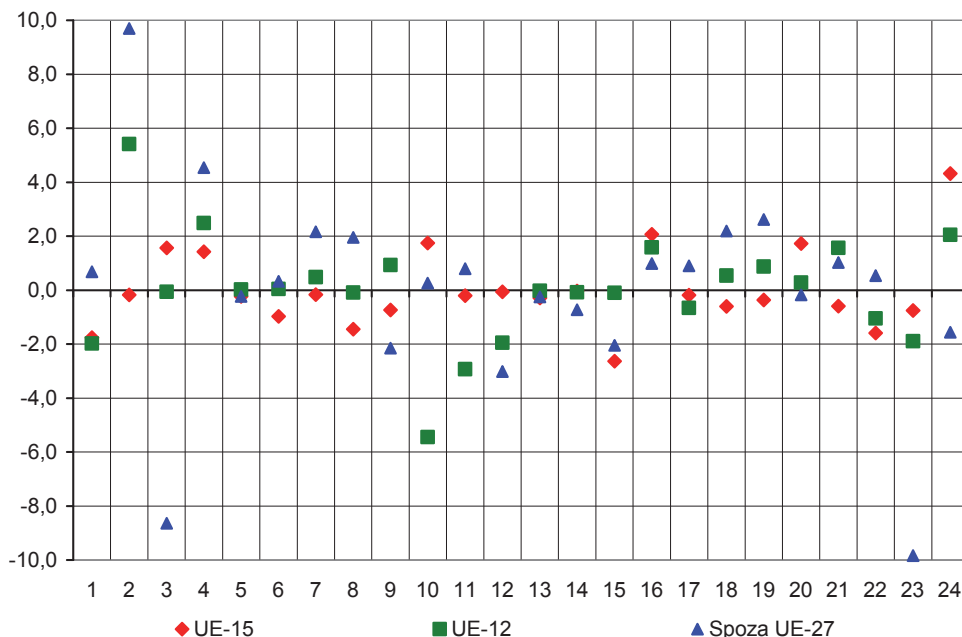
W 2012 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, wartość wskaźnika Lafaya zwiększyła się w trzynastu grupach produktów, a zmalała – w jedenastu. Największy spadek dotyczył odpadów i pasz dla zwierząt, zwierząt żywych, różnych przetworów spożywczych, ryb i owoców morza oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego. Poprawiła się natomiast pozycja konkurencyjna w handlu m.in. zbożem, owocami, cukrami i wyrobami cukierniczymi oraz warzywami.

2.4.2. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi grupami krajów

Wskaźniki Lafaya były wyraźnie zróżnicowane w polskim handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi grupami krajów, tj. państwami UE-15, UE-12 i krajami spoza UE (por. wykres 2.8 i aneksy 2.14-2.16). Największe różnice wartości wskaźników w ujęciu geograficznym dotyczyły mięsa i podrobów, ryb i owoców morza, tytoniu i wyrobów tytoniowych oraz odpadów i pasz dla zwierząt. Silna pozycja konkurencyjna Polski w handlu mięsem i podrobami to m.in. efekt dynamicznego wzrostu po akcesji przewag konkurencyjnych na rynkach krajów pozaunijnych oraz pozostałych nowych państw członkowskich UE. Jednocześnie wskaźniki Lafaya w handlu mięsem i podrobami z krajami „Piętnastki” systematycznie malały i od 2009 roku były

ujemne. Słaba pozycja konkurencyjna Polski (ujemne wskaźniki Lafaya) w handlu rybami i owocami morza wynikała z trwale utrzymującego się deficytu w wymianie handlowej tymi produktami z krajami spoza UE. Wiązało się to z rozwojem przetwórstwa ryb, m.in. łososia atlantyckiego na bazie importowanego surowca. Brak przewag konkurencyjnych cechował również polski handel odpadami i paszami dla zwierząt.

Wykres 2.8. Wskaźniki Lafaya w polskim handlu z poszczególnymi grupami krajów w 2012 roku, według działów HS



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

2.5. Podsumowanie

Przyjęcie aż czterech wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, tj. specjalizacji (SI), pokrycia importu eksportem (TC), względnych przewag komparatywnych (RCA) oraz Lafaya pozwoliło w sposób miarodajny dokonać oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynkach zagranicznych. W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej wyraźnie wzrósł wskaźnik RCA w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15, a zmalał – do państw UE-12 oraz krajów spoza UE. Największa poprawa pozycji konkurencyjnej w eksporcie do krajów „Piętnastki” nastąpiła w pierwszych dwóch latach członkostwa w UE. W 2005 roku Polsce udało się uzyskać przewagi komparatywne (mierzone wskaźnikiem RCA) w eksporcie rolno-spożywczym na te rynki. Pozycja konkurencyjna polskiej żywności na rynkach krajów trzecich najbardziej osłabiła się również w pierwszych latach

członkostwa (2004-2008), natomiast w eksporcie do pozostałych nowych państw członkowskich wskaźniki RCA systematycznie malały od 2006 roku. Podobne wnioski otrzymano z analizy przy wykorzystaniu wskaźnika specjalizacji.

Odmienna jest natomiast ocena pozycji konkurencyjnej na podstawie wskaźników SI i RCA w eksporcie do poszczególnych grup krajów. W 2012 roku Polska posiadała specjalizację w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15 w zaledwie siedmiu działach HS (z 24), które stanowiły 38% eksportu na te rynki. W eksporcie do państw UE-12 i krajów spoza UE liczba grup produktów, w zakresie których posiadaliśmy specjalizację była wyższa – wyniosła odpowiednio 14 i 11. Stanowiło to 83% polskiego eksportu rolno-spożywczego do nowych państw członkowskich UE i 64% eksportu do krajów trzecich. Wartość wskaźnika RCA wskazywała natomiast, że Polska miała w 2012 roku przewagi komparatywne w eksporcie rolno-spożywczym do krajów „Piętnastki” w czternastu działach HS, które stanowiły 85% dostaw do tych krajów. Najsilniejsza pozycja konkurencyjna cechowała eksport do państw UE-12 – przewagi komparatywne występowały w szesnastu działach HS, stanowiących 90% dostaw produktów żywnościowych do tych krajów. W eksporcie do krajów trzecich konkurencyjne były produkty z trzynastu działów HS, a ich udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym poza UE wyniósł 85%.

W latach 2003-2012 Polska miała trwałą nadwyżkę w handlu produktami rolno-spożywczymi ogółem ze wszystkimi partnerami handlowymi, na co wskazywał poziom wskaźnika TC (powyżej 100). Wartość wskaźnika TC zwiększyła się w analizowanym okresie o 30 pkt, do poziomu 132% w 2012 roku. Oznacza to, że wartość eksportu produktów rolno-spożywczych była wyższa o 32% niż wartość ich importu. Najwyższe wskaźniki pokrycia importu eksportem odnotowano po akcesji w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12. Wartość eksportu tych produktów była około dwuipółkrotnie wyższa niż wartość ich importu. Najniższe wskaźniki (poniżej 100) cechowały obroty handlowe z krajami spoza UE, co wskazywało na deficyt w handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi. Stopień pokrycia wydatków na import żywności z krajów „Piętnastki” wpływami z jej eksportu na te rynki był zbliżony do wartości tego wskaźnika dla całego handlu rolno-spożywczego Polski.

3. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników

3.1. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym

Sumaryczną ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym dokonano na podstawie zestawienia wartości trzech wskaźników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem (TC), wskaźnika przewag komparatywnych (RCA) oraz wskaźnika Lafaya (będącego jedną z odmian wskaźnika RCA)³⁷. Takie zestawienie pozwala na wyodrębnienie ośmiu wariantów sytuacji (tab. 3.1). Z punktu widzenia analizy, szczególnie istotne są dwa warianty, w których z wartości wszystkich trzech wskaźników wynikają takie same wnioski co do pozycji konkurencyjnej w eksporcie danej grupy produktów. Te dwie wymienione sytuacje to:

- posiadanie przez dany kraj przewag komparatywnych w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzone przez wskaźnik TC ($TC > 100$), wskaźnik RCA ($RCA > 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI > 0$);
- brak przewag komparatywnych danego kraju w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzony przez wskaźnik TC ($TC < 100$), wskaźnik RCA ($RCA < 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI < 0$).

Z pozostałych wariantów nie wynika jednoznaczna ocena pozycji konkurencyjnej handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym, gdyż wyniki wskazań zastosowanych wskaźników są rozbieżne. Mogą one jedynie stanowić uzupełnienie analizy.

Tabela 3.1. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym na wybranym rynku, według wskaźników TC, RCA i Lafaya

Wartość wskaźnika w danym roku				Wskaźnik RCA	
				> 1,0	< 1,0
Wskaźnik TC	> 100	Wskaźnik Lafaya	> 0,0		
			< 0,0		
	< 100		> 0,0		
			< 0,0		

Źródło: opracowanie własne.

³⁷ Istota wskaźnika specjalizacji (SI) sprawia, że nie jest możliwe jego obliczenie dla eksportu na rynek światowy, a jedynie dla eksportu do poszczególnych krajów i grup krajów, w obu przypadkach według działów. Dlatego sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym dokonano tylko na podstawie trzech wskaźników, tj. TC, RCA oraz Lafaya.

Oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski na rynku światowym dokonano dla poszczególnych działów HS. Analiza dotyczy pozycji konkurencyjnej w 2012 roku oraz jej zmian w latach 2003-2012, przy czym najczęściej pominięto te przypadki, w których kierunki zmian wartości omawianych wskaźników były rozbieżne.

Z sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym na podstawie wskaźników TC, RCA i Lafaya wynika, że w latach 2003-2012 Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi grupami produktów: mięso i podroby (02), produkty mleczarskie (04), warzywa (07), przetwory z mięsa i ryb (16), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (19) oraz przetwory z owoców i warzyw (20). Wskazują na to wartości wszystkich trzech wskaźników (w tab. 3.2 sytuacja ta została ukazana graficznie w postaci trzech plusów w każdym roku). Dobra była także pozycja konkurencyjna działu cukru i wyroby cukiernicze (17), chociaż w tym przypadku w latach 2009 i 2011 wartości wskaźnika Lafaya były niższe od zera. Z zestawienia wartości tych wskaźników wynika, że przewagi komparatywne tych działów na rynku światowym mają charakter względnie trwałe.

W całym tym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu na rynku światowym następującymi grupami produktów: żywe rośliny i kwiaty cięte (06), ekstrakty roślinne (13), tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (15), odpady i pasze dla zwierząt (23). Świadczą o tym wartości wszystkich trzech wskaźników (w tab. 3.2 przedstawiono to graficznie w postaci trzech minusów w każdym roku). W większości lat przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci ryb i owoców morza (03), kawy, herbaty i przypraw (09), zbóż (10), produktów młynarskich, słodu i skrobi (11), nasion i owoców oleistych (12), pozostałych produktów roślinnych (14) oraz napojów bezalkoholowych i alkoholowych (22). W tych działach tylko w pojedynczych latach odnotowano zadowalające wartości niektórych wskaźników. Pozycję konkurencyjną tych działów uznać można zatem za słabą.

W niektórych działach w latach 2003-2012 zaszły diametralne zmiany wskaźników (co najmniej jednego), które spowodowały uzyskanie lub utratę przewag komparatywnych w handlu produktami tych działów na rynku światowym. Do działów, których pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się należą: tytoń i wyroby tytoniowe (24) – od 2006 roku oraz różne przetwory spożywcze (21) – od 2008 roku. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej nastąpiło natomiast w dziale zwierzęta żywe (01) – od 2010 roku.

Kolejną grupę stanowią działy, w przypadku których ocena pozycji konkurencyjnej na rynku światowym nie jest jednoznaczna, tj. we wszystkich lub w większości lat poziom niektórych wskaźników jest zadowalający, a poziom pozostałych niższy od wartości progowych. Do działów tych należą: pozostałe produkty zwierzęce (05), owoce i orzechy (08), kakao i przetwory z kakao (18). W tabeli 3.2 sytuacja ta została ukazana graficznie w postaci dwóch plusów i jednego minusa lub jednego plusa i dwóch minusów.

Tabela 3.2. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym, na podstawie wskaźników TC, RCA i Lafaya (plusy bądź minusy w poszczególnych polach tabeli odpowiadają wskaźnikom w przedstawionej kolejności), według działów HS

Dział HS	Opis działu HS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w latach 2003-2012
1	Zwierzęta żywe	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+-	+-	+-	↓↓
2	Mięso i podroby	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑
3	Ryby i owoce morza	---	---	---	---	---	---	---	+-	+-	---	↑↑
4	Produkty mleczarskie	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓
5	Pozostałe produkty zwierzęce	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	↑↑
6	Żywe rośliny i kwiaty cięte	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↑
7	Warzywa	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓
8	Owoce i orzechy	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	↑↑
9	Kawa, herbata, przyprawy	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑
10	Zboża	---	---	+++	---	---	---	+++	+++	+++	+++	↑↑
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	---	-+-	---	---	---	---	---	-+-	-+-	-+-	↑↑
12	Nasiona i owoce oleiste	---	---	---	---	+	---	---	---	---	---	↑↑
13	Ekstrakty roślinne	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↑
14	Pozostałe produkty roślinne	+ -+	+++	+ -+	---	+	---	---	---	---	---	↓↓
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑
16	Przetwory z mięsa i ryb	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑
17	Cukry i wyroby cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	++-	+++	↓↓
18	Kakao i przetwory z kakao	-+-	+ -+	+ -+	+ -+	+ -+	+ -+	+ -+	+ -+	+++	+++	↑↑
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↑
20	Przetwory z owoców i warzyw	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓
21	Różne przetwory spożywcze	-+-	-+-	+ -+	+ -+	+ -+	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	---	---	+ -+	+ -+	---	---	---	---	---	---	↑↑
23	Odpady i pasze dla zwierząt	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	+ -+	---	+ -+	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑

Źródło: opracowanie własne.

Ciekawych wniosków dostarcza analiza zmian poszczególnych wskaźników, które dokonały się pomiędzy 2003 a 2012 rokiem (ostatnia kolumna tab. 3.2). Uwagę zwracają zwłaszcza dwie sytuacje. Pierwsza z nich dotyczy działów, które w prawie całym analizowanym okresie utrzymały swoje przewagi komparatywne w handlu na rynku światowym, pomimo zmniejszenia się wszystkich trzech wskaźników. Są to następujące działy: warzywa, przetwory z owoców i warzyw, mięso i podroby, produkty mleczarskie, cukry i wyroby cukiernicze oraz przetwory zbożowe. Druga sytuacja dotyczy działów, które nie posiadały w tym okresie przewag komparatywnych, ale w których nastąpiło zwiększenie wartości trzech analizowanych wskaźników. Są to następujące działy: ryby i owoce morza, kawa, herbata i przyprawy, zboża, produkty młynarskie, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, napoje bezalkoholowe i alkoholowe, odpady i pasze dla zwierząt. W przyszłości można zatem oczekiwać istotnych zmian pozycji konkurencyjnych tych działów.

3.2. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi z poszczególnymi grupami krajów

Sumaryczną ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku państw UE-15, UE-12 oraz krajów spoza UE-27 dokonano na podstawie zestawienia wartości czterech wskaźników, tj. wskaźnika specjalizacji (SI), wskaźnika pokrycia importu eksportem (TC), wskaźnika przewag komparatywnych (RCA) oraz wskaźnika Lafaya (będącego jedną z odmian wskaźnika RCA). Takie zestawienie pozwala na wyodrębnienie szesnastu wariantów sytuacji (tab. 3.3). Z punktu widzenia analizy, najbardziej istotne są jednak tylko dwa warianty, w których z wartości wszystkich czterech wskaźników wynikają takie same wnioski co do pozycji konkurencyjnej w eksporcie danej grupy produktów. Te dwie wymienione sytuacje to:

- posiadanie przez dany kraj przewagi komparatywnej w eksporcie danej grupy produktów na wybrany rynek, potwierdzone przez wskaźnik SI ($SI > 1$), wskaźnik TC ($TC > 100$), wskaźnik RCA ($RCA > 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI > 0$);
- brak przewag komparatywnych danego kraju w eksporcie danej grupy produktów na wybrany rynek, potwierdzony przez wskaźnik SI ($SI < 1$), wskaźnik TC ($TC < 100$), wskaźnik RCA ($RCA < 1$) oraz wskaźnik Lafaya ($LFI < 0$).

Z pozostałych wariantów nie wynika jednoznaczna ocena pozycji konkurencyjnej handlu produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach, gdyż wyniki wskazań zastosowanych wskaźników są rozbieżne. Niekiedy mogą stanowić one jednak ważne uzupełnienie analizy.

Oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku państw UE-15, UE-12 oraz krajów spoza UE-27 dokonano dla poszczególnych działów HS. Analiza dotyczy pozycji konkurencyjnej w 2012 roku oraz jej zmian w latach 2003-2012, przy czym na ogół pominięto te przypadki, w których kierunki zmian wartości omawianych wskaźników były rozbieżne.

Tabela 3.3. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym na wybranym rynku, według wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya

Wartość wskaźnika w danym roku				Wskaźnik SI			
				> 1,0		< 1,0	
				Wskaźnik RCA			
				> 1,0	< 1,0	> 1,0	< 1,0
Wskaźnik TC	> 100	Wskaźnik Lafaya	> 0,0				
			< 0,0				
	< 100		> 0,0				
			< 0,0				

Źródło: opracowanie własne.

Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15, dokonana na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya ukazała, że w latach 2003-2012 Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi grupami produktów: ryby i owoce morza (03), przetwory z mięsa i ryb (16), przetwory z owoców i warzyw (20), a także mięso i podroby (02) – z wyjątkiem lat 2010 i 2012 oraz produkty mleczarskie (04) – od 2004 roku. Wskazują na to wartości co najmniej trzech wskaźników (w tab. 3.4 sytuacja ta została ukazana graficznie w postaci trzech lub czterech plusów). Z zestawienia wartości tych wskaźników wynika, że przewagi komparatywne tych działów na rynku UE-15 mają charakter względnie trwałe.

W całym tym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu z krajami „Piętnastki” następującymi grupami produktów: kawa, herbata i przyprawy (09), napoje bezalkoholowe i alkoholowe (22) oraz odpady i pasze dla zwierząt (23). Świadczą o tym wartości wszystkich czterech wskaźników (w tab. 3.4 przedstawiono to graficznie w postaci czterech minusów). Przez większość analizowanego okresu przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci owoców i orzechów (08) – od 2004 roku, produktów młynarskich, słodu i skrobi (11) – do 2011 roku, ekstraktów roślinnych (13) – od 2005 roku, tłuszczów i olejów zwierzęcych lub roślinnych (15) – w latach 2003-2004 i 2008-2012 oraz kakao i przetworów z kakao (18) – do 2009 roku. W tych działach tylko w niektórych latach odnotowano wyższe od progowych wartości wybranych wskaźników. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami tych działów jest słaba.

W niektórych działach w latach 2003-2012 zaszły tak duże zmiany wskaźników, że producenci uzyskali lub utracili przewagi komparatywne w handlu z państwami UE-15. Do działów, których pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się należą: tytoń i wyroby tytoniowe (24) – od 2007 roku oraz zboża (10) – od 2009 roku. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej nastąpiło natomiast w dziale zwierzęta żywe (01) – od 2008 roku, warzywa – od 2010 roku oraz pozostałe produkty roślinne – od 2008 roku.

Tabela 3.4. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15, na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya (plusy bądź minusy w poszczególnych polach tabeli odpowiadają wskaźnikom w przedstawionej kolejności), według działów HS

Dział HS	Opis działu HS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	+++	+++	+++	+++	+++	--+	--+	---	---	---	↓↓↓
02	Mięso i podroby	-++	-++	+++	+++	+++	+++	+++	-+-	+++	-+-	↑↓↑
03	Ryby i owoce morza	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓↑
04	Produkty mleczarskie	-+-	-+-	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓↑
05	Pozostałe produkty zwierzęce	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓↑
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	+---	+---	+---	+---	+---	---	---	---	---	---	↓↓↓
07	Warzywa	-++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	-+-	-+-	-+-	↑↓↑
08	Owoce i orzechy	+++	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↓↓
09	Kawa, herbata, przyprawy	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑
10	Zboża	---	---	+++	---	---	---	+++	+++	+++	+++	↑↑↑
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑
12	Nasiona i owoce oleiste	+---	+---	+---	+---	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑
13	Ekstrakty roślinne	+---	+---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↓↓
14	Pozostałe produkty roślinne	+++	+++	+++	+++	---	---	---	---	---	---	↓↓↓
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	---	---	+	---	+	---	---	---	---	---	↑↑↑
16	Przetwory z mięsa i ryb	-++	-++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓↑
17	Cukry i wyroby cukiernicze	---	-++	+++	---	---	---	---	-+-	---	-+-	↑↑↑
18	Kakao i przetwory z kakao	---	---	---	---	---	---	---	-+-	-+-	-+-	↑↑↑
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	---	-+-	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑
20	Przetwory z owoców i warzyw	-++	-++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↓↑
21	Różne przetwory spożywcze	---	---	---	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	↑↑↑
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑
23	Odpady i pasze dla zwierząt	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	---	---	---	-+-	-+-	-+-	-+-	+++	+++	+++	↑↑↑

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku pozostałych działów ocena pozycji konkurencyjnej na rynku UE-15 nie jest jednoznaczna, tj. we wszystkich lub w większości lat poziom niektórych wskaźników jest zadowalający, a poziom pozostałych niższy od wartości progowych. Do działów tych należą: pozostałe produkty zwierzęce (05), nasiona i owoce oleiste (12), przetwory zbożowe (19) oraz różne przetwory spożywcze (21).

Analiza zmian poszczególnych wskaźników, jaka dokonana się pomiędzy 2003 a 2012 rokiem (tab. 3.4) zwraca uwagę na działy, które nie posiadały przez większość analizowanego okresu przewag komparatywnych, ale w których nastąpiło zwiększenie wszystkich czterech wskaźników. Są to działy: kawa, herbata i przyprawy, produkty młynarskie, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, cukry i wyroby cukiernicze, kakao i przetwory z kakao, napoje bezalkoholowe i alkoholowe oraz odpady i pasze dla zwierząt. Można mieć nadzieję, że w przyszłości pozycja konkurencyjna tych działów poprawi się.

Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12, dokonana na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya ukazała, że w latach 2003-2012 Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi grupami produktów: produkty mleczarskie (04), kawa, herbata i przyprawy (09), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (19), różne przetwory spożywcze (21), a także mięso i podroby (02) oraz przetwory z mięsa i ryb (16), przetwory z owoców i warzyw (20), warzywa (07), cukry i wyroby cukiernicze (17), kakao i przetwory z kakao (18), napoje bezalkoholowe i alkoholowe (22) oraz tytoń i wyroby tytoniowe (24). Wskazują na to wartości co najmniej trzech wskaźników (trzy lub cztery plusy w poszczególnych polach tab. 3.5). Z zestawienia wartości tych wskaźników wynika, że działów posiadających przewagi komparatywne na rynku UE-12 jest więcej niż na rynku UE-15 i że przewagi te mają względnie trwałe charakter.

W całym tym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu z nowymi krajami członkowskimi UE następującymi grupami produktów: zboża (10), produkty młynarskie, sól i skrobie (11), nasiona i owoce oleiste (12). Świadczą o tym wartości wszystkich czterech wskaźników (w tab. 3.5 przedstawiono to graficznie w postaci czterech minusów). Przez część analizowanego okresu przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci żywca (01), ekstraktów roślinnych (13) oraz odpadów i pasz dla zwierząt (23). W tych działach tylko w pojedynczych latach odnotowano wyższe od progowych wartości niektórych wskaźników. Pozycję konkurencyjną Polski w handlu produktami tych działów można uznać za słabą.

W niektórych działach w latach 2003-2012 zaszły zmiany wskaźników, powodujące uzyskanie lub utratę przewag komparatywnych w handlu z krajami UE-12. Do działów, których pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się należą tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (15) – od 2007 roku. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej nastąpiło natomiast w dziale owoce i orzechy (08) – od 2009 roku oraz pozostałe produkty roślinne (14) – w 2012 roku.

Tabela 3.5. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12, na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya (plusy bądź minusy w poszczególnych polach tabeli odpowiadają wskaźnikom w przedstawionej kolejności), według działów HS

Dział HS	Opis działu HS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	--++	--++	--++	--++	--++	+++	---	+++	---	+++	↑↓↓↓
02	Mięso i podroby	--++	--++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
03	Ryby i owoce morza	--++	--++	--++	--++	--++	+++	---	---	---	---	↓↓↓↓
04	Produkty mleczarskie	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
05	Pozostałe produkty zwierzęce	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↑
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	--++	--++	--++	--++	--++	+++	---	---	---	---	↑↑↑↑
07	Warzywa	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
08	Owoce i orzechy	--++	+++	+++	+++	+++	+++	---	---	---	---	↓↓↓↓
09	Kawa, herbata, przyprawy	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
10	Zboża	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↑
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↑
12	Nasiona i owoce oleiste	--++	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↓↓↓
13	Ekstrakty roślinne	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↑
14	Pozostałe produkty roślinne	--++	--++	--++	--++	--++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	---	---	---	---	---	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
16	Przetwory z mięsa i ryb	--++	--++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
17	Cukry i wyroby cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
18	Kakao i przetwory z kakao	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
20	Przetwory z owoców i warzyw	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
21	Różne przetwory spożywcze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	---	---	---	---	---	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
23	Odpady i pasze dla zwierząt	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↑
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓

Źródło: opracowanie własne.

W pozostałych działach ocena pozycji konkurencyjnej na rynku UE-12 nie jest jednoznaczna, tj. poziom poszczególnych wskaźników w różnych latach jest zróżnicowany. Do działów tych należą: ryby i owoce morza (03) oraz pozostałe produkty zwierzęce (05).

Analiza zmian poszczególnych wskaźników konkurencyjności, jaka dokonała się pomiędzy 2003 a 2012 rokiem (tab. 3.5) zwraca uwagę na działy, które nie posiadały przez większość analizowanego okresu przewag komparatywnych, ale w których nastąpiło zwiększenie wszystkich czterech wskaźników. Są to działy: pozostałe produkty zwierzęce, produkty młynarskie, ekstrakty roślinne oraz odpady i pasze dla zwierząt. Można mieć nadzieję, że w przyszłości pozycja konkurencyjna tych działów poprawi się. Z drugiej strony są działy, posiadające dotychczas przewagi komparatywne, w przypadku których wszystkie cztery wskaźniki poprawiły się (mięso i podroby, przetwory z mięsa i ryb, napoje bezalkoholowe i alkoholowe), świadcząc o umocnieniu się tych przewag.

Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym **z krajami spoza UE-27**, dokonana na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya ukazała, że w latach 2003-2012 Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi grupami produktów: zwierzęta żywe (01), mięso i podroby (02), produkty mleczarskie (04), żywe rośliny i kwiaty cięte (06), warzywa (07), produkty młynarskie, sól i skrobie (11), przetwory z mięsa i ryb (16), cukry i wyroby cukiernicze (19), kakao i przetwory z kakao (18), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (19), różne przetwory spożywcze (21) oraz napoje bezalkoholowe i alkoholowe (22). Wskazują na to wartości co najmniej trzech wskaźników (w tab. 3.6 ukazano to graficznie w postaci trzech lub czterech plusów). Przewagi komparatywne tych działów na rynku krajów trzecich mają charakter względnie trwałe.

W całym analizowanym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu z krajami spoza UE-27 następującymi grupami produktów: ryby i owoce morza (03), nasiona i owoce oleiste (12), pozostałe produkty roślinne (14) oraz tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (15). Świadczą o tym wartości wszystkich czterech wskaźników (w tab. 3.6 cztery minusy). Przez większość analizowanego okresu przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci kawy, herbaty i przypraw (09), ekstraktów roślinnych (13) oraz odpadów i pasz dla zwierząt (23). W tych działach tylko w niektórych latach odnotowano zadowalające wartości niektórych wskaźników, a zatem pozycja konkurencyjna w handlu produktami tych działów jest słaba.

W niektórych działach w latach 2003-2012 zaszły duże zmiany wskaźników, które oznaczają, że producenci uzyskali lub utracili przewagi komparatywne w handlu z krajami spoza UE-27. Działem, którego pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się w 2012 roku są owoce i orzechy (08). Pogorszenie pozycji konkurencyjnej nastąpiło natomiast w działach: przetwory z owoców i warzyw – od 2005 roku oraz tytoń i wyroby tytoniowe – od 2009 roku.

Tabela 3.6. Sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27, na podstawie wskaźników SI, TC, RCA i Lafaya (plusy bądź minusy w poszczególnych polach tabeli odpowiadają wskaźnikom w przedstawionej kolejności), według działów HS

Dział HS	Opis działu HS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	+++	+++	-++	-++	-++	+++	+++	-++	+++	+++	↓↑↓↓
02	Mięso i podroby	+++	+++	-++	-++	-++	+++	+++	-++	+++	+++	↓↑↑↑
03	Ryby i owoce morza	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↑↑↓
04	Produkty mleczarskie	+++	+++	+++	-++	+++	-++	-++	-++	+++	-++	↓↑↓↓
05	Pozostałe produkty zwierzęce	-+-	-+-	-+-	+-	-+-	-+-	-+-	+-	-+-	-+-	↑↑↑↑
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	-+-	+++	+++	-++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↑↑↑↑
07	Warzywa	+++	+++	-++	-++	-++	-++	-++	-++	+++	+++	↑↑↑↑
08	Owoce i orzechy	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	↑↑↑↑
09	Kawa, herbata, przyprawy	+++	---	+++	---	+++	---	---	---	---	---	↓↑↑↑
10	Zboża	+++	---	-+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↓↑↓↓
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↑↓↓
12	Nasiona i owoce oleiste	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↑↓↓
13	Ekstrakty roślinne	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↑↑↓↓
14	Pozostałe produkty roślinne	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↑↑↑↓
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	+-	---	---	---	---	---	---	---	---	---	↓↓↓↓
16	Przetwory z mięsa i ryb	+++	+++	-++	-++	-++	-++	-++	-++	-++	-++	↓↑↓↓
17	Cukry i wyroby cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
18	Kakao i przetwory z kakao	+-	-+-	-+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↓↑↑↑
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↑↑↑
20	Przetwory z owoców i warzyw	+++	+++	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	-+-	↓↓↓↓
21	Różne przetwory spożywcze	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++	↓↓↓↓
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	+-	-+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↓↓↓↓
23	Odpady i pasze dla zwierząt	+-	-+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↓↓↓↓
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	+++	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	+-	↓↓↓↓

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku pozostałych działów ocena pozycji konkurencyjnej na rynku krajów spoza UE-27 nie jest jednoznaczna, tj. w kolejnych latach poziom poszczególnych wskaźników jest zróżnicowany. Do działów tych należą: pozostałe produkty zwierzęce (05), zboża (10) oraz tytoń i wyroby tytoniowe (24).

Analiza zmian poszczególnych wskaźników, jaka dokonana się pomiędzy 2003 a 2012 rokiem (tab. 3.6) zwraca uwagę na dalszy wzrost przewag komparatywnych producentów z takich działów, jak: żywe rośliny i kwiaty cięte, warzywa oraz owoce i orzechy, w których nastąpiło zwiększenie wszystkich czterech wskaźników, a także kakao i przetwory z kakao oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, gdzie wzrosły trzy wskaźniki. Zdecydowanie pogorszyła się natomiast i tak już bardzo słaba pozycja konkurencyjna takich działów, jak: nasiona i owoce oleiste, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, przetwory z owoców i warzyw, odpady i pasze dla zwierząt oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Ukształtowany rozkład przewag komparatywnych w handlu z krajami trzecimi ma najwyraźniej charakter względnie stały.

3.3. Podsumowanie

Przeprowadzona sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi zarówno na rynku światowym, jak i na rynkach państw UE-15, UE-12 i krajów spoza UE-27, oparta na analizie wybranych wskaźników konkurencyjności, ukazuje bardzo zróżnicowaną sytuację tego sektora w układzie towarowym. Jednocześnie z analizy tej wynika, że w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej w bardzo wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników, a w całym sektorze wyraźny postęp. Tym samym zwiększył się w eksporcie rolno-spożywczym ogółem udział produktów, w zakresie których Polska posiadała przewagi komparatywne na poszczególnych rynkach.

W handlu polskimi produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym za zdecydowanie konkurencyjne w 2012 roku (zgodnie ze wskazaniem wszystkich trzech analizowanych wskaźników) uznać można było dziesięć działów. Ekspert produktów tych działów stanowił w tym okresie aż 71% eksportu rolno-spożywczego ogółem. W roku poprzedzającym akcesję Polski do UE takich działów było osiem (aż siedem powtórzyło się w obu okresach), a ich udział w eksporcie rolno-spożywczym wynosił tylko około 60%.

W 2003 roku konkurencyjne w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 były tylko trzy działy (według wskazań wszystkich czterech wskaźników). Ekspert produktów z tych działów stanowił zaledwie ok. 9% eksportu żywności ogółem. Po dziesięciu latach liczba działów, które uznać można było za konkurencyjne na rynku krajów „Piętnastki” zwiększyła się do pięciu, a ich udział w eksporcie rolno-spożywczym do tych krajów przekraczał już 35%.

Znacznie lepszą pozycję konkurencyjną zajmuje Polska w handlu rolno-spożywczym z nowymi państwami członkowskimi UE. W 2012 roku za konkurencyjne (na podstawie wskazań czterech wskaźników) uznać można było siedem działów.

Ekspert produktów tych działów stanowił w tym okresie ponad 61% eksportu rolno-spożywczego do krajów UE-12. Przed akcesją takich działów było również siedem (w czterech działach występowały przewagi komparatywne w całym okresie), a ich udział w eksporcie żywności do UE-12 wynosił ok. 66%. Sytuacja w handlu z tą grupą krajów była więc w minionej dekadzie względnie wyrównana.

Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami spoza UE-27 ma relatywnie nieduże znaczenie, ale i w tej grupie można znaleźć działy, których pozycja konkurencyjna jest wysoka. W 2012 roku takich działów zidentyfikowano dziewięć, a eksport produktów tych działów stanowił blisko 61% eksportu rolno-spożywczego poza UE. W roku poprzedzającym akcesję za konkurencyjne można było uznać aż dziesięć działów (pięć działów powtórzyło się w obu okresach). Udział eksportu produktów tych działów w eksporcie żywności do państw trzecich sięgał prawie 69%.

Reasumując, pozycja Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej znacząco się poprawiła. Wskazują na to wartości poszczególnych wskaźników konkurencyjności oraz wzrost znaczenia w eksporcie rolno-spożywczym ogółem produktów identyfikowanych na rynku światowym jako konkurencyjne. Wyraźny postęp, jaki dokonał się w tej dziedzinie, wynika przede wszystkim ze wzrostu przewag komparatywnych w polskim eksporcie żywności na rynek Unii Europejskiej, zarówno na rynek krajów „Piętnastki”, jak i na rynek nowych państw członkowskich UE (choć w różnym zakresie).

4. Handel wewnątrzgałęziowy produktami rolno-spożywczymi w Polsce

Wymiana wewnątrzgałęziowa między dwoma krajami oznacza jednoczesny eksport i import produktów pochodzących z tej samej gałęzi przemysłu. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego informują o specjalizacji wewnątrzgałęziowej. W przeciwieństwie do specjalizacji międzygałęziowej (którą mierzą takie wskaźniki, jak: SI, RCA, TC i Lafaya), kraje uczestniczące w specjalizacji wewnątrzgałęziowej konkurują na rynkach zagranicznych produktami bądź odmianami produktów w ramach tej samej gałęzi (a nie w grupach produktów, w których mają przewagi komparatywne wobec partnerów). Wysokim wskaźnikom handlu wewnątrzgałęziowego sprzyja zatem zbilansowanie obrotów handlowych w ramach danej grupy produktów.

Wymiana wewnątrzgałęziowa jest bardziej korzystna niż wymiana międzygałęziowa zarówno z punktu widzenia producentów, jak i konsumentów. Każdy z krajów uczestniczących w wymianie może zmniejszyć ilość odmian produkowanych dóbr, ale wytwarzać je na większą skalę, co prowadzi do obniżki kosztów produkcji, a w efekcie do niższych cen. Dla konsumentów ten rodzaj wymiany oznacza z kolei zwiększenie liczby odmian dóbr dostępnych na rynku krajowym, oferowanych przez producentów zarówno z kraju, jak i z zagranicy. Większy wybór na rynku pozwala w większym stopniu na zaspokojenie coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb konsumentów.

W teorii handlu wewnątrzgałęziowego wyróżnia się wymianę produktami zróżnicowanymi pionowo i poziomo³⁸. Pod pojęciem produktów zróżnicowanych pionowo rozumie się produkty różniące się jakością, np. twaróg i sery twarde. Produkty zróżnicowane poziomo to natomiast produkty o podobnej jakości, ale zróżnicowane pod kątem innych cech, które mogą być istotne dla konsumenta (np. kraj pochodzenia, kolor, smak, rodzaj opakowania itd.). Przykładem może być jogurt naturalny i jogurt smakowy, mleko w kartonie i mleko w butelce, orzeszki ziemne solone w puszcze i w torebce.

Wymiana produktami zróżnicowanymi pionowo może być wyjaśniona przez tradycyjne teorie przewag komparatywnych, tj. przez różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji między dwoma krajami. Kraj względnie zasobny w kapitał wyspecjalizuje się w produkcji i eksporcie odmian produktów o relatywnie wyższej jakości, a kraj względnie zasobny w pracę – w produkcji i eksporcie odmian o relatywnie niższej jakości. Natomiast handel produktami zróżnicowanymi poziomo nie może być wyjaśniony przez tradycyjne teorie przewag komparatywnych. Wymianę tę utożsamia się zazwyczaj z konkurencją monopolistyczną, m.in. z rosnącymi korzyściami skali produkcji.

³⁸ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.

4.1. Metoda pomiaru

Na potrzeby opracowania wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego obliczono na podstawie danych o bilateralnych obrotach handlowych Polski. Wykorzystano przy tym prosty wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (GL)³⁹, zagregowany następnie według poniższej formuły:

$$GL = 1 - \frac{\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^n |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

gdzie:

GL – wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego,

X_{ij} – eksport i -tej grupy produktów z Polski do j -tego kraju/grupy krajów,

M_{ij} – import i -tej grupy produktów do Polski z j -tego kraju/grupy krajów,

n – liczba grup produktów/gałęzi przemysłu (według czterocyfrowej klasyfikacji HS) w handlu artykułami rolno-spożywczymi,

J – liczba partnerów handlowych ogółem albo liczba partnerów handlowych w poszczególnych grupach krajów, tj. UE-15, UE-12 oraz krajach trzecich.

Z kolei, podziału na handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi poziomo (oferowanie różnorodnych produktów tej samej jakości) i handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi pionowo (oferowanie tych samych produktów lub bardzo bliskich substytutów o odmiennym poziomie jakości) dokonano zgodnie z koncepcją opracowaną przez D. Greenaway, R.C. Hine'a i C. Milnera⁴⁰ i nieco zmodyfikowaną przez L. Fontagnego i M. Freudenberga⁴¹. Za kryterium wyodrębniania handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego i pionowego uznaje się kształtowanie tzw. wartości jednostkowych (*unit values*) poszczególnych produktów. U podstaw tej koncepcji leży założenie, że różnice w cenach odzwierciedlają różnice jakości. Według D. Greenaway, R.C. Hine'a i C. Milnera, przy założeniu doskonałej informacji, odmiana produktu sprzedana po wyższej cenie musi być odmianą o wyższej jakości niż odmiana sprzedana po niższej cenie⁴².

³⁹ Wskaźnik ten jest oparty na koncepcji nakładania się strumieni handlu (*trade overlap*) i oznacza udział absolutnej wartości handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach handlowych danej gałęzi przemysłu, por. H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade...*, op. cit.

⁴⁰ D. Greenaway, R.C. Hine, C. Milner, *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the United Kingdom*, "Weltwirtschaftliches Archiv" 1994, Vol. 130, nr 1, s. 77-100.

⁴¹ L. Fontagné, M. Freudenberg, *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Document de Travail, nr 97-01, Paris 1997.

⁴² J.E. Stiglitz uważa natomiast, że nawet w warunkach niedoskonałej informacji cena produktu odzwierciedla jego jakość. Według N. Oulton (1990), konsumenci tylko w krótkim okresie mogą nabywać produkty o wyższej (niższej) cenie niż wynika to z ich jakości, a powodem tego może być przeoczenie, inercja przyzwyczajenia bądź wysoki koszt zmiany dostawców. Por. J.E. Stiglitz, *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality Price*, „The Journal of Economic Literature” 1987,

Za poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) uznaje się taki, dla którego spełnione są następujące kryteria⁴³:

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} \leq 1+\alpha,$$

natomiast za pionowy (VIIT) taki, który spełnia następujące warunki:

$$\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} < \frac{1}{1+\alpha} \quad \text{lub} \quad \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} > 1+\alpha,$$

gdzie:

$\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m}$ – relacja wartości jednostkowej w polskim eksporcie i -tej grupy produktów do kraju j do wartości jednostkowej w polskim imporcie i -tej grupy produktów z kraju j ,

α – wskaźnik odchylenia względnych jednostkowych wartości eksportu ($\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m}$).

Zazwyczaj przyjmuje się, że $\alpha = 0,15$ ⁴⁴.

Zgodnie z zaprezentowaną powyżej metodą, handel wewnątrzgałęziowy można podzielić na cztery rodzaje:

- VIIT niska jakość – handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi pionowo o relatywnie niższej jakości w eksporcie niż w imporcie; relacja cen eksportowych do importowych jest mniejsza niż 0,87 (dany kraj sprzedaje za granicę towary relatywnie gorszej jakości, a sprowadza stamtąd towary relatywnie lepszej jakości);
- HIIT – handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi poziomo, tj. relacja cen eksportowych do importowych zawiera się w przedziale $<0,87; 1,15>$;
- VIIT wysoka jakość – handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi pionowo o relatywnie wyższej jakości w imporcie niż w eksporcie; relacja cen eksportowych do importowych jest większa niż 1,15 (dany kraj sprzedaje za granicę towary relatywnie lepszej jakości, a sprowadza stamtąd towary relatywnie gorszej jakości);
- IIT nieokreślony – handel wewnątrzgałęziowy o nieokreślonej relacji cen eksportowych do cen importowych⁴⁵.

vol. 25, s. 1-48; N. Oulton, *Quality and Performance in United Kingdom Trade 1978-1987*, NIESR Discussion Paper, 1990, nr 197, London.

⁴³ D. Greenaway, R.C. Hine, C. Milner, *Country Specific Factors...*, op. cit.

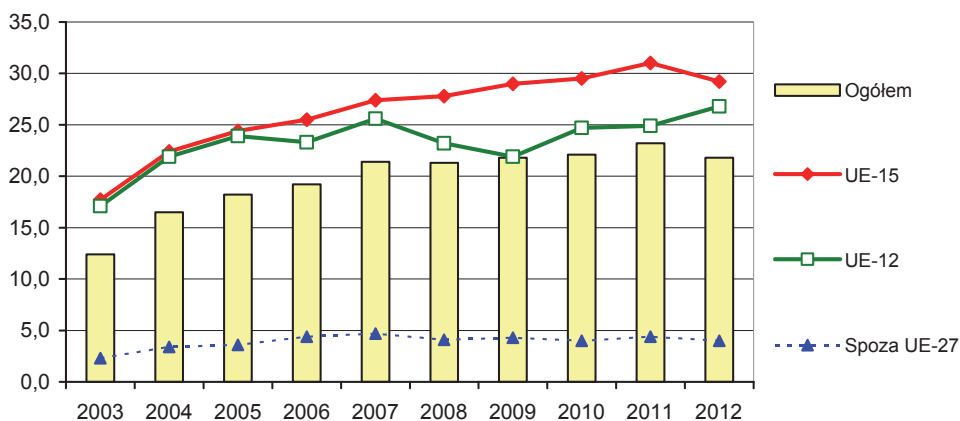
⁴⁴ Niektórzy autorzy, np. Fontagné i Freudenberg (*Intra-Industry Trade...*, op. cit.) przyjmują wartość 0,25.

⁴⁵ Może to wynikać z braku danych w jednostkach fizycznych dla eksportu, dla importu bądź dla obydwu strumieni handlu jednocześnie. Jak wynika z analiz, problem ten w ostatnich latach wyraźnie się nasilił. Por. Ł. Ambroziak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, IBRKK, Warszawa 2013.

4.2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego z poszczególnymi grupami państw⁴⁶

W pierwszym okresie po akcesji wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi w Polsce systematycznie rosły (wykres 4.1). W latach 2003-2007 udział wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu rolno-spożywczym zwiększył się o 9 punktów procentowych (p.p.), do poziomu 21,4%. W latach 2008-2011 wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego dalej rosły, ale dynamika ich wzrostu zmniejszyła się. W 2011 roku 23,2% polskich obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi miało charakter wewnątrzgałęziowy. W 2012 roku intensywność handlu wewnątrzgałęziowego zmniejszyła się o 1,5 p.p. (w porównaniu z 2011 rokiem), do poziomu 21,8%. Oznacza to, że w latach 2003-2012 wartość wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu artykułami rolno-spożywczymi wzrosła o 9,4 p.p.

Wykres 4.1. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Najwyższy poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego po akcesji cechował w Polsce obroty handlowe ze starymi państwami członkowskimi Unii. Jednocześnie znaczenie tego rodzaju wymiany handlowej systematycznie wzrastało do 2011 roku,

⁴⁶ W porównaniu z analizami przeprowadzonymi w poprzednich latach, na potrzeby niniejszego badania przyjęto alternatywną metodę obliczeń wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, a mianowicie bilateralne strumienie eksportu i importu rolno-spożywczego Polski. W efekcie, wartość otrzymanych wskaźników jest wyraźnie niższa niż tych, opisanych w latach poprzednich (por. Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, op. cit., s. 60-69). W literaturze przedmiotu podkreśla się jednak, że ze względu na wielość sposobów wyliczania wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego o wiele większą wagę należy przywiązywać nie do samego poziomu wskaźników, ale do ich zmian w czasie (por. E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002).

osiągając poziom 31% (o 13,3 p.p. więcej niż w 2003 roku). W 2012 roku udział handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach produktami rolno-spożywczymi z krajami „Piętnastki” obniżył się o blisko 2 p.p. (do 29,2%). Poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej z nowymi państwami członkowskimi UE, również dość wysoki, w pierwszym okresie po akcesji wzrastał (do 2007 roku), w latach 2008-2009 obniżył się, a następnie wyraźnie zwiększył się, do poziomu 26,8% w 2012 roku. Najmniejsze znaczenie wymiana wewnątrzgałęziowa miała w handlu z krajami spoza Unii. Udział tej wymiany w polskim handlu rolno-spożywczym był w analizowanym okresie niewielki i oscylował wokół 4%.

W przeciwieństwie do polskiego handlu rolno-spożywczego z państwami UE-12, wymiana wewnątrzgałęziowa z państwami UE-15 okazała się odporna na zjawiska kryzysowe. W 2009 roku wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego zwiększył się w porównaniu z 2008 rokiem o 0,5 p.p., podczas gdy w handlu z UE-12 odnotowano jego spadek, a w handlu z krajami spoza Unii wartość wskaźnika nie zmieniła się.

4.3. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego z poszczególnymi krajami

W analizowanym okresie wzrosło znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi ze zdecydowaną większością partnerów handlowych (tab. 4.1). Dotyczyło to zarówno krajów, które były ważnymi partnerami handlowymi Polski (np. Niemcy, Czechy, Holandia), jak i krajów mających relatywnie niewielkie znaczenie w obrotach handlowych produktami rolno-spożywczymi (np. Szwajcaria, Wietnam, Mołdawia, Chorwacja).

W 2012 roku wymiana wewnątrzgałęziowa miała największe znaczenie w handlu rolno-spożywczym Polski z Niemcami, w którym blisko 42% wartości obrotów miało charakter wewnątrzgałęziowy. Wysoki wskaźnik GL cechował także polski handel rolno-spożywczy z Czechami (37,1%), Szwajcarią (34,1%), Wietnamem i Węgrami (29,8%) oraz Holandią (27,7%). Około 1/4 obrotów produktami żywnościowymi miało charakter wewnątrzgałęziowy także w handlu z Francją, Szwecją, Austrią i Litwą. Mało intensywna była natomiast wymiana wewnątrzgałęziowa z takimi krajami, jak: Rosja, Białoruś, Ukraina, Chiny, Norwegia i Turcja. W przypadku Ukrainy i Turcji wynikało to z komplementarności struktury polskiego eksportu na te rynki i dostaw tych krajów do Polski. Natomiast wymianę handlową z pozostałymi czterema krajami cechowała przede wszystkim specjalizacja międzygałęziowa, co oznaczało dużą asymetrię struktur polskiego eksportu na te rynki i dostaw z tych krajów, a tym samym duży stopień niezbalansowania obrotów handlowych.

Tabela 4.1. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym z poszczególnymi krajami (w proc.)

Kraj	2003	2004	2007	2009	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział w handlu rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
Niemcy	21,5	29,2	36,2	42,7	41,8	20,2	22,1
Czechy	26,8	29,3	34,9	27,8	37,1	10,4	5,0
Szwajcaria	7,0	8,9	10,9	31,4	34,1	27,2	0,3
Wietnam	0,0	2,2	5,6	12,9	29,8	29,8	0,6
Węgry	25,5	26,7	29,0	22,7	29,8	4,3	2,5
Holandia	23,7	22,5	28,2	24,4	27,7	4,0	6,3
Francja	20,4	26,5	30,4	31,4	25,8	5,4	4,9
Szwecja	17,1	20,9	18,5	28,8	25,3	8,2	1,2
Austria	8,6	16,6	20,4	28,5	25,1	16,5	1,6
Litwa	5,8	13,1	23,5	22,0	24,1	18,3	1,8
Dania	19,9	25,9	28,2	23,5	23,0	3,1	3,1
Słowacja	13,6	27,7	20,9	19,4	22,5	8,9	2,8
Belgia	8,7	13,0	24,7	19,8	22,0	13,3	2,3
Serbia	1,6	5,7	7,6	7,2	20,5	18,8	0,2
Wielka Brytania	19,1	22,5	20,7	18,5	19,0	-0,1	5,3
Mołdawia	0,0	1,0	0,7	0,5	18,0	18,0	0,2
Bułgaria	13,6	13,9	13,6	15,1	17,7	4,1	0,8
Chorwacja	1,8	5,1	14,0	16,5	17,0	15,2	0,3
Irlandia	3,2	6,2	21,2	22,9	16,8	13,6	0,9
Włochy	9,8	13,1	15,9	15,7	16,2	6,4	4,6
Cypr	0,0	16,5	12,9	30,0	15,6	15,6	0,1
Rumunia	3,0	3,8	8,4	18,4	15,5	12,6	1,1
Łotwa	1,4	5,1	11,9	9,5	14,2	12,8	0,6
Grecja	2,2	4,5	17,6	7,8	13,7	11,4	0,6
Dominikana	0,0	0,0	0,0	9,9	13,5	13,5	0,0
USA	10,0	14,1	11,2	11,8	12,8	2,8	1,6
Kanada	5,6	12,0	19,3	21,8	11,7	6,1	0,3
Portugalia	12,6	6,2	11,6	11,1	11,5	-1,1	0,3
Hiszpania	4,1	7,4	8,9	8,3	11,1	7,0	3,1
Meksyk	6,8	11,7	15,4	23,4	9,8	3,0	0,1
Chiny	1,7	2,3	9,0	8,6	6,9	5,2	1,2
Turcja	2,8	4,6	12,3	7,4	5,4	2,6	1,2
Ukraina	2,6	4,4	9,1	4,4	3,4	0,8	3,3
Norwegia	4,3	2,7	2,4	1,2	1,4	-2,9	1,8
Rosja	1,9	3,3	2,2	2,0	1,3	-0,6	3,7
Białoruś	1,7	2,3	5,7	3,3	1,2	-0,5	1,1

Uwaga: W zestawieniu uwzględniono 30 krajów o najwyższym wskaźniku GL w 2012 roku oraz dodatkowo także: Chiny, Turcję, Ukrainę, Norwegię, Rosję i Białoruś.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

4.4. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w ujęciu towarowym

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych była w Polsce bardzo zróżnicowana. W 2012 roku najwyższe wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego odnotowano w handlu takimi grupami produktów, jak: różne przetwory spożywcze (48,0%), pozostałe produkty zwierzęce (47,3%), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (42,5%), kawa, herbata i przyprawy (31,3%) oraz produkty mleczarskie (30,0%) – por. tab. 4.2, wykres 4.2 i aneks 4.2. W wielu działach wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego ukształtowały się w granicach 25-30%. Były to m.in.: kakao i przetwory z kakao, napoje bezalkoholowe i alkoholowe, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz produkty młynarskie. Najniższe wskaźniki (poniżej 10%) notowano w grupach produktów mających marginalne znaczenie w polskim handlu rolno-spożywczym, tj. w grupie pozostałe produkty roślinne oraz ekstrakty roślinne, a także w handlu mięsem, zwierzętami żywymi oraz owocami.

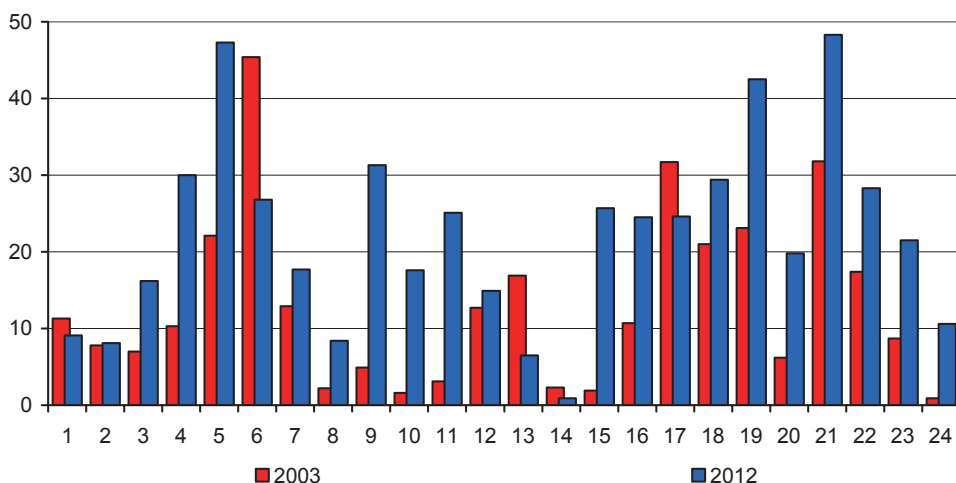
Tabela 4.2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2007	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach	
						2003-2012	2011-2012
01	Zwierzęta żywe	11,3	11,3	10,7	9,1	-2,2	-1,6
02	Mięso i podroby	7,8	17,7	8,2	8,1	0,3	-0,1
03	Ryby i owoce morza	7,0	10,8	15,9	16,2	9,2	0,2
04	Produkty mleczarskie	10,3	26,4	30,2	30,0	19,7	-0,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	22,1	48,7	52,9	47,3	25,2	-5,6
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	45,4	31,0	27,8	26,8	-18,6	-1,0
07	Warzywa	12,9	15,6	18,2	17,7	4,8	-0,5
08	Owoce i orzechy	2,2	7,5	6,9	8,4	6,2	1,5
09	Kawa, herbata, przyprawy	4,9	14,8	30,2	31,3	26,5	1,1
10	Zboża	1,6	29,0	26,1	17,6	16,0	-8,5
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	3,1	9,3	20,5	25,1	22,0	4,6
12	Nasiona i owoce oleiste	12,7	15,8	23,8	14,9	2,2	-8,9
13	Ekstrakty roślinne	16,9	4,5	6,2	6,5	-10,4	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	2,3	7,6	1,5	0,9	-1,4	-0,7
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	1,9	8,3	22,3	25,7	23,8	3,3
16	Przetwory z mięsa i ryb	10,7	21,4	28,2	24,5	13,7	-3,8
17	Cukry i wyroby cukiernicze	31,7	32,2	32,8	24,6	-7,1	-8,2
18	Kakao i przetwory z kakao	21,0	30,7	30,4	29,4	8,5	-1,0
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	23,1	37,4	43,1	42,5	19,4	-0,6
20	Przetwory z owoców i warzyw	6,2	21,4	21,4	19,8	13,6	-1,6
21	Różne przetwory spożywcze	31,8	38,9	44,9	48,3	16,5	3,4
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	17,4	29,2	31,9	28,3	10,9	-3,6
23	Odpady i pasze dla zwierząt	8,7	15,4	24,6	21,5	12,8	-3,1
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,9	18,4	13,9	10,6	9,7	-3,3
Produkty rolno-spożywcze		12,4	21,4	23,2	21,8	9,4	-1,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej zwiększyło się w dziewiętnastu z dwudziestu czterech działów HS, a zmniejszyło – zaledwie w pięciu. Najbardziej wzrósł udział wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu takimi grupami artykułów rolno-spożywczych, jak: kawa, herbata i przyprawy (o 26,5 p.p.), pozostałe produkty zwierzęce (o 25,2 p.p.), tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne (23,8 p.p.), produkty młynarskie (o 22 p.p.), produkty mleczarskie (o 19,7 p.p.), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (o 19,4 p.p.), różne przetwory spożywcze (o 17 p.p.) oraz zboża (o 16 p.p.). Zmniejszył się natomiast udział tego rodzaju wymiany w handlu: roślinami żywymi (o 18,6 p.p.), ekstraktami roślinnymi (o 10,4 p.p.), cukrami i wyrobami cukierniczymi (o 7,1 p.p.), zwierzętami żywymi (o 2,2 p.p.) oraz pozostałymi produktami roślinnymi (o 1,4 p.p.). Z wyjątkiem cukrów i wyrobów cukierniczych oraz zwierząt żywych, pozostałe grupy produktów miały marginalne znaczenie w polskim handlu rolno-spożywczym.

Wykres 4.2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi Polski, według działów HS (w proc.)

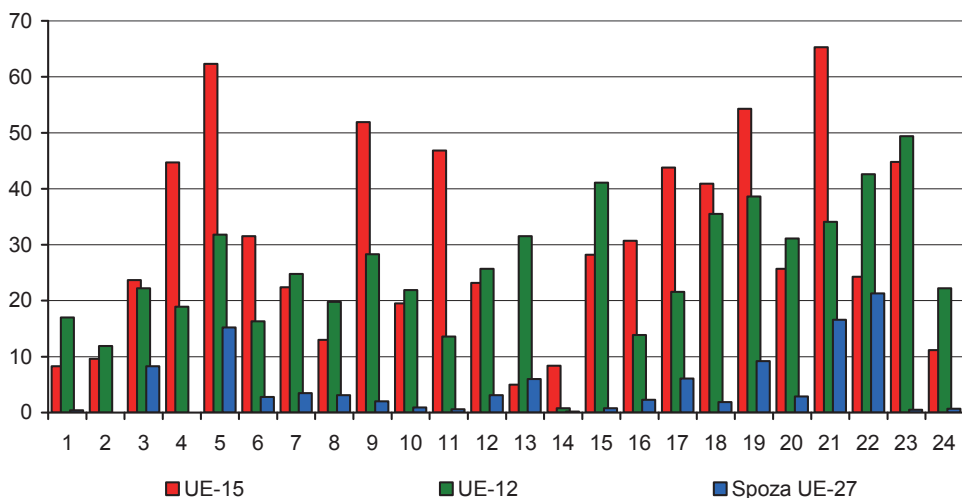


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Duże różnice w poziomie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach towarów występowały w ujęciu geograficznym (por. wykres 4.3 i aneksy 4.3-4.5). Udział wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu wielu grup produktów z krajami „Piętnastki” był wyraźnie wyższy (nawet ponad dwukrotnie) niż w handlu z państwami UE-12 i krajami spoza UE. Były to m.in. produkty mleczarskie, pozostałe produkty zwierzęce, kawa, herbata i przyprawy, produkty młynarskie, cukry i wyroby cukiernicze oraz pozostałe przetwory spożywcze. W 2012 roku ponad 60% handlu różnymi przetworami spożywczymi oraz pozostałymi produktami zwierzęcymi Polski z państwami UE-15 miało charakter wewnątrzgałęziowy. Ten rodzaj wymiany prze-

ważał także w polskim handlu kawą, herbatą i przyprawami oraz przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym z tą grupą krajów. W kilku grupach produktów najwyższe wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego cechowały polski handel z państwami UE-12. Były to m.in. zwierzęta żywe, warzywa, owoce, zboża, nasiona i owoce oleiste, tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce, przetwory z warzyw i owoców, napoje, odpady i pasze dla zwierząt oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Blisko połowa polskiego handlu odpadami i paszami dla zwierząt z państwami UE-12 miała charakter wewnątrzgałęziowy, a w dwóch grupach, tj. tłuszcze i oleje oraz napoje wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego przekraczały 40%. W tej ostatniej grupie intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej z pozostałymi nowymi państwami członkowskimi UE była aż dwukrotnie wyższa niż w handlu z krajami „Piętnastki” i spoza UE. Wynikało to m.in. z dużego znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego napojami bezalkoholowymi w polskiej wymianie z Czechami, Słowacją i Węgrami oraz piwem – w handlu z Czechami i Litwą. Najbardziej intensywna wymiana wewnątrzgałęziowa Polski z krajami spoza UE była również w grupie napoje (powyżej 20%), a także różne przetwory spożywcze oraz pozostałe produkty zwierzęce.

Wykres 4.3. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi Polski z poszczególnymi grupami państw w 2012 roku, według działów HS (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2012 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej dotyczył w zasadzie tylko produktów młynarskich, tłuszców i olejów roślinnych lub zwierzęcych oraz różnych przetworów spożywczych (por. wykres 4.3 i aneksy 4.3-4.5). Wynikało to ze wzrostu znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego tymi grupami produktów w polskim handlu z państwami UE-15 oraz UE-12. Największy spadek wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej odnotowano w takich grupach pro-

duktów, jak: zboża, nasiona i owoce oleiste, napoje, odpady i pasze dla zwierząt oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Wynikało to ze zmniejszenia intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej z krajami „Piętnastki”, podczas gdy znaczenie tego rodzaju wymiany w handlu z państwami UE-12 wyraźnie wzrosło. Ponadto, w relacjach ze wszystkimi grupami krajów zmniejszyły się wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w grupie cukrów i wyrobów cukierniczych.

Analiza poziomu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi na poziomie grup asortymentowych (pozycji HS według czterocyfrowych kodów) wskazuje, że w 2012 roku w niektórych grupach produktów rolno-spożywczych ponad połowę obrotów handlowych stanowiła wymiana o charakterze wewnątrzgałęziowym (por. tab. 4.3). W większości przypadków jednoczesny eksport i import dotyczył produktów zróżnicowanych, o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia, w tym takich jak: wyroby tytoniowe (63%), pozostałe przetwory spożywcze (58%), pieczywo cukiernicze, ciasta i ciastka, herbatniki i pozostałe wyroby piekarnicze (54%), sosy i przetworzone przyprawy (53%), karma dla zwierząt (51%), wyroby cukiernicze niezawierające kakao oraz lody (po 50%). Wysoka intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej (powyżej 35%) cechowała także: margarynę, masło i pozostałe tłuszcze mleczarskie, piwo, czekoladę i wyroby czekoladowe. Produkty te były na ogół bardzo bliskimi substytutami, głównie ze względu na wartość użytkową. O ich zakupie przez konsumentów decydowały indywidualne, specyficzne cechy, takie jak: pochodzenie, smak, kształt lub opakowanie.

Wymiana wewnątrzgałęziowa zachodziła także w obrębie surowców rolnych i artykułów rolno-spożywczych o niskim stopniu przetworzenia. Takim przykładem w Polsce były: jelita, pęcherze i żołądki zwierząt, olej rzepakowy, rzepikowy lub gorczycowy, wody i bezalkoholowe napoje słodzone, sadzonki roślin, filety rybne.

W 2012 roku wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu niektórymi grupami produktów na poziomie pozycji HS w bilateralnych relacjach przekraczały niekiedy 80-90%. Wśród tych grup produktów były:

- karma dla psów lub kotów (2309) w polskim handlu z Holandią, Czechami i Słowacją,
- czekolada i pozostałe wyroby czekoladowe (1806) w polskim handlu z Francją i Austrią,
- zamrożone filety rybne i pozostałe mięso rybne (0304) w polskim handlu z Wietnamem i Niemcami,
- pieczywo, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, herbatniki i in. (1905) w polskim handlu z Danią, Włochami i Słowacją,
- pozostałe przetwory spożywcze (2106) w polskim handlu z Niemcami, Szwecją, Austrią i Danią,
- ser i twaróg (0506) w polskim handlu z Włochami, Danią i Niemcami,
- napoje bezalkoholowe w polskim handlu z Czechami.

Tabela 4.3. Pozycje^a w handlu rolno-spożywczym Polski o wskaźniku intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej w 2012 roku powyżej 30%

Kod HS	Opis kodu	Wskaźnik GL w proc.	Udział w handlu rolno-spożywczym ^b w proc.
2403	Pozostały przetworzony tytoń i przetworzone namiastki tytoniu; tytoń „homogenizowany” lub „odtworzony”; ekstrakty i esencje, z tytoniu	62,6	0,3
2106	Przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone	57,6	1,6
0511	Produkty pochodzenia zwierzęcego, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone; martwe zwierzęta objęte działem 1 lub 3, nienadające się do spożycia przez ludzi	57,0	0,1
0504	Jelita, pecherze i żołądki zwierząt (z wyjątkiem rybich), całe i w kawałkach, świeże, schłodzone, zamrożone, solone, w solance, suszone lub wędzone	54,3	0,4
1905	Chleb, bułki, pieczywo cukiernicze, ciasta i ciastka, herbatniki i pozostałe wyroby piekarnicze, nawet zawierające kakao; opłatki sakralne, puste kapsułki stosowane do celów farmaceutycznych, wafle wytłaczane, papier ryżowy i podobne wyroby	53,6	1,5
2103	Sosy i preparaty do nich; zmieszane przyprawy i zmieszane przyprawy korzenne; mąka i mączka, z gorczycy oraz gotowa musztarda	53,1	0,5
2309	Preparaty, w rodzaju stosowanych do karmienia zwierząt	50,8	1,0
1704	Wyroby cukiernicze (włącznie z białą czekoladą), niezawierające kakao	50,3	0,5
2105	Lody śmietankowe i pozostałe lody jadalne, nawet zawierające kakao	49,8	0,1
1517	Margaryna; jadalne mieszaniny lub produkty z tłuszczów lub olejów, zwierzęcych lub roślinnych, lub z frakcji różnych tłuszczów lub olejów, z niniejszego działu, inne niż jadalne tłuszcze lub oleje lub ich frakcje, objęte pozycją 1516	48,7	0,5
1514	Olej rzepakowy, rzepikowy lub gorczycowy oraz ich frakcje, nawet rafinowane, ale niemodyfikowane chemicznie	46,8	0,4
0405	Masło i pozostałe tłuszcze oraz oleje otrzymane z mleka; produkty mleczarskie do smarowania	46,3	0,2
2202	Wody, włącznie z wodami mineralnymi i wodami gazowanymi, zawierające dodatek cukru lub innego środka słodzącego, lub wody aromatyzowane i pozostałe napoje bezalkoholowe, z wyłączeniem soków owocowych i warzywnych, objętych pozycją 2009	45,8	0,4
0901	Kawa, nawet palona lub bezkofeinowa; łupinki i łuski kawy; substytuty kawy zawierające kawę w każdej proporcji	38,1	0,8
2203	Piwo otrzymywane ze słodu	37,5	0,2
1904	Przetwory spożywcze otrzymane przez spęcznianie lub prażenie zbóż, lub produktów zbożowych (na przykład płatki kukurydziane); zboża (inne niż kukurydza) w postaci ziarna lub w postaci płatków, lub inaczej przetworzonego ziarna	37,4	0,2
1806	Czekolada i pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao	36,7	1,5
0304	Filety rybne i pozostałe mięso rybne (nawet rozdrobnione), świeże, schłodzone lub zamrożone	36,3	0,8
0406	Ser i twaróg	35,1	0,8
2101	Ekstrakty, esencje i koncentraty kawy, herbaty lub maté (herbaty paragwajskiej) oraz przetwory na bazie tych produktów lub na bazie kawy, herbaty lub maté (herbaty paragwajskiej); cykorii palona i pozostałe palone namiastki kawy oraz ich ekstrakty, esencje	34,3	0,4
0602	Pozostałe rośliny żywe (włącznie z ich korzeniami), sadzonki; grzybnia	33,2	0,2
0402	Mleko i śmietana, zagęszczone lub zawierające dodatek cukru lub innego środka słodzącego	31,8	0,3

^a Wyboru dokonano spośród tych pozycji (według czterocyfrowej klasyfikacji HS), w przypadku których udział wymiany wewnątrzgałęziowej w całkowitej wymianie handlowej artykułami rolno-spożywczymi był w 2012 roku wyższy niż 0,1%; ^b udział wartości wymiany wewnątrzgałęziowej w danej grupie towarów (według czterocyfrowej klasyfikacji HS) w wartości obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi ogółem.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

4.5. Struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego

O poziomym zróżnicowaniu produktu mówi się wtedy, gdy poszczególne odmiany mają taką samą jakość, lecz różnią się innymi cechami, często określanymi jako widoczne (barwa wina) lub odczuwalne (smak koniaku, jogurtu). Poziome zróżnicowanie produktu występuje także wtedy, gdy produkty są identyczne, lecz nabywcy uważają je za odmienne. Istotny jest zatem subiektywny stosunek kupującego do produktów⁴⁷. Ponadto nabywcy często odmiennie traktują identyczne produkty pochodzące z różnych państw, co po części wynika z przyczyn psychologicznych (np. tradycja, uprzedzenia). Handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi poziomo rozpatruje się zazwyczaj w kontekście dwóch wyraźnie odmiennych zachowań konsumentów. Po pierwsze, konsumenci lubią różnorodność (*love of variety*) i chcą nabywać nie jedną lecz jak największą liczbę odmian danego dobra (tzw. modele neochamberlinskie). Po drugie, konsumenci nabywają dobra ze względu na ich określone cechy, a nie dla samego ich posiadania. Jeśli wszystkie dobra z danej grupy są osiągalne i mają tę samą jednostkową cenę, konsument będzie dążył do nabycia jednej ulubionej odmiany (*love of characteristics*), która jest najbardziej zbliżona do „produktu idealnego” (tzw. modele neohotellingowskie).

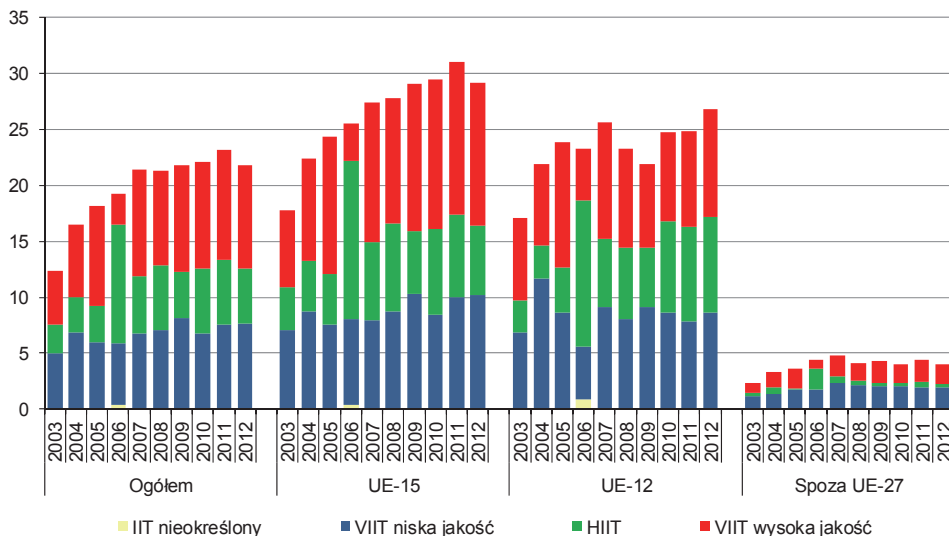
Pionowe zróżnicowanie produktów oznacza, że jedna odmiana wykazuje w porównaniu z drugą większą intensywność pewnej cechy lub posiada dodatkowe właściwości. Różnorodności pionowe wiążą się z podażową stroną rynku, gdyż poprawa jakości produktu wymaga poniesienia dodatkowych nakładów, a to powoduje wzrost ceny jednostkowej tego produktu. W przeciwieństwie do poziomego zróżnicowania produktów, tutaj konsumenci mają identyczne gusty. Z uwagi jednak na fakt, iż cena rośnie wraz ze wzrostem jakości dobra, a każdy chce mieć produkt o najwyższej osiągalnej jakości, wybór konkretnej odmiany produktu jest determinowany przez poziom dochodu nabywcy. Nie wynika on zatem z zamiłowania do różnorodności, ale z różnic w poziomie dochodów. Konsumenci wybierają odmianę najlepszą jakościowo spośród odmian dostępnych dla nich finansowo.

W okresie członkostwa Polski w UE dynamicznemu wzrostowi intensywności handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi nie towarzyszyły większe zmiany struktury rodzajowej tego rodzaju wymiany (por. wykresy 4.4 i 4.5). Brak było wyraźnych tendencji w kształtowaniu się struktury i była ona nierzadko niestabilna. W analizie należy pominąć rok 2006, gdyż struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego była zdecydowanie odmienna od pozostałych lat. Jak wynika z poprzednich badań, było to efektem niedoskonałości danych o strumieniach handlu⁴⁸.

⁴⁷ E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, op. cit., s. 37-38.

⁴⁸ Można przypuszczać, że wyraźna zmiana struktury rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego w 2006 roku to prawdopodobnie efekt niedoskonałości danych z bazy Comtrade. Potwierdza to fakt, że struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego Polski w 2005 roku i 2006 roku obliczona na podstawie danych Eurostat-Comext w zasadzie się różniła.

Wykres 4.4. Udział poszczególnych rodzajów handlu wewnątrzgałęziowego^a w obrotach handlowych produktami rolno-spożywczymi (w proc.)



^a opis oznaczeń w podrozdz. 4.1.

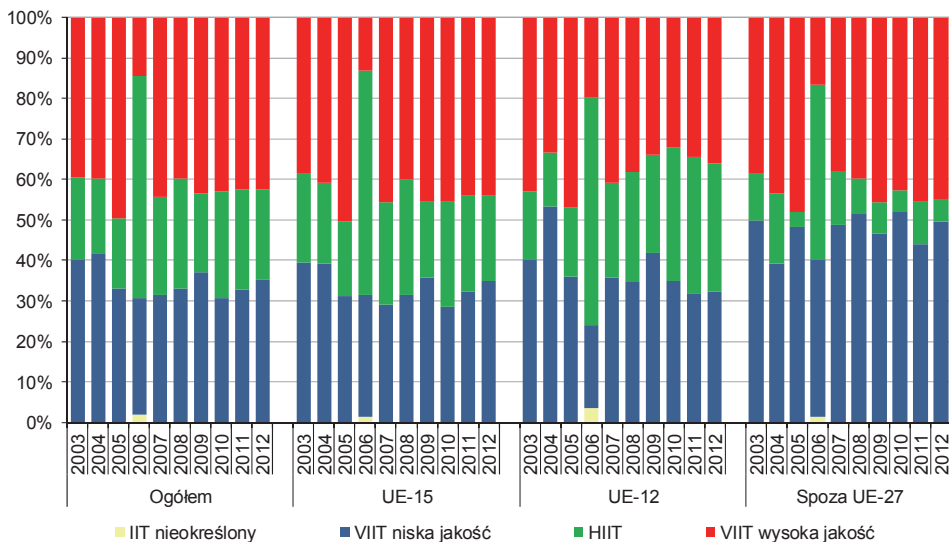
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W okresie członkostwa Polski w UE w handlu wewnątrzgałęziowym artykułami rolno-spożywczymi dominowała wymiana produktami zróżnicowanymi pionowo. Oznacza to, że różnice w cenach jednostkowych w eksporcie i imporcie były na tyle istotne, że wskazywały na różnice w jakości wymienianych produktów. Większość wymiany o charakterze pionowym stanowił handel produktami o względnie wyższej jakości, tj. Polska eksportowała produkty o relatywnie lepszej jakości, a importowała produkty o relatywnie gorszej jakości. W analizowanym okresie udział tego rodzaju wymiany w polskim handlu wewnątrzgałęziowym produktami rolno-spożywczymi był stabilny i oscylował na poziomie nieco powyżej 40% (42,6% w 2012 roku). W porównaniu ze strukturą rodzajową handlu wewnątrzgałęziowego dla całego polskiego handlu, udział ten był blisko dwukrotnie wyższy⁴⁹. Było to zjawisko korzystne i świadczyło o tym, że polscy producenci mogli na rynkach zagranicznych konkurować odmianami produktów o relatywnie wysokiej jakości. Nieco mniejsze znaczenie miał pionowy handel wewnątrzgałęziowy niskiej jakości, tj. eksport produktów o relatywnie niższej jakości i import produktów o relatywnie wyższej jakości. W latach 2003-2012 udział tego rodzaju wymiany zmniejszył się o 5 p.p., do poziomu 35,2%. Jednocześnie nieco zwiększyło się znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego produktami zróżnicowanymi poziomo, do 22,2% w 2012 roku. Wysoka intensywność tego rodzaju wymiany cechuje kraje o wysokim poziomie rozwoju, tj. o wysokich dochodach ich mieszkańców. Im wyższy poziom zamożności mieszkańców handlujących krajów, tym większe ich zamię-

⁴⁹ Ł. Ambroziak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji...*, op. cit.

wanie do różnorodności, a zatem większy potencjał do rozwoju wymiany produktami zróżnicowanymi poziomo.

Wykres 4.5. Struktura rodzajowa polskiego handlu wewnątrzgałęziowego^a produktami rolno-spożywczymi (w proc. wymiany wewnątrzgałęziowej)

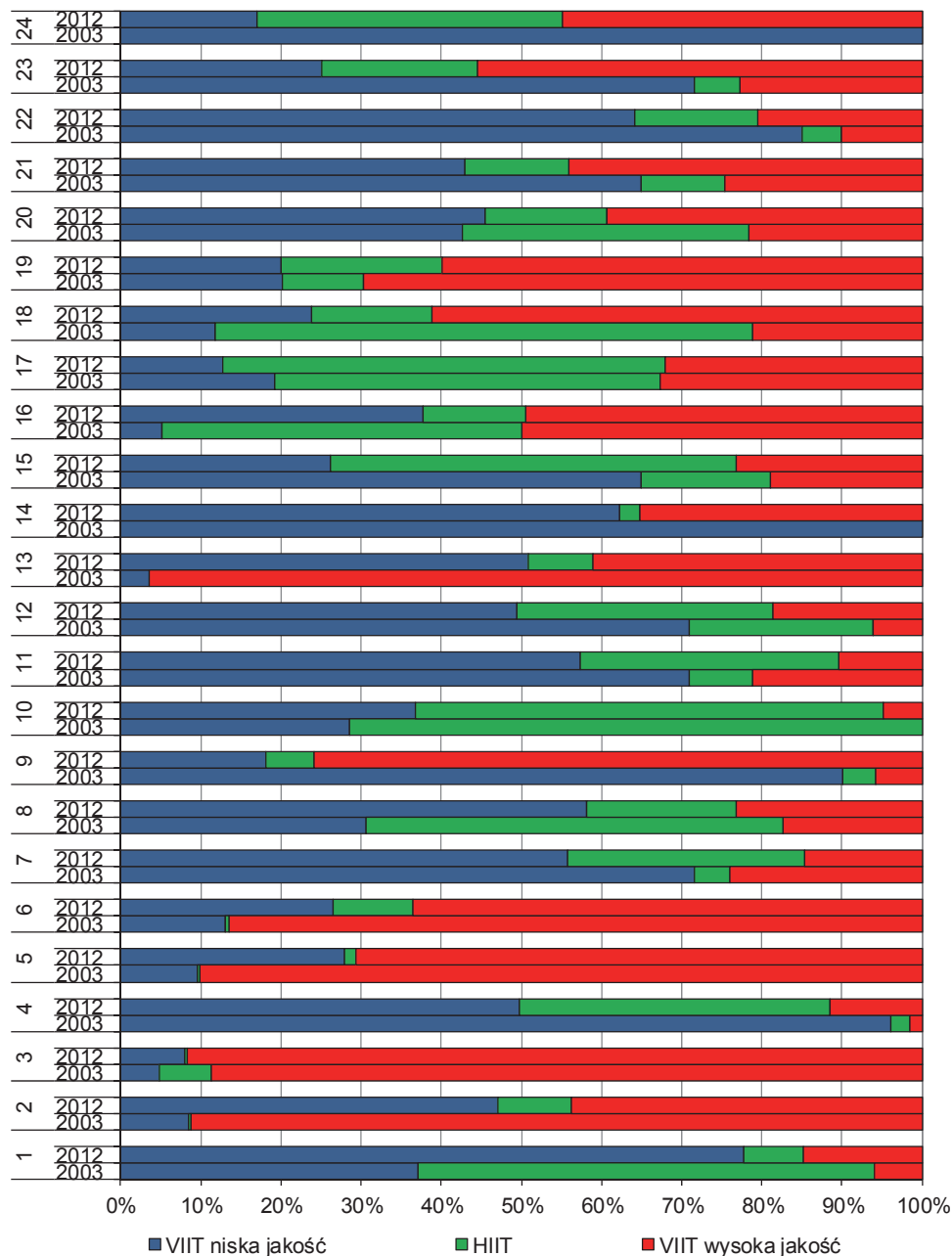


^a opis oznaczeń w podrozdz. 4.1.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Z analizy struktury rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi z poszczególnymi grupami państw wynika, iż struktura handlu z krajami „Piętnastki” była zbliżona do struktury handlu rolno-spożywczego ogółem. Wynikało to z dużej roli państw UE-15 w polskich obrotach handlowych tymi produktami (w 2012 roku na państwa te przypadało ok. 58% polskiego handlu żywnością). Nieco odmienna struktura rodzajowa wymiany wewnątrzgałęziowej cechowała polski handel z państwami UE-12 oraz krajami spoza UE. Wśród analizowanych grup krajów największe zmiany zaszły w strukturze rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi z państwami UE-12. W latach 2003-2012 zmniejszyło się znaczenie wymiany pionowo zróżnicowanymi produktami (zarówno o niższej, jak i wyższej jakości), a wzrosło znaczenie wymiany poziomo zróżnicowanymi produktami. W 2012 roku znaczenie trzech wyróżnionych rodzajów handlu wewnątrzgałęziowego było podobne. Wysoki udział poziomego handlu wewnątrzgałęziowego wskazuje na duże podobieństwo dochodu mieszkańców Polski i pozostałych nowych państw członkowskich UE. Najniższe znaczenie wymiana produktami zróżnicowanymi poziomo miała w polskim handlu z krajami spoza UE, a jej udział w latach 2003-2012 zmalał blisko trzykrotnie, do 5,5% w 2012 roku. Większe znaczenie niż w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem miała natomiast wymiana z krajami spoza UE produktami zróżnicowanymi pionowo o relatywnie niższej jakości w eksporcie niż w imporcie.

Wykres 4.6. Struktura rodzajowa polskiego handlu wewnątrzgałęziowego^a produktami rolno-spożywczymi, według działów HS (w proc. wymiany wewnątrzgałęziowej)



^a opis oznaczeń w podrozdz. 4.1; na wykresie nie uwzględniono IIT nieokreślonego z uwagi na brak tego rodzaju handlu w tych latach

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wyraźnie zróżnicowana była struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach produktów według działów HS (por. wykres 4.6). Wymiana wewnątrzgałęziowa produktami zróżnicowanymi pionowo o relatywnie wyższej jakości w eksporcie niż w imporcie miała największe znaczenie w tych grupach produktów, które zostały wytworzone na bazie importowanego surowca. Były to m.in. ryby i owoce morza (import surowego łososia, a eksport łososia wędzonego), kawa, herbata i przyprawy (import kawy niepalonej, a eksport kawy palonej), kakao i wyroby czekoladowe (import ziarna i pasty kakaowej nieodtłuszczonej, półproduktów czekoladowych do produkcji, a eksport gotowych wyrobów czekoladowych). Wymiana wewnątrzgałęziowa rybami i owocami morza była w latach 2003-2012 zdominowana przez handel pionowy o relatywnie wyższej jakości w eksporcie niż imporcie (ten rodzaj wymiany stanowił aż ok. 80-90% całego handlu wewnątrzgałęziowego). Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej produktami zróżnicowanymi pionowo o relatywnie wyższej jakości w eksporcie niż imporcie wyraźnie zwiększyło się w grupie kawa, herbata i przyprawy oraz kakao i wyroby czekoladowe. Wskazuje to na postępującą specjalizację Polski w przetwórstwie na bazie importowanego surowca, a następnie eksporcie wytworzonych produktów. Wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego pionowego o wyższej jakości w eksporcie niż imporcie cechował również przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (ponad 60% w 2012 roku).

Niekorzystne zmiany w strukturze rodzajowej wymiany wewnątrzgałęziowej Polski zaszły w takich grupach produktów, jak: zwierzęta żywe, mięso i podroby oraz przetwory z mięsa i ryb. Zwiększyło się bowiem znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego pionowego o niższej jakości w eksporcie niż w imporcie. W 2003 roku ponad 90% handlu wewnątrzgałęziowego mięsem i podrobami stanowiła wymiana produktów o relatywnie wyższej jakości w eksporcie niż w imporcie, podczas gdy w 2012 roku udział tego rodzaju wymiany zmniejszył się do nieco ponad 40%. Wynikało to przede wszystkim ze specjalizacji Polski w produkcji i eksporcie mięsa drobiowego, które jest tańsze niż pozostałe rodzaje mięsa. W latach 2003-2012 wymiana wewnątrzgałęziowa pionowa produktami o niższej jakości w eksporcie niż w imporcie stanowiła ponad połowę handlu wewnątrzgałęziowego w takich grupach produktów, jak: produkty młynarskie, nasiona i owoce oleiste oraz napoje. Duże znaczenie tego rodzaju wymiany (ok. 40-50%) cechowało również przetwory z owoców i warzyw, różne przetwory spożywcze, warzywa oraz owoce. Handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi poziomo odgrywał największą rolę w handlu tłuszczami i olejami roślinnymi lub zwierzęcymi, cukrami i przetworami cukierniczymi oraz produktami mleczarskimi (od 2004 roku). Oznacza to, że Polska eksportowała produkty o podobnej jakości, co produkty importowane. W oczach konsumentów różniły się one innymi niż jakościowe cechami, np. krajem pochodzenia, opakowaniem, smakiem, barwą. Duże znaczenie tego rodzaju wymiany wskazuje na wysoki poziom konkurencyjności tych produktów. Polscy producenci i eksporterzy konkurowali na rynkach zagranicznych nie tylko jakością odmian produktów, ale również innymi pozajakościowymi cechami.

4.6. Podsumowanie

Po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi istotnie wzrosło. Liberalizacja handlu rolno-spożywczego w ramach Wspólnoty, rosnący poziom PKB na mieszkańca, a w efekcie wzrost siły nabywczej ludności i jej skłonności do różnorodności, a także rozwój przemysłu spożywczego, skutkujący m.in. rozszerzeniem asortymentu produkowanych towarów, oraz utrzymujący się wysoki popyt nabywców unijnych przyczyniły się do rozwoju polskiego handlu rolno-spożywczego (a zwłaszcza eksportu), w tym do wzrostu intensywności wymiany dwukierunkowej. Najwyższy udział handlu wewnątrzgałęziowego cechował obroty handlowe Polski z krajami „Piętnastki” (UE-15), a w dalszej kolejności z nowymi państwami członkowskimi (UE-12).

W 2012 roku blisko 22% wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miało w Polsce charakter wewnątrzgałęziowy. W porównaniu z 2003 rokiem udział ten zwiększył się o ponad 9 p.p. Przeważającą część wymiany wewnątrzgałęziowej stanowił handel towarami zróżnicowanymi w ramach danej gałęzi o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia. Mniej intensywny był handel wewnątrzgałęziowy towarami zróżnicowanymi o niskim stopniu przetworzenia, w tym surowcami rolnymi, a także towarami jednorodnymi.

Poziom intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych, mierzony wskaźnikiem GL, był jednak zróżnicowany. Najwyższy (GL > 30%) był on w handlu różnymi przetworami spożywczymi, pozostałymi produktami zwierzęcymi, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym, produktami mleczarskimi oraz kawą, herbatą i przyprawami, a najniższy (GL < 10%) – w handlu pozostałymi produktami roślinnymi, ekstraktami roślinnymi, owocami, mięsem i podrobami oraz zwierzętami żywymi.

Dynamiczny rozwój handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi świadczy o umacniającej się pozycji konkurencyjnej producentów tych produktów. Polska konkurowała bowiem na rynkach zagranicznych odmianami poszczególnych produktów, pochodzących z danej grupy. Jest to nieco inny rodzaj konkurowania niż w przypadku specjalizacji międzygałęziowej, kiedy to kraj specjalizuje się w eksporcie dóbr, w produkcji których posiada przewagę komparatywną względem zagranicy. Szczególnie korzystny jest pionowy handel wewnątrzgałęziowy produktami o wyższej jakości w eksporcie niż w imporcie. Rozwój tego rodzaju handlu świadczy o pozytywnych zmianach w przemyśle spożywczym, tj. wzroście produkcji cechującej się wysokim poziomem zaangażowania technologicznego, a w konsekwencji konkurowaniem na rynkach zagranicznych jakością sprzedawanych produktów.

Aneks statystyczny

Aneks 1.1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	2003		2004		2007			2009		
	w mln euro	2003 = 100	w mln euro	2003 = 100	w mln euro	2006 = 100	2007 = 100	w mln euro	2008 = 100	2009 = 100
Eksport produktów rolno-spożywczych	4 010,4	130,7	9 942,5	117,4	247,9	11 277,6	98,7	281,2	98,7	281,2
w tym: do UE-25/27 ^a	2 616,7	143,5	8 001,4	123,4	305,8	9 066,9	98,4	346,5	98,4	346,5
z tego: do UE-15	2 041,6	145,4	5 941,2	120,9	291,0	6 698,8	100,3	328,1	100,3	328,1
do UE-10/12 ^a	575,1	138,0	2 060,2	131,4	358,2	2 368,1	93,2	471,8	93,2	471,8
Import produktów rolno-spożywczych	3 556,9	123,9	7 972,3	124,7	224,1	9 111,1	90,3	256,2	90,3	256,2
w tym: z UE-25/27 ^a	2 175,9	125,1	5 347,4	133,8	245,8	6 320,3	90,0	290,5	90,0	290,5
z tego: z UE-15	1 848,5	127,1	4 484,6	131,3	242,6	5 448,9	91,0	294,8	91,0	294,8
z UE-10/12 ^a	327,4	112,4	862,8	148,2	263,5	871,4	83,9	266,2	83,9	266,2
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	453,5	184,3	1 970,2	94,8	434,4	2 166,6	162,5	477,8	162,5	477,8
w tym: z UE-25/27 ^a	440,8	234,3	2 654,0	106,9	602,1	2 746,5	125,1	623,1	125,1	623,1
z tego: z UE-15	193,1	321,0	1 456,6	97,2	754,3	1 249,9	180,8	647,3	180,8	647,3
z UE-10/12 ^a	247,7	171,9	1 197,4	121,8	483,4	1 496,6	99,5	604,2	99,5	604,2

Cd. aneksu 1.1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	2010			2011			2012			I-VI 2013 ^b	
	w mln euro	2009 = 100	2003 = 100	w mln euro	2010 = 100	2003 = 100	w mln euro	2011 = 100	2003 = 100	w mln euro	I-VI 2012 = 100
	Eksport produktów rolno-spożywczych	13 507,2	119,8	336,8	15 223,5	112,7	379,6	17 891,3	117,5	446,1	9 267,6
w tym: do UE-25/27 ^a	10 705,7	118,1	409,1	11 906,5	111,2	455,0	13 763,8	115,6	526,0	7 140,1	115,2
z tego: do UE-15	7 992,6	119,3	391,5	8 789,0	110,0	430,5	10 295,2	117,1	504,3	5 331,3	116,2
do UE-10/12 ^a	2 713,1	114,6	471,8	3 117,6	114,9	542,1	3 468,6	111,3	603,1	1 808,8	112,5
Import produktów rolno-spożywczych	10 921,1	119,9	307,0	12 628,2	115,6	355,0	13 557,3	107,4	381,2	6 875,2	104,1
w tym: z UE-25/27 ^a	7 481,9	118,4	343,8	8 813,3	117,8	405,0	9 284,3	105,3	426,7	4 698,0	102,3
z tego: z UE-15	6 421,4	117,8	347,4	7 511,4	117,0	406,3	7 802,1	103,9	422,1	4 005,7	104,9
z UE-10/12 ^a	1 060,5	121,7	323,9	1 301,9	122,8	397,6	1 482,2	113,8	452,7	692,3	89,6
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	2 586,1	119,4	570,2	2 595,3	100,4	572,3	4 334,0	167,0	955,7	2 392,4	155,7
w tym: z UE-25/27 ^a	3 223,8	117,4	731,3	3 093,3	95,9	701,7	4 479,5	144,8	1 016,2	2 442,1	152,3
z tego: z UE-15	1 571,2	125,7	813,7	1 277,6	81,3	661,6	2 493,1	195,1	1 291,1	1 325,6	172,6
z UE-10/12 ^a	1 652,6	110,4	667,2	1 815,7	109,9	733,0	1 986,4	109,4	801,9	1 116,5	133,7

^a do 2006 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12); ^b dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2005-2013, IERIGZ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa oraz niepublikowanych danych CAAC.

Aneks 1.2. Udział Unii Europejskiej w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	2003		2004		2007			2009		
	w proc.		w proc.	zmiana w stosunku do roku 2003 w p.p.	w proc.	zmiana w stosunku do roku		w proc.	zmiana w stosunku do roku	
						2006	2003		2008	2003
						w p.p.			w p.p.	
Eksport do UE-25/27 ^a	65,2	72,1	80,5	+6,9	80,5	+4,0	+15,3	80,4	-0,3	+15,2
z tego:										
do UE-15	50,9	57,0	59,8	+6,1	59,8	+1,8	+8,9	59,4	+0,9	+8,5
do UE-10/12 ^a	14,3	15,1	20,7	+0,8	20,7	+2,2	+6,4	21,0	-1,2	+6,7
Import z UE-25/27 ^a	61,2	62,7	67,1	+1,5	67,1	+4,6	+5,9	69,4	-0,2	+8,2
z tego:										
z UE-15	52,0	54,4	56,3	+2,4	56,3	+2,9	+4,3	59,8	+0,5	+7,8
z UE-10/12 ^a	9,2	8,3	10,8	-0,9	10,8	+1,7	+1,6	9,6	-0,7	+0,4

Cd. aneksu 1.2. Udział Unii Europejskiej w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	2010			2011			2012			I-VI 2013 ^b	
	w proc.	zmiana w stosunku do roku		w proc.	zmiana w stosunku do roku		w proc.	zmiana w stosunku do roku		w proc.	zmiana w stosunku do I-VI 2012 w p.p.
		2009	2003		2010	2003		2011	2003		
		w p.p.			w p.p.			w p.p.			
Eksport do UE-25/27 ^a	79,3	-1,1	+14,1	78,2	-1,1	+13,0	76,9	-1,3	+11,7	77,0	+0,9
z tego:											
do UE-15	59,2	-0,2	+8,3	57,7	-1,5	+6,8	57,5	-0,2	+6,6	57,5	+1,1
do UE-10/12 ^a	20,1	-0,9	+5,8	20,5	+0,4	+6,2	19,4	-1,1	+5,1	19,5	-0,3
Import z UE-25/27 ^a	68,5	-0,9	+7,3	69,8	+1,3	+8,6	68,5	-1,3	+7,3	68,3	-1,2
z tego:											
z UE-15	58,8	-1,0	+6,8	59,5	+0,7	+7,5	57,5	-2,0	+5,5	58,3	+0,5
z UE-10/12 ^a	9,7	+0,1	+0,5	10,3	+0,6	+1,1	10,9	+0,6	+1,7	10,1	-1,6

^a do 2006 roku dane dla UE-25, od 2007 roku dla UE-27 (odpowiednio dla UE-10 i UE-12); ^b dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2005-2013, IERIGŻ-PIB, ARR, MRIRW, Warszawa oraz niepublikowanych danych CAAC.

Aneks 1.3. Eksport podstawowych produktów rolno-spożywczych (wartość, dynamika, struktura)

Produkt	2004			2007			2009		
	wartość w mln euro	2003 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2006 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2008 = 100	struktura w proc.
	Produkty zwierzęce	1 995,3	135,7	38,1	4 037,0	113,9	40,6	4 385,8	95,0
Zwierzęta żywe	221,1	147,3	4,2	252,8	73,7	2,5	318,3	144,7	2,8
Mięso i przetwory	752,8	126,5	14,4	1 694,0	117,2	17,0	2 002,3	94,8	17,8
Produkty mleczarskie	560,9	170,5	10,7	1 163,6	128,1	11,7	937,7	77,7	8,3
Ryby i przetwory	345,5	123,6	6,6	693,9	107,8	7,0	830,7	103,9	7,4
Pozostałe produkty zwierzęce	115,0	98,0	2,2	232,7	113,2	2,4	296,7	107,3	2,6
Produkty roślinne	2 887,2	126,3	55,1	5 372,1	120,7	54,0	6 362,2	102,5	56,4
Zboża i ich przetwory	190,9	114,9	3,6	477,4	116,6	4,8	789,2	146,0	7,0
Rośliny oleiste i ich przetwory	116,3	286,5	2,2	428,1	172,9	4,3	432,1	91,1	3,8
Owoce i przetwory	737,3	106,2	14,1	1 150,5	115,9	11,6	1 099,7	86,1	9,7
Warzywa i przetwory	296,0	114,8	5,6	456,5	118,3	4,6	476,5	92,8	4,2
Grzyby i przetwory	182,9	103,5	3,5	255,4	113,2	2,6	246,6	84,0	2,2
Ziemiaki i przetwory	106,8	108,4	2,0	148,3	96,3	1,5	155,5	96,8	1,4
Cukier i przetwory	593,5	145,6	11,3	824,7	99,6	8,3	914,5	97,3	8,1
Kawa, herbata, kakao	122,4	101,1	2,3	229,8	124,1	2,3	329,9	118,7	2,9
Tyton i papierosy	128,4	174,9	2,5	538,8	147,6	5,4	1 066,4	148,9	9,5
Alkohole	81,4	142,5	1,6	155,3	99,3	1,6	189,6	106,3	1,7
Wody i napoje bezalkoholowe	72,0	132,6	1,4	145,8	104,4	1,5	177,2	103,9	1,6
Pozostałe produkty roślinne	259,3	181,7	5,0	561,5	155,0	5,5	484,9	73,0	4,3
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	359,7	141,4	6,8	533,4	113,5	5,4	529,6	88,1	4,7
OGÓLEM PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE	5 242,2	130,7	100,0	9 942,5	117,4	100,0	11 277,6	98,7	100,0

Cd. aneksu 1.3. Eksport podstawowych produktów rolno-spożywczych (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	2010			2011			2012			I-VI 2013 ^a		
	wartość w mln euro	2009 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2010 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2011 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	I-VI 2012 = 100	struktura w proc.
	Produkty zwierzęce	5 411,1	123,4	40,1	6 199,5	114,6	40,7	6 769,6	109,2	37,8	3 512,3	107,9
Zwierzęta żywe	209,0	65,7	1,5	188,8	90,3	1,2	191,4	101,4	1,1	72,9	76,5	0,8
Mięso i przetwory	2 657,2	132,7	19,7	3 140,6	118,2	20,6	3 441,9	109,6	19,2	1 725,0	105,8	18,6
Produkty mleczarskie	1 184,9	126,4	8,8	1 370,7	115,7	9,0	1 419,1	103,5	7,9	808,1	114,0	8,7
Ryby i przetwory	1 042,6	125,5	7,7	1 138,7	109,2	7,5	1 232,6	108,2	6,9	679,7	115,7	7,3
Pozostałe produkty zwierzęce	317,4	107,0	2,3	360,7	113,6	2,4	484,6	134,3	2,7	226,6	97,2	2,4
Produkty roślinne	7 264,2	114,2	53,7	8 135,2	112,0	53,4	10 192,4	125,3	57,0	5 240,5	118,0	56,5
Zboża i ich przetwory	743,8	94,2	5,5	843,9	113,5	5,5	1 235,9	146,5	6,9	611,1	180,0	6,6
Rośliny oleiste i ich przetwory	538,2	124,5	4,0	507,4	94,3	3,3	659,3	129,9	3,7	348,4	165,1	3,8
Owoce i przetwory	1 159,4	105,4	8,6	1 366,8	117,9	9,0	1 783,4	130,5	10,0	989,2	117,4	10,7
Warzywa i przetwory	548,2	115,0	4,1	547,2	99,8	3,6	639,2	116,8	3,6	352,5	116,1	3,8
Grzyby i przetwory	334,4	135,6	2,5	307,4	91,9	2,0	386,3	125,7	2,2	184,1	104,4	2,0
Ziemniaki i przetwory	205,7	132,3	1,5	234,9	114,2	1,5	251,3	107,0	1,4	126,0	107,1	1,4
Cukier i przetwory	1 208,7	132,2	8,9	1 388,7	114,9	9,1	1 672,4	120,4	9,3	782,6	100,0	8,4
Kawa, herbata, kakao	355,1	107,6	2,6	543,5	153,1	3,6	620,7	114,2	3,5	290,2	92,2	3,1
Tyton i papierosy	1 113,6	104,4	8,2	1 298,3	116,6	8,5	1 457,6	112,3	8,1	735,3	107,7	7,9
Alkohole	273,7	144,4	2,0	295,6	108,0	1,9	275,8	93,3	1,5	156,9	122,0	1,7
Wody i napoje bezalkoholowe	176,9	99,8	1,3	180,7	102,1	1,2	195,6	108,2	1,1	109,0	110,1	1,2
Pozostałe produkty roślinne	606,4	125,1	4,5	620,8	102,4	4,1	1 014,9	163,5	5,7	555,2	125,1	6,0
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	831,9	157,1	6,2	888,8	106,8	5,8	929,2	104,5	5,2	514,7	115,9	5,6
OGÓLNE PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE	13 507,2	119,8	100,0	15 223,5	112,7	100,0	17 891,3	117,5	100,0	9 267,6	113,8	100,0

^a dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2005-2013, IERIGŻ-PIB, ARR, MRIRW, Warszawa.

Aneks 1.4. Import podstawowych produktów rolno-spożywczych (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	2004			2007			2009		
	wartość w mln euro	2003 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2006 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2008 = 100	struktura w proc.
	Produkty zwierzęce	951,8	144,2	21,6	1 869,9	124,6	23,5	2 759,9	102,5
Zwierzęta żywe	66,1	171,7	1,5	113,4	133,7	1,4	212,3	128,7	2,3
Mięso i przetwory	252,2	241,6	5,7	578,4	140,0	7,3	1 144,9	103,5	12,6
Produkty mleczarskie	62,3	122,6	1,4	256,4	183,1	3,2	272,6	98,6	3,0
Ryby i przetwory	401,5	119,8	9,1	728,0	108,2	9,1	846,4	98,0	9,3
Pozostałe produkty zwierzęce	169,7	129,3	3,9	193,7	101,7	2,5	283,6	101,0	3,1
Produkty roślinne	3 140,5	123,0	71,3	5 562,1	120,5	69,8	5 811,6	85,5	63,8
Zboża i ich przetwory	316,4	152,8	7,2	686,5	183,1	8,6	506,6	55,9	5,6
Rośliny oleiste i ich przetwory	572,4	103,1	13,0	843,7	112,0	10,6	1 082,9	86,1	11,9
Owoce i przetwory	678,1	109,4	15,4	1 218,4	124,3	15,3	1 041,7	80,3	11,4
Warzywa i przetwory	182,3	123,1	4,1	355,0	136,9	4,5	430,9	96,2	4,7
Ziemniaki i przetwory	86,5	160,8	2,0	260,2	146,1	3,3	206,3	105,1	2,3
Cukier i przetwory	190,3	91,5	4,3	363,3	102,5	4,6	527,1	108,1	5,8
Kawa, herbata, kakao	410,2	101,4	9,3	524,7	102,5	6,6	682,9	108,3	7,5
Tytoń i papierosy	138,7	233,1	3,1	302,8	123,5	3,8	315,5	113,4	3,5
Alkohole	104,0	110,3	2,4	318,9	145,7	4,0	348,1	90,9	3,8
Wody i napoje bezalkoholowe	27,1	109,8	0,6	102,9	164,9	1,3	77,0	66,1	0,8
Pozostałe produkty roślinne	434,5	170,3	9,9	585,7	86,5	7,2	592,6	74,8	6,5
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	314,1	91,4	7,1	540,3	197,1	6,7	539,5	89,5	5,9
OGÓLNE PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE	4 406,5	123,9	100,0	7 972,3	124,7	100,0	9 111,0	90,3	100,0

Cd. aneksu 1.4. Import podstawowych produktów rolno-spożywczych (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	2010			2011			2012			I-VI 2013 ^a		
	wartość w mln euro	2009 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2010 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2011 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	I-VI 2012 = 100	struktura w proc.
	Produkty zwierzęce	3 174,8	115,0	29,1	3 542,5	111,6	28,1	3 876,7	109,4	28,6	2 083,7	116,1
Zwierzęta żywe	222,5	104,8	2,0	285,9	128,5	2,3	437,1	152,9	3,2	257,8	143,1	3,7
Mięso i przetwory	1 186,3	103,6	10,9	1 334,0	112,5	10,6	1 428,2	107,1	10,5	696,2	105,2	10,1
Produkty mleczarskie	358,4	131,5	3,3	477,6	133,3	3,8	477,0	99,9	3,5	289,2	124,2	4,2
Ryby i przetwory	1 130,1	133,5	10,3	1 150,1	101,8	9,1	1 226,2	106,6	9,0	687,6	121,1	10,0
Pozostałe produkty zwierzęce	277,5	97,8	2,5	294,9	106,3	2,3	308,2	104,5	2,3	152,9	100,9	2,2
Produkty roślinne	7091,3	122,0	64,9	8 372,4	118,1	66,3	8 927,5	106,6	65,9	4 400,3	99,1	64,0
Zboża i ich przetwory	581,3	114,7	5,3	808,3	139,1	6,4	823,3	101,9	6,1	378,0	75,6	5,5
Rosliny oleiste i ich przetwory	1 260,8	116,4	11,5	1 667,5	132,3	13,2	2 350,8	141,0	17,3	925,6	103,6	13,5
Owoce i przetwory	1 266,8	121,6	11,6	1 352,1	106,7	10,7	1 399,0	103,5	10,3	716,9	112,6	10,4
Warzywa i przetwory	559,4	129,8	5,1	550,5	98,4	4,4	548,3	99,6	4,0	381,1	110,8	5,5
Ziemniaki i przetwory	251,2	121,8	2,3	374,0	148,9	3,0	313,4	83,8	2,3	178,0	103,4	2,6
Cukier i przetwory	705,0	133,7	6,5	688,0	97,6	5,4	725,6	103,5	5,4	364,3	114,8	5,3
Kawa, herbata, kakao	850,7	124,6	7,8	1 014,8	119,3	8,0	975,7	96,1	7,2	437,0	89,6	6,4
Tytoń i papierosy	425,5	134,9	3,9	457,0	107,4	3,6	464,3	101,6	3,4	244,4	102,3	3,6
Alkohole	406,6	116,8	3,7	465,0	114,4	3,7	468,2	100,7	3,5	206,7	102,3	3,0
Wody i napoje bezalkoholowe	85,8	111,4	0,8	76,3	88,9	0,6	98,6	129,2	0,7	42,1	95,0	0,6
Pozostałe produkty roślinne	698,2	117,8	6,4	918,9	131,6	7,3	760,4	82,8	5,6	526,3	87,4	7,7
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	655,0	121,4	6,0	713,3	108,9	5,6	753,1	105,6	5,6	391,2	105,5	5,7
OGÓLNE PRODUKTY ROLNO-SPOŻYWCZE	10 921,1	119,9	100,0	12 628,2	115,6	100,0	13 557,3	107,4	100,0	6 875,2	104,1	100,0

^a dane wstępne

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2005-2013. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Aneks 1.5. Dynamika wartości eksportu wybranych produktów przemysłu
spożywczego (rok poprzedni = 100)

Produkty	2004	2007	2009	2010	2011	2012
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	124,8	102,5	113,8	121,9	122,9	118,5
- mięso czerwone	126,7	95,0	111,5	126,0	123,0	117,6
- mięso drobiowe	116,6	99,5	108,2	118,5	127,3	116,2
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	140,2	149,3	132,0	116,4	115,1	125,4
Ryby i przetwory rybne	145,0	106,5	119,8	120,6	110,1	111,8
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	109,3	99,1	119,5	111,7	115,5	111,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	102,3	98,4	85,5	99,0	142,2	128,4
Przetwory owocowo-warzywne	103,4	110,4	101,8	107,4	107,9	120,5
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	157,1	139,0	111,0	112,0	112,5	121,9
Mleko i przetwory z mleka	172,2	122,8	93,4	121,0	118,9	105,8
Lody	116,3	113,6	113,2	107,0	98,9	134,2
Przetwory zbożowe	130,6	140,8	130,7	111,0	126,8	102,9
Pasze dla zwierząt hodowlanych	.	.	180,0	5,6	.	.
Karma dla zwierząt domowych	177,1	85,9	93,1	217,3	120,8	107,5
Pieczczywo świeże	182,8	152,2	108,8	125,6	157,1	172,6
Wyroby ciastkarskie	206,8	135,0	54,1	115,4	133,8	119,6
Pieczczywo cukiernicze trwałe	158,9	117,3	116,6	101,6	110,1	110,9
Cukier	162,9	60,2	78,4	162,6	123,4	164,4
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	139,8	113,2	128,5	119,6	119,1	114,3
Makarony	116,8	109,7	222,2	108,4	122,0	111,9
Herbata i kawa	145,8	107,8	139,1	105,2	144,6	116,7
Przyprawy	122,0	124,9	132,8	115,2	120,5	120,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	220,1	121,9	103,3	118,1	96,0	103,1
Napoje spirytusowe	120,9	84,0	133,7	149,8	110,4	82,2
Wina	262,3	125,9	142,2	133,8	156,4	111,3
Piwo i sód	168,2	139,8	127,4	101,2	105,9	122,8
Napoje bezalkoholowe	297,9	101,4	128,0	93,1	104,0	111,8
Wyroby tytoniowe (łącznie z tytoniem)	178,4	145,0	185,0	103,6	111,7	115,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MF i CAAC.

Aneks 1.6. Dynamika wartości importu wybranych produktów przemysłu
spożywczego (rok poprzedni = 100)

Produkty	2004	2007	2009	2010	2011	2012
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	174,5	123,8	128,4	96,2	117,9	118,9
- mięso czerwone	168,7	124,1	128,7	94,6	117,1	121,8
- mięso drobiowe	210,1	109,1	117,1	107,1	123,3	105,0
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	120,4	180,0	140,2	109,5	122,2	96,6
Ryby i przetwory rybne	123,3	104,8	119,4	124,0	104,3	109,5
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobią)	171,2	126,0	130,2	111,1	149,8	100,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	110,2	135,9	96,8	154,2	112,2	105,4
Przetwory owocowo-warzywne	123,3	116,6	113,0	117,9	110,3	106,2
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	119,1	106,6	86,6	115,9	156,2	111,0
Mleko i przetwory z mleka	127,4	168,4	112,9	131,7	123,5	105,0
Lody	171,1	130,2	104,6	110,6	116,9	146,5
Przetwory zbożowe	151,3	129,1	115,1	111,2	128,8	111,0
Pasze dla zwierząt hodowlanych	118,9	115,0	122,4	107,8	107,4	143,4
Karma dla zwierząt domowych	128,2	122,5	107,9	117,6	114,8	113,1
Pieczywo świeże	150,0	176,3	109,5	86,0	108,1	137,6
Wyroby ciastkarskie	185,3	147,0	119,4	101,7	117,3	86,6
Pieczywo cukiernicze trwałe	196,3	110,4	113,2	102,4	112,4	125,6
Cukier	108,5	79,1	216,4	68,5	183,7	97,0
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	104,0	108,3	114,0	127,5	113,0	100,3
Makarony	133,3	136,9	117,6	103,7	117,5	102,6
Herbata i kawa	122,0	95,0	135,1	105,0	122,0	103,8
Przyprawy	111,1	119,9	121,1	109,0	117,9	119,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	235,1	140,6	110,9	107,5	117,0	104,3
Napoje spirytusowe	176,1	159,4	113,4	113,0	121,2	93,1
Wina	114,8	126,5	104,9	109,4	111,5	107,3
Piwo i sód	97,6	149,8	88,2	74,1	110,4	132,2
Napoje bezalkoholowe	156,5	158,1	77,7	110,6	90,1	133,0
Wyroby tytoniowe (łącznie z tytoniem)	439,7	119,5	138,6	125,4	109,3	105,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MF i CAAC.

Aneks 1.7. Udział poszczególnych krajów w handlu produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej (*intra EU i extra EU*)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie w proc.				Saldo obrotów w mln euro			
	2003	2007	2011	2012	2003	2007	2011	2012
Austria	2,13	2,44	2,43	2,28	-595	-482	-503	-1 082
Belgia	8,60	8,27	7,74	7,70	1 953	2 611	2 047	2 840
Bułgaria	0,29	0,38	0,81	0,77	167	-112	1 041	958
Cypr	0,06	0,07	0,06	0,06	-316	-586	-729	-741
Czechy	0,63	1,09	1,21	1,36	-890	-1 169	-1 429	-1 006
Dania	5,18	4,52	4,01	3,90	5 501	5 257	5 482	5 867
Estonia	0,12	0,23	0,26	0,28	-224	-330	-200	-162
Finlandia	0,38	0,41	0,40	0,38	-1 401	-1 822	-2 746	-3 043
Francja	16,00	14,34	14,11	13,49	8 504	9 318	12 041	12 095
Grecja	1,10	1,09	1,05	1,11	-1 972	-2 793	-1 986	-1 335
Hiszpania	8,95	8,11	8,15	8,47	2 814	601	4 073	6 921
Holandia	19,63	18,67	18,14	17,69	19 890	24 249	25 160	24 948
Irlandia	2,88	2,75	2,21	2,19	2 895	3 004	2 694	2 562
Litwa	0,28	0,66	0,83	0,98	-8	363	582	977
Luksemburg	0,29	0,23	0,24	0,23	-734	-913	-940	-1 021
Łotwa	0,09	0,27	0,38	0,53	-329	-374	-213	187
Malta	0,04	0,05	0,04	0,05	-227	-297	-352	-374
Niemcy	13,25	14,69	14,90	14,84	-12 657	-12 296	-13 664	-12 514
Polska	1,65	3,16	3,69	4,14	447	2 031	2 595	4 288
Portugalia	0,90	1,14	1,18	1,21	-3 231	-3 849	-3 908	-3 518
Rumunia	0,21	0,35	0,98	0,92	-1 037	-2 215	-434	-788
Słowacja	0,25	0,56	0,71	0,83	-362	-665	-803	-434
Słowenia	0,17	0,28	0,33	0,34	-370	-761	-948	-897
Szwecja	1,27	1,44	1,52	1,58	-3 002	-4 277	-5 455	-5 528
Węgry	1,17	1,53	1,71	1,85	1 360	1 679	2 694	3 538
Wielka Brytania	6,73	5,61	5,49	5,51	-16 657	-24 008	-23 780	-26 532
Włochy	7,75	7,65	7,43	7,32	-6 760	-7 819	-8 521	-6 388
UE-15	95,03	91,37	89,00	87,90	-5 452	-13 220	-10 007	-5 728
UE-12	4,97	8,63	11,00	12,10	-1 791	-2 436	1 804	5 545
UE-27	100,00	100,00	100,00	100,00	-7 242	-15 656	-8 203	-183

Źródło: opracowanie M. Bułkowskiej na podstawie danych EUROSTAT.

Aneks 2.1. Wskaźniki specjalizacji w polskim eksporcie do państw UE-15 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,08	1,12	1,12	1,08	1,01	0,90	0,93	0,92	0,93	0,89	-0,19	1,0
02	Mięso i podroby	0,84	0,98	1,01	1,08	1,17	1,06	1,05	0,95	0,90	0,93	0,09	16,4
03	Ryby i owoce morza	1,19	1,24	1,38	1,44	1,42	1,43	1,30	1,30	1,41	1,47	0,28	6,5
04	Produkty mleczarskie	0,43	0,80	0,95	0,99	0,92	0,95	0,81	0,78	0,79	0,86	0,43	8,4
05	Pozostałe produkty zwierzęce	1,20	1,13	1,14	1,10	1,22	1,26	1,20	1,13	1,14	1,15	-0,06	1,2
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	1,20	1,09	1,05	1,18	1,09	0,99	1,04	0,93	1,00	0,94	-0,25	0,6
07	Warzywa	0,94	1,03	1,05	1,12	1,10	1,05	1,01	0,98	0,96	0,96	0,02	4,4
08	Owoce i orzechy	1,06	0,94	0,98	0,97	0,95	0,98	0,77	0,78	0,80	0,69	-0,37	4,3
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,22	0,29	0,32	0,42	0,63	0,69	0,88	0,90	0,88	0,86	0,64	2,2
10	Zboża	0,11	0,56	1,18	0,71	1,08	1,11	1,01	1,24	1,44	1,38	1,26	5,4
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	0,24	0,21	0,22	0,24	0,33	0,54	0,48	0,45	0,60	0,73	0,49	0,7
12	Nasiona i owoce oleiste	1,05	1,05	1,07	1,22	1,31	1,30	1,32	1,35	1,11	1,38	0,33	1,6
13	Ekstrakty roślinne	1,11	1,02	0,41	0,06	0,32	0,29	0,24	0,35	0,39	0,28	-0,82	0,0
14	Pozostałe produkty roślinne	1,37	1,32	1,31	1,00	0,94	0,91	1,15	1,20	0,77	0,98	-0,40	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,30	0,88	1,13	1,23	1,22	0,90	0,84	1,00	0,81	0,76	0,46	1,8
16	Przetwory z mięsa i ryb	0,92	0,96	1,01	1,09	1,09	1,15	1,09	1,10	1,13	1,18	0,26	6,2
17	Cukry i wyroby cukiernicze	0,41	0,84	0,57	0,37	0,56	0,66	0,64	0,58	0,60	0,54	0,13	2,0
18	Kakao i przetwory z kakao	0,46	0,66	0,65	0,65	0,63	0,76	0,81	0,81	0,84	0,87	0,41	4,8
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,39	0,57	0,70	0,71	0,79	0,80	0,81	0,80	0,81	0,83	0,44	4,7
20	Przetwory z owoców i warzyw	0,93	0,89	0,89	0,99	1,01	1,04	0,94	0,94	1,03	1,10	0,18	6,7
21	Różne przetwory spożywcze	0,32	0,39	0,49	0,57	0,62	0,72	0,79	0,83	0,83	0,85	0,53	5,5
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,50	0,58	0,66	0,68	0,57	0,61	0,56	0,73	0,69	0,68	0,18	1,9
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,85	0,93	0,95	0,84	0,80	0,82	0,88	0,91	0,89	1,00	0,15	3,1
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,06	0,35	0,33	0,46	0,71	0,79	0,96	1,11	1,17	1,23	1,17	10,7
	Produkty rolno-spożywcze	0,74	0,85	0,89	0,91	0,95	0,95	0,92	0,93	0,94	0,96	0,22	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.2. Wskaźniki specjalizacji w polskim eksporcie do państw UE-12 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-12 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	0,20	0,25	0,44	0,95	1,11	1,02	0,65	1,36	0,98	1,01	0,81	0,9
02	Mięso i podroby	0,68	0,73	1,23	1,26	1,20	1,08	1,32	1,25	1,11	1,08	0,40	15,7
03	Ryby i owoce morza	0,66	0,33	0,21	0,15	0,18	0,26	0,34	0,19	0,20	0,22	-0,44	0,8
04	Produkty mleczarskie	1,11	1,22	1,22	1,40	1,24	1,49	2,09	1,92	1,75	1,52	0,41	12,3
05	Pozostałe produkty zwierzęce	0,10	0,17	0,24	0,22	0,21	0,21	0,21	0,32	0,37	0,51	0,41	0,5
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,42	0,45	0,35	0,33	0,54	0,58	0,49	0,53	0,52	0,57	0,15	0,3
07	Warzywa	1,49	1,09	0,93	0,99	1,03	1,26	1,02	0,78	0,72	0,68	-0,82	2,6
08	Owoce i orzechy	0,73	1,08	0,80	1,27	1,03	1,13	0,55	0,41	0,34	0,30	-0,44	1,5
09	Kawa, herbata, przyprawy	3,95	3,61	3,96	3,02	2,33	2,41	2,26	1,99	2,04	1,98	-1,97	4,2
10	Zboża	0,15	1,12	0,25	0,35	0,39	0,43	0,17	0,26	0,38	0,41	0,26	1,3
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	0,61	0,61	0,62	0,30	0,50	0,65	0,95	0,91	0,93	0,78	0,17	0,6
12	Nasiona i owoce oleiste	1,19	0,78	0,77	0,73	0,49	0,67	0,51	0,53	1,13	0,63	-0,56	0,6
13	Ekstrakty roślinne	0,30	0,41	0,59	1,09	1,23	1,58	2,49	1,09	1,92	1,55	1,25	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	0,37	0,41	0,58	1,80	2,25	2,38	1,29	1,19	2,86	1,54	1,17	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	3,77	2,01	1,58	1,24	1,33	2,56	2,88	2,22	2,91	3,16	-0,61	6,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	0,76	0,89	1,09	1,01	1,07	1,08	1,21	1,16	1,18	1,12	0,36	4,8
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,69	1,26	1,25	1,08	1,94	1,81	2,05	1,92	2,48	2,23	0,54	6,7
18	Kakao i przetwory z kakao	2,31	2,07	2,07	1,60	1,47	1,38	1,30	1,22	1,04	0,97	-1,34	4,4
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	3,64	3,01	2,37	2,09	1,84	1,82	1,87	1,83	1,72	1,57	-2,07	7,4
20	Przetwory z owoców i warzyw	1,16	1,22	1,31	1,17	1,10	1,09	1,25	1,23	1,01	0,86	-0,30	4,3
21	Różne przetwory spożywcze	3,34	2,95	2,62	2,16	2,02	1,97	1,85	1,72	1,70	1,68	-1,66	8,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,68	1,70	1,97	1,80	1,99	1,99	2,13	1,89	2,12	2,01	1,33	4,5
23	Odpady i pasze dla zwierząt	1,05	0,91	1,16	1,55	1,57	1,54	1,13	1,41	1,56	1,41	0,37	3,6
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	1,50	1,55	2,17	2,44	2,05	1,99	1,67	1,09	1,08	1,08	-0,42	7,8
	Produkty rolno-spożywcze	1,33	1,29	1,32	1,32	1,30	1,37	1,38	1,27	1,26	1,17	-0,16	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.3. Wskaźniki specjalizacji w polskim eksporcie do krajów spoza UE-27 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do krajów spoza UE-27 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,27	1,09	0,98	0,81	0,89	1,27	1,48	0,97	1,20	1,26	-0,02	1,4
02	Mięso i podroby	1,85	1,27	0,83	0,57	0,35	0,77	0,62	0,95	1,21	1,12	-0,74	19,5
03	Ryby i owoce morza	0,50	0,63	0,36	0,28	0,37	0,36	0,56	0,68	0,44	0,39	-0,11	1,7
04	Produkty mleczarskie	3,17	1,55	1,02	0,74	1,05	0,79	0,79	0,99	1,04	1,00	-2,17	9,7
05	Pozostałe produkty zwierzęce	0,86	1,09	1,05	1,27	0,96	0,84	0,96	1,11	1,06	0,98	0,12	1,0
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,66	1,06	1,27	0,96	1,07	1,33	1,25	1,55	1,36	1,42	0,76	0,8
07	Warzywa	0,87	0,83	0,89	0,65	0,67	0,67	0,96	1,21	1,31	1,31	0,44	6,0
08	Owoce i orzechy	0,97	1,17	1,19	0,89	1,13	0,97	2,06	2,10	2,03	2,21	1,24	13,7
09	Kawa, herbata, przyprawy	1,89	1,71	1,19	1,27	1,10	0,81	0,44	0,58	0,58	0,69	-1,21	1,7
10	Zboża	5,10	2,42	0,92	2,36	1,24	1,11	1,60	0,82	0,23	0,49	-4,61	1,9
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	4,26	3,95	3,62	3,81	3,36	2,53	2,66	2,72	2,16	1,79	-2,47	1,6
12	Nasiona i owoce oleiste	0,66	0,98	0,93	0,53	0,45	0,40	0,35	0,31	0,59	0,33	-0,32	0,4
13	Ekstrakty roślinne	1,10	1,33	3,06	3,77	2,85	2,54	2,29	2,90	2,02	2,35	1,25	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	0,00	0,30	0,33	0,42	0,24	0,23	0,31	0,27	0,29	0,70	0,70	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	1,71	0,73	0,25	0,14	0,10	0,12	0,11	0,11	0,14	0,14	-1,56	0,3
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,50	1,21	0,93	0,73	0,69	0,51	0,56	0,58	0,51	0,49	-1,01	2,5
17	Cukry i wyroby cukiernicze	2,81	1,36	2,14	2,84	1,60	1,37	1,34	1,59	1,02	1,29	-1,52	4,7
18	Kakao i przetwory z kakao	2,16	1,47	1,38	1,63	1,74	1,40	1,39	1,40	1,42	1,33	-0,82	7,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,46	1,13	1,06	1,09	0,99	0,95	0,94	0,99	1,02	1,03	-0,42	5,9
20	Przetwory z owoców i warzyw	1,17	1,22	1,13	0,91	0,90	0,83	1,00	1,00	0,91	0,85	-0,32	5,1
21	Różne przetwory spożywcze	1,94	1,79	1,52	1,47	1,36	1,06	1,03	0,99	0,97	0,91	-1,03	5,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	3,19	1,97	1,40	1,39	1,53	1,36	1,55	1,14	1,03	1,09	-2,10	3,0
23	Odpady i pasze dla zwierząt	1,56	1,30	1,04	1,09	1,16	1,10	1,28	0,97	0,91	0,74	-0,82	2,2
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	4,31	2,88	2,28	1,58	1,06	0,86	0,62	0,60	0,48	0,41	-3,90	3,5
Produkty rolno-spożywcze		1,76	1,33	1,13	1,03	0,93	0,87	0,97	1,00	0,99	0,97	-0,79	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.4. Wskaźniki specjalizacji w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych do pięćdziesięciu największych ich odbiorców w latach 2003-2012

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego kraju w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
Świat	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	100,0
UE-15	0,74	0,85	0,89	0,91	0,95	0,95	0,92	0,93	0,94	0,96	0,22	56,9
UE-12	1,33	1,29	1,32	1,32	1,30	1,37	1,38	1,27	1,26	1,17	-0,16	19,0
Spoza UE-27	1,76	1,33	1,13	1,03	0,93	0,87	0,97	1,00	0,99	0,97	-0,79	24,1
Niemcy	0,78	0,86	0,90	0,90	0,98	0,98	0,88	0,87	0,87	0,88	0,10	21,8
Wielka Brytania	0,89	1,07	1,00	1,12	1,25	1,23	1,07	1,10	1,06	1,06	0,17	7,2
Czechy	1,25	1,24	1,19	1,16	1,15	1,13	1,15	1,05	1,07	0,99	-0,26	6,2
Rosja	2,86	2,01	1,61	1,19	0,98	0,81	1,36	1,35	1,18	1,12	-1,74	6,2
Francja	0,47	0,55	0,51	0,55	0,68	0,63	0,74	0,89	0,93	1,02	0,55	5,9
Holandia	1,33	1,39	1,45	1,60	1,53	1,53	1,41	1,29	1,29	1,23	-0,10	5,5
Włochy	0,75	0,85	0,89	0,91	0,76	0,78	0,86	0,95	0,96	1,02	0,27	5,0
Słowacja	0,85	1,03	1,23	1,18	1,12	1,17	1,21	1,15	1,20	1,26	0,41	3,2
Ukraina	1,23	0,98	0,74	0,58	0,63	0,98	1,11	1,07	0,94	0,99	-0,24	2,9
Węgry	1,09	1,25	1,46	1,43	1,29	1,45	1,41	1,24	1,24	1,13	0,04	2,7
Litwa	1,46	1,49	1,59	1,87	2,02	2,26	2,10	1,99	1,71	1,36	-0,10	2,1
Dania	0,97	1,22	1,65	1,65	1,32	1,22	1,19	1,15	1,18	1,22	0,25	2,0
Austria	0,83	0,76	0,87	1,03	1,17	0,97	0,85	0,80	0,92	1,05	0,22	2,0
Białoruś	2,45	2,39	2,07	1,87	0,97	0,96	0,74	1,17	1,69	1,60	-0,85	1,8
Rumunia	2,48	1,30	1,13	1,14	1,02	1,15	1,49	1,30	1,29	1,18	-1,30	1,8
Hiszpania	0,32	0,59	0,84	0,75	0,60	0,63	0,87	0,72	0,65	0,84	0,52	1,7
Szwecja	0,50	0,46	0,49	0,42	0,43	0,48	0,55	0,57	0,61	0,62	0,12	1,6
Belgia	0,45	0,73	0,63	0,59	0,72	0,85	0,88	0,93	0,99	0,78	0,34	1,6
USA	1,69	1,27	1,08	1,01	1,25	1,19	1,07	0,97	0,71	0,73	-0,96	1,5
Turcja	0,29	0,20	0,43	0,36	0,53	0,61	0,62	1,00	1,07	0,66	0,37	1,1
Irlandia	0,54	1,16	0,87	1,19	1,98	1,73	1,77	1,91	2,11	3,32	2,78	1,1
Bułgaria	1,96	1,66	1,24	1,18	1,63	1,79	2,10	2,37	2,99	2,84	0,87	1,0
Łotwa	1,62	1,94	1,84	1,77	1,63	1,72	1,86	2,03	1,80	1,46	-0,16	1,0

Cd. Aneksu 2.4. Wskaźniki specjalizacji w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych...

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego kraju w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
Arabia Saudyjska	5,91	3,69	3,99	3,23	2,62	1,28	2,56	2,64	2,73	3,23	-2,68	0,6
Algieria	7,60	5,74	6,26	5,84	6,13	4,74	1,80	2,74	2,57	3,46	-4,14	0,6
Japonia	2,74	2,06	1,39	1,45	1,33	1,06	1,04	1,24	1,58	1,94	-0,80	0,6
Izrael	1,94	1,89	2,02	1,74	1,81	1,55	1,55	2,20	2,49	2,41	0,47	0,6
Finlandia	0,59	0,58	0,68	0,82	0,65	0,71	0,88	1,07	0,96	0,74	0,15	0,6
Estonia	2,07	1,80	1,31	1,27	1,23	1,14	1,25	1,15	1,04	0,91	-1,17	0,5
Grecja	0,76	1,39	1,63	1,57	1,73	1,60	1,66	1,68	1,16	1,42	0,66	0,5
Chorwacja	2,13	2,19	2,51	2,36	1,84	1,88	1,91	2,27	2,40	2,31	0,18	0,5
Hongkong	1,13	2,10	1,37	1,72	1,49	2,23	2,14	3,14	2,88	1,49	0,36	0,4
Słowenia	1,21	1,04	0,97	1,41	1,50	1,76	2,02	1,50	1,38	1,22	0,01	0,4
Norwegia	0,27	0,24	0,17	0,19	0,26	0,27	0,24	0,27	0,20	0,22	-0,04	0,4
Chiny	0,31	0,18	0,27	0,39	0,28	0,17	0,15	0,20	0,29	0,39	0,08	0,4
Kazachstan	0,70	0,48	0,74	0,63	0,71	0,78	0,51	1,06	1,15	1,20	0,50	0,4
Szwajcaria	0,89	0,96	0,67	0,61	0,65	0,64	0,51	0,47	0,46	0,41	-0,48	0,4
Wietnam	2,55	2,73	3,75	3,65	3,91	3,10	3,87	5,03	3,79	4,06	1,51	0,4
Zjednoczone Emiraty Arabskie	1,38	0,93	1,84	2,17	0,76	0,53	0,87	0,91	1,28	1,37	0,00	0,3
Portugalia	0,05	0,28	0,50	0,31	0,54	0,72	0,83	0,84	0,95	0,96	0,91	0,3
Kanada	1,52	1,31	0,71	0,97	0,98	0,82	0,63	0,48	0,58	0,58	-0,95	0,3
Korea Południowa	0,72	2,02	1,76	1,90	1,29	0,84	0,44	0,46	1,29	0,92	0,20	0,3
Serbia i Czarnogóra	2,63	2,08	1,65	1,34	1,36	1,30	1,39	0,95	1,00	0,98	-1,65	0,3
Uzbekistan	5,03	3,59	4,13	5,63	3,39	2,82	1,66	1,89	2,88	2,95	-2,08	0,2
Australia	2,56	0,61	0,71	1,14	1,05	0,86	0,91	0,88	0,93	0,71	-1,85	0,2
Syria	1,90	2,58	2,71	4,19	4,22	3,06	2,40	3,85	5,28	7,51	5,60	0,2
Liban	5,28	3,61	5,81	5,44	6,04	2,45	3,02	3,51	4,95	4,28	-1,01	0,2
Egipt	2,99	2,52	2,39	2,71	3,13	1,79	2,59	1,24	1,45	1,35	-1,64	0,2
Benin	5,90	0,09	0,97	0,39	5,05	8,41	3,25	7,74	7,33	6,76	0,87	0,1
Cypr	0,06	0,52	1,74	1,87	1,24	1,01	0,78	1,16	0,63	0,95	0,89	0,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.5. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem w latach 2003–2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	398,0	332,4	294,1	404,3	221,8	132,5	127,8	95,6	66,2	44,4	-353,6	2,0
02	Mięso i podroby	528,2	263,1	271,2	334,9	270,0	173,9	152,5	194,0	207,2	227,0	-301,3	13,9
03	Ryby i owoce morza	54,9	74,7	69,6	73,7	73,8	70,1	69,5	70,3	72,9	68,8	13,9	5,9
04	Produkty mleczarskie	599,6	781,2	752,6	575,4	439,7	424,3	328,3	298,0	282,0	310,1	-289,6	7,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	79,6	60,3	71,3	77,7	79,6	57,3	59,8	69,7	83,1	91,6	12,0	1,2
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	60,0	57,0	51,4	45,0	44,7	44,7	49,2	47,5	47,0	50,1	-9,9	1,0
07	Warzywa	305,8	271,9	235,2	210,6	183,1	175,3	169,7	144,7	141,6	172,0	-133,8	4,0
08	Owoce i orzechy	77,1	77,5	67,3	67,0	66,5	67,5	79,5	72,9	76,0	106,1	29,0	6,7
09	Kawa, herbata, przyprawy	25,3	30,6	34,6	34,1	43,2	49,3	58,3	51,4	64,5	75,6	50,2	3,2
10	Zboża	58,6	20,1	132,4	80,0	34,3	21,0	208,7	124,4	72,2	164,8	106,3	3,4
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	66,1	62,2	56,6	47,9	46,4	46,7	67,6	72,3	69,1	81,6	15,5	1,1
12	Nasiona i owoce oleiste	34,5	93,3	66,1	54,0	113,8	56,2	62,1	75,5	29,5	40,9	6,4	2,2
13	Ekstrakty roślinne	12,5	13,0	8,4	9,0	11,1	10,0	13,7	7,6	8,2	10,7	-1,8	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	172,8	133,6	112,5	94,9	120,1	73,0	22,4	11,0	4,9	1,9	-170,9	0,2
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	8,7	15,7	36,6	48,3	63,7	53,0	63,2	64,9	48,2	48,4	39,6	4,0
16	Przetwory z mięsa i ryb	419,1	432,3	394,6	457,6	406,4	370,4	389,5	415,5	416,8	470,0	51,0	3,5
17	Cukry i wyroby cukierowe	244,2	284,5	250,3	221,4	165,4	169,3	105,2	136,4	103,3	142,4	-101,8	3,4
18	Kakao i przetwory z kakao	72,5	107,3	102,2	103,0	105,5	101,9	121,8	119,6	130,5	149,2	76,7	5,1
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	217,3	211,0	239,7	222,8	226,7	197,4	182,1	184,7	190,1	186,8	-30,5	4,8
20	Przetwory z owoców i warzyw	298,5	259,4	200,4	219,4	176,6	205,3	178,3	145,8	166,5	194,0	-104,5	5,0
21	Różne przetwory spożywcze	91,2	95,2	111,0	107,8	121,9	114,7	124,6	143,9	148,2	146,8	55,7	5,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	63,2	90,1	113,3	104,6	70,9	70,0	86,5	90,8	88,1	81,4	18,2	3,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	22,6	26,0	32,0	35,5	32,0	31,9	32,2	39,5	39,7	36,9	14,3	6,3
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	124,9	93,2	107,4	149,0	180,1	262,1	336,6	279,8	284,4	311,8	186,9	6,3
	Produkty rolno-spożywcze	112,1	118,9	130,3	132,6	124,8	113,3	123,1	123,8	120,7	131,6	19,5	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.6. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	357,9	299,1	260,6	383,8	222,1	91,7	90,6	68,7	48,1	28,8	-329,1	2,6
02	Mięso i podroby	419,9	193,2	188,2	247,1	210,4	118,9	107,3	123,0	118,6	128,7	-291,2	16,6
03	Ryby i owoce morza	281,5	282,5	289,8	394,5	372,4	234,4	286,1	307,9	275,5	258,3	-23,2	5,1
04	Produkty mleczarskie	329,8	632,2	622,2	494,7	362,9	306,2	211,6	183,9	169,8	200,1	-129,7	7,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	326,6	177,5	144,0	140,2	139,8	106,2	93,6	89,1	100,4	95,6	-231,0	1,4
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	54,2	45,7	38,0	36,1	32,6	28,8	34,7	29,4	30,4	29,3	-24,8	1,4
07	Warzywa	277,4	247,4	205,1	189,7	159,7	141,8	139,0	116,3	103,8	121,8	-155,6	4,6
08	Owoce i orzechy	101,9	89,9	90,1	84,6	77,2	77,6	73,6	69,2	67,8	78,0	-23,9	5,6
09	Kawa, herbata, przyprawy	17,0	23,8	28,7	38,1	54,6	68,3	73,4	68,4	78,9	77,6	60,7	2,8
10	Zboża	14,5	16,7	176,1	78,4	40,8	32,2	360,1	278,3	161,3	390,5	375,9	3,8
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	38,2	19,8	19,8	15,1	21,8	45,4	53,1	47,2	55,2	82,3	44,1	0,8
12	Nasiona i owoce oleiste	69,1	161,4	94,8	102,5	226,7	160,8	171,4	196,4	64,2	121,9	52,8	1,7
13	Ekstrakty roślinne	12,1	11,4	3,0	0,4	3,0	2,7	2,9	2,4	3,1	2,9	-9,2	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	1 000,0	683,0	437,2	472,5	754,1	245,1	94,3	48,1	12,1	16,9	-983,1	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	2,4	12,9	35,4	54,3	72,1	43,0	45,9	55,7	34,3	33,1	30,7	4,1
16	Przetwory z mięsa i ryb	524,7	454,8	442,2	498,6	428,3	384,1	359,6	400,4	375,7	415,2	-109,5	4,4
17	Cukry i wyroby cukiernicze	89,9	250,3	168,8	100,5	89,7	100,7	60,1	76,6	76,2	109,8	19,8	2,1
18	Kakao i przetwory z kakao	51,2	81,8	73,4	71,8	61,5	65,7	96,5	85,9	90,9	104,8	53,6	5,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	80,7	104,1	138,9	126,5	142,3	123,5	116,8	115,8	116,9	113,5	32,7	5,1
20	Przetwory z owoców i warzyw	642,3	428,6	323,5	337,7	267,3	270,5	215,7	195,8	216,1	275,5	-366,8	5,2
21	Różne przetwory spożywcze	28,4	35,6	50,9	57,4	68,0	73,1	86,9	101,6	107,3	108,0	79,6	6,0
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	31,7	51,0	72,0	65,9	38,1	38,1	45,2	61,1	53,0	47,9	16,1	3,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	23,2	39,6	51,5	57,4	52,5	44,6	65,2	78,6	71,4	87,6	64,3	3,7
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	19,0	68,0	66,7	112,5	215,0	328,5	684,7	539,9	569,5	732,0	713,1	6,9
	Produkty rolno-spożywcze	111,0	124,6	137,4	144,1	132,4	111,6	121,8	125,1	117,2	131,6	20,6	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.7. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	77,5	81,9	107,6	222,3	111,0	117,3	85,4	111,1	51,6	39,2	-38,4	2,3
02	Mięso i podroby	1 251,1	1 735,2	1 238,5	1 463,8	1 158,9	890,6	890,2	936,9	1 252,5	1 346,9	95,8	11,9
03	Ryby i owoce morza	315,0	232,0	251,4	219,2	190,8	277,6	268,5	108,6	110,6	200,1	-114,9	0,8
04	Produkty mleczarskie	384,2	702,8	817,4	604,8	336,7	653,3	674,6	542,2	530,7	458,7	74,5	10,5
05	Pozostałe produkty zwierzęce	80,8	127,4	188,3	186,7	127,4	95,1	110,5	125,2	174,1	272,0	191,1	0,4
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	161,6	196,6	187,9	259,9	564,5	764,1	859,7	633,4	574,7	346,3	184,7	0,3
07	Warzywa	581,8	511,1	511,8	640,8	613,2	618,0	540,0	417,2	355,1	430,4	-151,4	2,2
08	Owoce i orzechy	357,9	626,6	380,2	679,4	345,2	865,6	428,4	280,6	215,7	208,2	-149,8	1,6
09	Kawa, herbata, przyprawy	478,7	697,5	709,7	382,7	477,4	411,5	714,1	515,4	714,8	513,9	35,1	3,5
10	Zboża	3,4	13,5	13,3	9,3	5,8	3,7	9,9	9,6	9,7	21,5	18,1	5,2
11	Produkty młynarskie, słoń, skrobie	7,5	9,3	8,6	4,5	7,4	7,9	16,5	18,4	21,1	18,4	10,9	2,7
12	Nasiona i owoce oleiste	28,0	58,8	45,7	35,2	45,0	31,5	20,0	34,9	26,4	27,5	-0,5	2,0
13	Ekstrakty roślinne	11,7	18,8	24,9	67,8	101,4	122,6	215,1	37,7	84,6	137,0	125,3	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	212,3	326,2	1 288,4	1 012,0	1 365,8	1 907,8	744,7	395,7	174,5	12,3	-200,0	0,1
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	55,7	37,3	86,6	208,9	390,8	369,6	509,7	331,1	279,3	228,1	172,4	6,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	622,0	970,4	349,2	1 004,5	952,8	833,4	959,3	963,1	1 201,9	1 118,5	496,5	3,7
17	Cukry i wyroby cukiernicze	385,1	169,4	136,3	106,7	239,0	350,3	181,6	193,3	169,8	191,7	-193,4	7,2
18	Kakao i przetwory z kakao	167,7	284,8	288,0	266,5	246,3	225,9	232,9	269,6	304,9	335,3	167,6	4,0
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	502,6	517,7	458,7	486,6	491,4	425,1	442,5	409,0	394,1	329,1	-173,4	6,8
20	Przetwory z owoców i warzyw	220,3	223,3	297,1	398,8	255,0	343,8	312,1	309,6	303,2	279,9	59,6	4,1
21	Różne przetwory spożywcze	311,6	303,5	309,6	325,7	386,8	431,7	371,7	447,7	405,1	406,5	94,9	7,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	29,3	110,7	172,2	189,1	129,1	153,5	200,1	164,7	204,2	152,4	123,1	5,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	31,7	36,3	61,5	119,9	107,7	93,5	65,6	89,2	102,6	104,3	72,6	4,9
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	3 105,2	700,1	459,5	535,7	1 180,1	862,6	964,0	726,2	757,9	635,2	-2 470,1	6,4
	Produkty rolno-spożywcze	182,3	208,2	245,7	271,1	239,4	243,4	272,3	259,9	242,5	236,7	54,3	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.8. Wskaźniki pokrycia importu eksportem w polskim handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	2 575,8	2 394,1	4 750,4	4 699,9	3 504,2	2 966,8	5 929,1	3 437,3	2 513,0	2 951,0	375,2	0,7
02	Mięso i podroby	760,6	911,2	2 614,7	1 547,4	1 397,6	3 631,2	1 717,9	6 460,4	8 932,8	15 123,1	14 362,5	9,7
03	Ryby i owoce morza	5,9	12,1	6,8	5,4	7,1	7,7	10,2	12,8	9,5	8,9	2,9	10,5
04	Produkty mleczarskie	1 409,8	1 473,8	1 611,0	1 393,2	2 485,4	2 097,3	1 329,7	1 663,8	1 605,0	1 586,1	176,2	5,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	15,5	17,7	25,8	34,8	29,8	19,1	23,8	39,4	50,4	68,1	52,7	1,3
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	113,0	175,3	211,5	153,6	202,8	283,2	267,2	382,3	323,3	460,5	347,5	0,5
07	Warzywa	263,3	275,4	283,1	180,0	167,5	182,8	208,5	202,6	283,3	354,8	91,6	3,8
08	Owoce i orzechy	31,1	40,5	33,8	25,6	35,0	31,3	74,4	69,7	80,5	136,6	105,5	11,8
09	Kawa, herbata, przyprawy	11,4	14,1	12,1	12,8	15,4	13,8	10,0	11,6	15,8	28,0	16,6	3,9
10	Zboża	144,9	29,5	310,8	469,0	133,1	31,8	855,6	185,1	25,1	134,1	-10,8	1,6
11	Produkty młynarskie, słód, skrobie	3 112,4	3 561,4	1 176,3	1 161,3	601,2	845,7	5 050,7	6 720,4	699,9	3 257,7	145,3	0,8
12	Nasiona i owoce oleiste	9,0	41,8	36,2	14,3	28,3	9,4	9,9	9,8	8,1	5,9	-3,1	3,4
13	Ekstrakty roślinne	14,7	18,9	23,7	29,8	28,8	18,0	25,6	16,8	10,8	17,3	2,6	0,4
14	Pozostałe produkty roślinne	0,0	9,6	10,3	9,6	7,1	4,5	1,7	0,8	0,4	0,4	0,4	0,7
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	17,1	13,5	12,7	5,5	4,5	5,4	6,8	7,5	6,9	7,4	-9,8	2,4
16	Przetwory z mięsa i ryb	261,5	307,9	313,7	238,8	212,6	177,5	267,2	255,2	293,5	424,0	162,6	1,6
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1 366,7	961,3	852,3	944,3	401,9	285,5	302,6	335,6	93,1	159,4	-1 207,4	3,8
18	Kakao i przetwory z kakao	66,1	97,1	97,1	112,0	177,8	179,3	142,6	177,9	221,8	244,9	178,8	5,1
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	829,2	788,8	1 072,3	856,6	641,9	565,1	508,1	611,4	731,5	911,5	82,3	3,2
20	Przetwory z owoców i warzyw	124,0	138,0	92,7	85,2	73,2	92,2	93,2	66,1	80,2	91,5	-32,6	5,3
21	Różne przetwory spożywcze	204,8	191,2	202,4	154,7	176,0	123,5	145,2	173,4	162,7	150,5	-54,3	4,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	296,4	273,7	237,6	188,4	143,7	129,5	155,7	150,7	143,2	154,2	-142,2	2,4
23	Odpady i pasze dla zwierząt	18,8	13,2	13,4	13,6	12,7	14,0	13,2	13,2	13,4	10,0	-8,8	12,2
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	132,9	80,6	90,2	97,8	70,5	97,0	70,2	61,8	52,7	52,0	-80,9	5,1
	Produkty rolno-spożywcze	93,8	86,5	88,4	78,4	74,3	72,0	79,1	81,6	87,2	97,8	4,1	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WIT5-Comtrade.

Aneks 2.9. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym ogółem w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	2,29	2,90	3,09	3,11	2,08	1,65	1,88	1,35	1,07	1,03	-1,26	1,1
02	Mięso i podroby	1,58	1,62	2,18	2,46	2,38	2,40	2,23	2,63	2,74	2,88	1,30	17,0
03	Ryby i owoce morza	0,53	0,75	0,84	0,96	0,95	0,99	0,95	1,08	1,03	0,99	0,46	4,3
04	Produkty mleczarskie	1,48	2,00	2,79	2,58	2,57	2,36	2,19	2,30	2,27	2,39	0,91	9,5
05	Pozostałe produkty zwierzęce	3,68	2,78	3,00	3,30	2,75	2,35	2,27	2,32	2,37	2,37	-1,30	1,0
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,71	0,73	0,74	0,55	0,59	0,71	0,66	0,67	0,59	0,60	-0,12	0,6
07	Warzywa	2,08	2,05	2,12	1,88	1,96	1,90	1,55	1,56	1,49	1,63	-0,45	4,4
08	Owoce i orzechy	1,64	1,49	1,32	1,26	1,35	1,30	1,17	1,10	1,17	1,42	-0,22	6,0
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,52	0,54	0,56	0,48	0,50	0,58	0,83	0,72	0,92	1,27	0,75	2,4
10	Zboża	0,25	0,12	0,48	0,41	0,26	0,15	0,65	0,43	0,33	0,64	0,39	3,8
11	Produkty młynarskie, słód, skrobienie	1,00	1,02	0,91	0,82	0,77	0,73	0,98	1,04	1,02	1,06	0,06	0,9
12	Nasiona i owoce oleiste	0,22	0,55	0,48	0,41	0,66	0,40	0,35	0,35	0,19	0,24	0,02	1,1
13	Ekstrakty roślinne	0,23	0,25	0,16	0,16	0,21	0,19	0,25	0,12	0,10	0,07	-0,16	0,0
14	Pozostałe produkty roślinne	0,94	1,07	0,83	0,69	0,97	0,75	0,68	0,38	0,28	0,23	-0,70	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,10	0,16	0,36	0,50	0,52	0,44	0,47	0,48	0,41	0,43	0,34	2,3
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,60	1,58	1,57	1,63	1,78	1,88	1,98	2,16	2,13	2,23	0,63	5,0
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,63	1,99	1,91	1,73	1,50	1,62	1,11	1,07	1,04	1,42	-0,21	3,5
18	Kakao i przetwory z kakao	1,48	1,87	1,93	2,08	1,94	1,84	1,81	2,33	2,50	2,67	1,20	5,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,33	1,64	2,07	2,10	2,26	2,16	1,83	2,01	2,05	2,08	0,75	5,5
20	Przetwory z owoców i warzyw	2,40	2,22	2,39	2,48	2,10	2,12	1,75	1,86	2,02	2,19	-0,21	5,8
21	Różne przetwory spożywcze	1,69	1,65	1,96	2,00	2,10	2,15	2,14	2,36	2,32	2,28	0,59	6,2
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,26	0,40	0,60	0,57	0,48	0,50	0,55	0,61	0,58	0,53	0,27	2,6
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,60	0,64	0,84	0,84	0,71	0,68	0,63	0,85	0,83	0,81	0,21	3,0
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,53	0,79	1,18	1,83	2,41	2,78	3,71	4,18	4,18	4,32	3,80	8,4
	Produkty rolno-spożywcze	1,08	1,19	1,42	1,44	1,39	1,31	1,34	1,40	1,36	1,46	0,38	100,0

Uwaga: wartości wskaźników RCA dla lat 2010-2011 mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednich opracowaniach, co wynika z procesu ciągłego uzupełniania i modyfikacji danych dotyczących eksportu wszystkich państw świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.10. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-15 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,94	2,38	2,52	2,42	1,57	1,08	1,19	0,87	0,71	0,63	-1,31	1,0
02	Mięso i podroby	1,04	1,22	1,71	1,97	2,10	2,05	1,81	2,06	2,00	2,20	1,16	16,4
03	Ryby i owoce morza	0,59	0,86	1,02	1,13	1,09	1,14	1,05	1,15	1,15	1,24	0,65	6,5
04	Produkty mleczarskie	0,40	1,02	1,70	1,61	1,55	1,49	1,10	1,15	1,15	1,30	0,90	8,4
05	Pozostałe produkty zwierzęce	4,24	3,03	3,18	3,38	3,22	2,80	2,38	2,08	2,09	2,14	-2,10	1,2
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,48	0,43	0,43	0,35	0,36	0,38	0,36	0,31	0,27	0,26	-0,21	0,6
07	Warzywa	1,41	1,54	1,62	1,54	1,58	1,46	1,18	1,27	1,19	1,15	-0,27	4,4
08	Owoce i orzechy	1,22	0,98	0,88	0,86	0,90	0,90	0,66	0,65	0,69	0,76	-0,45	4,3
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,11	0,15	0,16	0,17	0,27	0,34	0,60	0,53	0,62	0,82	0,71	2,2
10	Zboża	0,05	0,12	0,91	0,50	0,45	0,30	1,11	0,93	0,78	1,40	1,35	5,4
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	0,37	0,33	0,29	0,27	0,40	0,59	0,67	0,68	0,88	1,03	0,66	0,7
12	Nasiona i owoce oleiste	0,27	0,67	0,60	0,60	1,08	0,63	0,62	0,63	0,26	0,42	0,15	1,6
13	Ekstrakty roślinne	0,28	0,27	0,07	0,01	0,07	0,05	0,06	0,04	0,04	0,04	-0,24	0,0
14	Pozostałe produkty roślinne	1,83	1,71	1,40	1,02	1,26	0,77	1,02	0,72	0,28	0,24	-1,59	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,04	0,16	0,42	0,60	0,71	0,44	0,44	0,56	0,39	0,37	0,33	1,8
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,20	1,25	1,25	1,40	1,48	1,60	1,55	1,70	1,75	1,93	0,73	6,2
17	Cukry i wyroby cukierne	0,74	1,67	1,15	0,81	0,92	1,20	0,93	1,03	0,97	1,06	0,32	2,0
18	Kakao i przetwory z kakao	0,46	0,85	0,86	0,92	0,85	0,94	0,98	1,30	1,39	1,50	1,04	4,8
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,39	0,69	1,06	1,10	1,34	1,28	1,10	1,25	1,28	1,33	0,95	4,7
20	Przetwory z owoców i warzyw	1,55	1,39	1,52	1,72	1,47	1,50	1,10	1,21	1,39	1,60	0,05	6,7
21	Różne przetwory spożywcze	0,54	0,63	0,93	1,09	1,23	1,41	1,48	1,69	1,64	1,70	1,17	5,5
22	Napoje bezaalkoholowe i alkoholowe	0,11	0,19	0,32	0,32	0,23	0,25	0,24	0,34	0,32	0,30	0,19	1,9
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,38	0,45	0,59	0,53	0,44	0,43	0,44	0,61	0,56	0,62	0,24	3,1
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,02	0,22	0,31	0,65	1,33	1,67	2,69	3,33	3,52	4,04	4,02	10,7
	Produkty rolno-spożywcze	0,68	0,84	1,04	1,08	1,10	1,06	1,03	1,12	1,09	1,21	0,53	100,0

Uwaga: wartości wskaźników RCA dla lat 2010-2011 mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednich opracowaniach, co wynika z procesu ciągłego uzupełniania i modyfikacji danych dotyczących eksportu wszystkich państw świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITIS-Comtrade.

Aneks 2.11. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-12 w latach 2003–2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003–2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do państw UE-12 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,15	1,19	1,52	3,61	2,98	1,66	0,88	1,37	0,73	0,58	-0,57	0,9
02	Mięso i podroby	2,21	1,58	2,61	3,31	3,13	2,35	2,25	2,72	2,59	2,42	0,21	15,7
03	Ryby i owoce morza	0,87	0,53	0,28	0,24	0,28	0,38	0,41	0,24	0,25	0,23	-0,64	0,8
04	Produkty mleczarskie	3,79	4,86	5,22	4,87	4,04	4,36	4,76	4,17	3,88	3,58	-0,21	12,3
05	Pozostałe produkty zwierzęce	0,20	0,29	0,44	0,43	0,36	0,30	0,31	0,49	0,62	0,89	0,69	0,5
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,40	0,45	0,34	0,25	0,39	0,43	0,31	0,32	0,25	0,27	-0,12	0,3
07	Warzywa	4,67	3,35	2,64	2,46	2,28	2,63	1,60	1,21	1,10	1,27	-3,40	2,6
08	Owoce i orzechy	1,43	1,86	1,10	1,55	1,22	1,24	0,57	0,40	0,36	0,45	-0,97	1,5
09	Kawa, herbata, przyprawy	2,05	2,01	2,28	1,48	1,19	1,43	1,68	1,33	1,82	1,92	-0,13	4,2
10	Zboża	0,06	0,28	0,34	0,39	0,20	0,13	0,24	0,22	0,24	0,44	0,38	1,3
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	0,65	0,69	0,62	0,27	0,40	0,48	0,95	0,97	0,91	0,78	0,13	0,6
12	Nasiona i owoce oleiste	0,66	0,87	0,73	0,57	0,71	0,50	0,33	0,32	0,31	0,22	-0,44	0,6
13	Ekstrakty roślinne	0,09	0,14	0,15	0,30	0,35	0,36	0,74	0,19	0,32	0,30	0,21	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	0,97	1,25	1,33	3,14	4,97	4,51	2,60	1,50	1,68	0,40	-0,57	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,54	0,47	0,86	0,99	1,25	1,75	1,91	1,58	1,75	1,71	1,17	6,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	2,80	2,77	2,86	2,88	2,91	2,95	3,13	3,23	3,39	3,48	0,68	4,8
17	Cukry i wyroby cukierne	3,33	2,85	2,71	2,20	3,01	2,63	1,87	1,83	2,09	2,16	-1,17	6,7
18	Kakao i przetwory z kakao	3,01	3,07	2,85	2,07	1,97	1,77	1,72	1,78	1,70	1,93	-1,08	4,4
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	5,33	5,14	4,85	4,39	4,12	3,67	3,08	3,12	3,07	2,90	-2,43	7,4
20	Przetwory z owoców i warzyw	3,80	3,51	3,43	3,41	2,60	2,68	2,44	2,37	2,18	2,12	-1,68	4,3
21	Różne przetwory spożywcze	3,60	3,27	3,34	2,88	2,85	2,75	2,51	2,60	2,62	2,58	-1,02	8,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,33	1,17	1,74	1,49	1,18	1,17	1,38	1,26	1,29	1,10	0,76	4,5
23	Odpady i pasze dla zwierząt	0,43	0,42	0,63	0,91	0,84	0,80	0,52	0,82	0,89	0,78	0,35	3,6
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,86	1,17	1,91	3,47	4,08	5,03	5,15	4,01	3,75	3,28	2,42	7,8
	Produkty rolno-spożywcze	2,00	2,00	2,16	2,23	2,06	1,97	1,85	1,76	1,72	1,66	-0,34	100,0

Uwaga: wartości wskaźników RCA dla lat 2010–2011 mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednich opracowaniach, co wynika z procesu ciągłego uzupełniania i modyfikacji danych dotyczących eksportu wszystkich państw świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.12. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym do krajów spoza UE-27 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w eksporcie rolno-spożywczym do krajów spoza UE-27 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	3,48	4,17	4,02	3,27	2,32	2,76	4,01	1,74	1,72	1,76	-1,72	1,4
02	Mięso i podroby	3,48	2,55	2,21	1,77	1,04	2,19	1,68	2,93	3,86	3,65	0,17	19,5
03	Ryby i owoce morza	0,27	0,49	0,32	0,31	0,40	0,41	0,59	0,84	0,51	0,42	0,15	1,7
04	Produkty mleczarskie	7,17	4,66	4,19	2,87	3,88	2,64	2,60	3,13	3,25	3,23	-3,94	9,7
05	Pozostałe produkty zwierzęce	3,45	3,44	3,56	4,61	2,83	2,20	2,49	3,02	2,92	2,49	-0,96	1,0
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,96	1,64	1,88	1,04	1,23	1,88	1,72	2,08	1,77	1,76	0,80	0,8
07	Warzywa	2,39	2,25	2,42	1,55	1,69	1,65	1,85	2,18	2,24	2,53	0,14	6,0
08	Owoce i orzechy	2,15	2,42	2,16	1,51	2,07	1,73	3,07	2,83	2,92	3,56	1,41	13,7
09	Kawa, herbata, przyprawy	1,03	0,99	0,73	0,68	0,61	0,55	0,43	0,50	0,65	1,07	0,03	1,7
10	Zboża	1,00	0,23	0,35	0,75	0,26	0,13	0,83	0,30	0,06	0,27	-0,73	1,9
11	Produkty młynarskie, słód, skrobie	3,59	3,53	2,87	2,66	2,20	1,62	2,30	2,52	1,99	1,72	-1,87	0,6
12	Nasiona i owoce oleiste	0,13	0,49	0,40	0,19	0,26	0,14	0,11	0,09	0,10	0,07	-0,06	0,4
13	Ekstrakty roślinne	0,24	0,32	0,46	0,57	0,58	0,51	0,58	0,39	0,19	0,14	-0,10	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	0,00	0,28	0,23	0,23	0,20	0,15	0,18	0,09	0,07	0,16	0,16	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,15	0,11	0,09	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	-0,09	0,3
16	Przetwory z mięsa i ryb	2,74	2,22	1,70	1,38	1,48	1,21	1,40	1,54	1,32	1,27	-1,48	2,5
17	Cukry i wyroby cukiernicze	4,36	2,77	4,01	4,43	2,29	2,15	1,37	1,51	0,97	1,70	-2,66	4,7
18	Kakao i przetwory z kakao	4,75	4,12	3,93	5,01	5,12	3,86	3,64	4,57	5,02	4,90	0,15	7,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	2,50	2,48	2,82	2,93	2,82	2,65	2,20	2,39	2,51	2,51	0,01	5,9
20	Przetwory z owoców i warzyw	3,89	3,75	3,61	3,00	2,56	2,43	2,42	2,45	2,44	2,39	-1,51	5,1
21	Różne przetwory spożywcze	3,47	3,20	3,18	3,13	3,13	2,60	2,54	2,71	2,59	2,30	-1,17	5,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,96	0,93	0,96	0,89	0,84	0,80	1,04	0,83	0,69	0,64	-0,32	3,0
23	Odpady i pasze dla zwierząt	1,25	1,12	1,16	1,17	1,04	0,94	0,99	1,02	0,94	0,71	-0,54	2,2
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	2,73	2,76	3,33	3,57	3,15	2,98	2,89	3,19	2,53	2,11	-0,62	3,5
	Produkty rolno-spożywcze	2,14	1,83	1,85	1,70	1,47	1,29	1,47	1,58	1,51	1,55	-0,59	100,0

Uwaga: wartości wskaźników RCA dla lat 2010-2011 mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednich opracowaniach, co wynika z procesu ciągłego uzupełniania i modyfikacji danych dotyczących eksportu wszystkich państw świata.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.13. Wskaźniki Lafaya w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym ogółem w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,36	1,34	1,11	1,33	0,55	0,14	0,04	-0,22	-0,49	-1,05	-2,41	2,0
02	Mięso i podroby	4,91	3,24	3,61	4,43	3,87	2,75	1,38	2,82	3,52	3,51	-1,40	13,9
03	Ryby i owoce morza	-2,04	-1,46	-2,02	-2,04	-1,63	-1,40	-1,79	-2,02	-1,61	-1,91	0,13	5,9
04	Produkty mleczarskie	3,49	4,60	5,13	4,17	4,33	4,19	2,88	2,83	2,82	2,68	-0,82	7,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	-0,48	-0,82	-0,62	-0,52	-0,34	-0,54	-0,56	-0,38	-0,24	-0,22	0,25	1,2
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	-0,60	-0,67	-0,77	-0,73	-0,70	-0,68	-0,63	-0,59	-0,51	-0,47	0,13	1,0
07	Warzywa	2,96	2,28	1,53	1,16	1,04	1,09	0,73	0,39	0,35	0,51	-2,45	4,0
08	Owoce i orzechy	-2,27	-2,19	-2,98	-2,84	-2,68	-2,04	-1,54	-1,77	-1,46	-0,71	1,55	6,7
09	Kawa, herbata, przyprawy	-1,95	-1,59	-1,46	-1,35	-0,95	-0,81	-1,01	-1,13	-1,03	-0,89	1,06	3,2
10	Zboża	-0,72	-1,69	0,02	-0,58	-1,89	-2,32	0,75	0,01	-0,69	0,37	1,09	3,4
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	-0,41	-0,49	-0,50	-0,56	-0,60	-0,56	-0,40	-0,30	-0,34	-0,27	0,14	1,1
12	Nasiona i owoce olejiste	-1,10	-0,29	-0,69	-0,82	-0,10	-0,86	-0,72	-0,47	-1,29	-1,23	-0,14	2,2
13	Ekstrakty roślinne	-0,40	-0,39	-0,38	-0,37	-0,30	-0,31	-0,32	-0,31	-0,26	-0,25	0,15	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	0,01	0,00	0,00	-0,01	0,00	-0,01	-0,07	-0,10	-0,14	-0,26	-0,27	0,2
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-2,86	-2,52	-1,75	-1,71	-1,17	-1,49	-1,06	-1,09	-1,83	-1,92	0,94	4,0
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,83	1,65	1,33	1,48	1,55	1,69	1,69	1,73	1,77	1,78	-0,05	3,5
17	Cukry i wyroby cukiernicze	1,31	1,50	1,07	0,90	0,40	0,56	-0,23	0,13	-0,24	0,13	-1,18	3,4
18	Kakao i przetwory z kakao	-1,21	-0,27	-0,56	-0,61	-0,38	-0,23	-0,02	-0,09	0,21	0,31	1,52	5,1
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,23	1,28	1,41	1,24	1,50	1,44	0,96	0,94	1,07	0,80	-0,43	4,8
20	Przetwory z owoców i warzyw	3,20	2,27	1,31	1,56	1,05	1,60	0,88	0,40	0,79	0,92	-2,28	5,0
21	Różne przetwory spożywcze	-0,73	-0,72	-0,51	-0,67	-0,07	0,04	0,04	0,47	0,62	0,32	1,05	5,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	-0,81	-0,46	-0,26	-0,46	-1,14	-0,95	-0,68	-0,59	-0,58	-0,80	0,02	3,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	-4,82	-4,27	-3,72	-3,22	-3,17	-3,07	-3,31	-3,13	-2,90	-3,74	1,07	6,3
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,10	-0,34	-0,31	0,23	0,84	1,77	2,96	2,48	2,48	2,39	2,30	6,3

Uwaga: wartości wskaźników Lafaya w 2011 roku mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednim opracowaniu, w którym obliczono je na podstawie wstępnych danych handlowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITIS-Comtrade.

Aneks 2.14. Wskaźniki Lafaya w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,89	1,60	1,18	1,44	0,53	-0,20	-0,40	-0,61	-0,85	-1,76	-3,65	2,6
02	Mięso i podroby	5,19	2,41	2,10	3,56	3,25	0,55	-1,09	-0,14	0,10	-0,18	-5,37	16,6
03	Ryby i owoce morza	1,90	2,00	1,86	2,53	2,27	1,79	1,88	2,21	2,14	1,56	-0,34	5,1
04	Produkty mleczarskie	1,63	4,08	5,10	4,10	3,70	3,62	1,72	1,29	1,29	1,42	-0,21	7,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	1,25	0,33	0,04	-0,02	0,04	-0,04	-0,21	-0,24	-0,11	-0,23	-1,48	1,4
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	-1,16	-1,36	-1,53	-1,42	-1,37	-1,33	-1,20	-1,18	-0,98	-0,97	0,18	1,4
07	Warzywa	3,55	2,44	1,33	0,90	0,64	0,73	0,36	-0,21	-0,32	-0,17	-3,72	4,6
08	Owoce i orzechy	-0,64	-1,75	-1,82	-2,14	-2,18	-1,36	-1,54	-1,71	-1,56	-1,45	-0,82	5,6
09	Kawa, herbata, przyprawy	-0,94	-0,79	-0,71	-0,59	-0,47	-0,29	-0,57	-0,64	-0,54	-0,74	0,20	2,8
10	Zboża	-0,78	-1,47	0,30	-0,57	-1,81	-1,53	1,33	0,84	0,43	1,74	2,52	3,8
11	Produkty młynarskie, ślód, skrobie	-0,36	-0,71	-0,55	-0,69	-0,63	-0,33	-0,33	-0,33	-0,33	-0,20	0,16	0,8
12	Nasiona i owoce oleiste	-0,42	0,30	-0,38	-0,30	0,62	0,36	0,31	0,39	-0,41	-0,06	0,35	1,7
13	Ekstrakty roślinne	-0,62	-0,57	-0,54	-0,53	-0,43	-0,37	-0,43	-0,38	-0,29	-0,29	0,32	0,3
14	Pozostałe produkty roślinne	0,06	0,04	0,02	0,01	0,02	0,01	-0,01	-0,02	-0,04	-0,03	-0,09	0,0
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-4,49	-3,44	-2,47	-2,15	-1,31	-2,00	-1,68	-1,60	-2,56	-2,64	1,85	4,1
16	Przetwory z mięsa i ryb	2,42	1,86	1,53	1,74	1,75	2,10	1,94	2,00	2,08	2,07	-0,35	4,4
17	Cukry i wyroby cukiernicze	-0,31	1,28	0,27	-0,39	-0,46	-0,13	-0,97	-0,56	-0,49	-0,19	0,12	2,1
18	Kakao i przetwory z kakao	-1,59	-1,01	-1,28	-1,49	-1,57	-1,13	-0,52	-1,05	-0,72	-0,60	0,99	5,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	-0,50	-0,39	0,03	-0,33	0,19	0,28	-0,11	-0,20	-0,01	-0,37	0,13	5,1
20	Przetwory z owoców i warzyw	5,28	3,11	2,15	2,42	1,91	2,29	1,27	0,96	1,44	1,72	-3,57	5,2
21	Różne przetwory spożywcze	-4,02	-3,31	-2,70	-2,67	-1,90	-1,27	-1,15	-0,69	-0,27	-0,59	3,44	6,0
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	-1,76	-1,43	-1,19	-1,49	-2,20	-1,90	-1,63	-1,35	-1,41	-1,59	0,17	3,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	-5,23	-2,81	-2,15	-1,62	-1,40	-1,56	-0,97	-0,84	-0,87	-0,76	4,48	3,7
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	-0,36	-0,41	-0,58	-0,30	0,78	1,71	4,02	4,07	4,27	4,32	4,68	6,9

Uwaga: wartości wskaźników Lafaya w 2011 roku mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednim opracowaniu, w którym obliczono je na podstawie wstępnych danych handlowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 2.15. Wskaźniki Lafaya w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	-0,35	-0,56	-0,71	-0,25	-1,05	-0,64	-0,94	-0,88	-1,43	-1,98	-1,63	2,3
02	Mięso i podroby	2,48	2,11	4,35	4,55	4,47	3,75	3,77	4,52	5,00	5,41	2,93	11,9
03	Ryby i owoce morza	0,38	0,06	0,01	-0,06	-0,07	0,04	-0,01	-0,45	-0,39	-0,06	-0,44	0,8
04	Produkty mleczarskie	1,73	3,19	3,36	2,54	1,41	3,23	3,31	3,10	3,10	2,48	0,76	10,5
05	Pozostałe produkty zwierzęce	-0,10	-0,06	-0,03	-0,04	-0,07	-0,11	-0,10	-0,11	-0,05	0,02	0,12	0,4
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	-0,03	-0,01	-0,03	0,00	0,08	0,11	0,08	0,07	0,06	0,04	0,06	0,3
07	Warzywa	3,31	1,79	1,05	1,08	1,33	1,42	0,77	0,51	0,36	0,48	-2,83	2,2
08	Owoce i orzechy	1,25	2,02	0,57	1,34	0,63	1,47	0,32	0,05	-0,07	-0,09	-1,33	1,6
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,96	0,95	0,86	0,25	0,38	0,37	0,73	0,51	1,06	0,93	-0,03	3,5
10	Zboża	-4,14	-3,82	-2,86	-5,25	-7,25	-8,74	-4,71	-5,06	-6,20	-5,45	-1,32	5,2
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	-5,77	-4,76	-4,11	-3,45	-3,65	-4,62	-4,10	-3,20	-2,96	-2,93	2,84	2,7
12	Nasiona i owoce oleiste	-2,21	-1,43	-1,50	-1,67	-1,48	-2,30	-2,71	-1,61	-2,56	-1,95	0,26	2,0
13	Ekstrakty roślinne	-0,15	-0,14	-0,09	-0,05	-0,03	-0,03	-0,02	-0,08	-0,05	-0,02	0,14	0,1
14	Pozostałe produkty roślinne	0,00	0,00	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,00	0,00	-0,08	-0,08	0,1
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-1,43	-2,41	-1,26	-0,22	0,41	0,70	0,86	0,37	0,31	-0,10	1,34	6,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	0,92	1,09	0,41	0,93	1,17	1,13	1,24	1,34	1,56	1,58	0,66	3,7
17	Cukry i wyroby cukierne	1,49	-0,51	-1,43	-2,26	0,00	0,56	-0,79	-0,60	-1,00	-0,66	-2,15	7,2
18	Kakao i przetwory z kakao	-0,31	0,95	0,39	-0,04	0,06	-0,13	-0,29	0,07	0,39	0,54	0,85	4,0
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	4,07	3,60	2,16	1,72	2,05	1,60	1,23	1,23	1,28	0,87	-3,20	6,8
20	Przetwory z owoców i warzyw	0,70	0,24	0,54	0,90	0,16	0,68	0,26	0,33	0,38	0,28	-0,43	4,1
21	Różne przetwory spożywcze	3,05	1,82	1,00	0,64	1,54	1,66	0,95	1,58	1,51	1,56	-1,48	7,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	-2,59	-1,49	-0,94	-0,81	-1,65	-1,08	-0,71	-1,15	-0,41	-1,05	1,55	5,3
23	Odpady i pasze dla zwierząt	-4,17	-3,54	-2,67	-1,40	-1,36	-1,81	-2,40	-2,54	-2,00	-1,90	2,27	4,9
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	0,91	0,91	0,94	1,55	2,89	2,70	3,23	2,00	2,09	2,05	1,14	6,4

Uwaga: wartości wskaźników Lafaya w 2011 roku mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednim opracowaniu, w którym obliczono je na podstawie wstępnych danych handlowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITIS-Comtrade.

Aneks 2.16. Wskaźniki Lafaya w polskim handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27 w latach 2003-2012, według działów HS

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w pkt w latach 2003-2012	Udział danego działu w handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27 w 2012 roku w proc.
01	Zwierzęta żywe	1,32	1,65	1,73	1,53	1,16	1,33	1,74	0,71	0,70	0,68	-0,64	0,7
02	Mięso i podroby	5,77	5,10	4,98	3,91	2,56	6,65	4,33	7,33	10,21	9,70	3,93	9,7
03	Ryby i owoce morza	-8,31	-7,18	-8,86	-9,63	-8,82	-7,71	-9,12	-9,79	-8,94	-8,64	-0,33	10,5
04	Produkty mleczarskie	7,23	5,95	5,37	3,71	6,59	4,92	3,54	4,54	4,90	4,54	-2,69	5,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	-2,90	-2,68	-1,71	-1,16	-0,92	-1,45	-1,20	-0,58	-0,42	-0,23	2,67	1,3
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,04	0,25	0,33	0,17	0,28	0,49	0,38	0,45	0,32	0,33	0,29	0,5
07	Warzywa	1,49	1,73	1,88	1,12	1,30	1,41	1,65	1,93	2,20	2,16	0,67	3,8
08	Owoce i orzechy	-5,54	-4,09	-5,48	-5,20	-4,15	-4,26	-0,37	-0,90	-0,43	1,95	7,49	11,8
09	Kawa, herbata, przyprawy	-4,43	-3,64	-3,54	-2,99	-2,28	-2,41	-2,85	-2,82	-3,16	-2,15	2,28	3,9
10	Zboża	0,81	-1,21	0,61	1,70	0,42	-0,84	2,74	0,53	-0,58	0,26	-0,55	1,6
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	1,38	1,54	1,15	1,10	1,13	1,03	1,30	1,12	0,88	0,79	-0,59	0,8
12	Nasiona i owoce olejiste	-1,72	-0,83	-0,85	-1,30	-0,85	-2,52	-1,87	-1,64	-2,46	-3,02	-1,30	3,4
13	Ekstrakty roślinne	-0,17	-0,17	-0,20	-0,16	-0,14	-0,26	-0,20	-0,22	-0,28	-0,25	-0,08	0,4
14	Pozostałe produkty roślinne	-0,05	-0,05	-0,04	-0,04	-0,06	-0,06	-0,23	-0,29	-0,39	-0,73	-0,68	0,7
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-1,05	-1,14	-0,90	-1,80	-1,94	-2,12	-1,33	-1,27	-2,00	-2,05	-1,00	2,4
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,37	1,49	1,19	1,00	1,07	0,83	1,00	0,97	0,91	0,98	-0,39	1,6
17	Cukry i wyroby cukierne	3,62	2,40	3,86	5,69	2,30	1,94	1,37	1,71	0,09	0,90	-2,71	3,8
18	Kakao i przetwory z kakao	-1,14	0,30	0,22	1,01	2,22	1,90	1,44	2,01	2,43	2,19	3,32	5,1
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,87	2,22	2,70	2,96	3,11	3,15	2,44	2,45	2,66	2,62	0,74	3,2
20	Przetwory z owoców i warzyw	0,83	1,44	0,18	0,28	-0,05	0,73	0,45	-0,61	-0,23	-0,18	-1,01	5,3
21	Różne przetwory spożywcze	1,91	2,13	2,25	2,05	2,59	1,59	1,62	1,78	1,52	1,02	-0,89	4,8
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	1,31	1,47	1,40	1,36	1,18	1,03	1,26	0,85	0,64	0,54	-0,77	2,4
23	Odpady i pasze dla zwierząt	-4,30	-6,49	-6,36	-5,97	-6,55	-6,15	-7,70	-7,39	-7,22	-9,84	-5,54	12,2
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,67	-0,19	0,06	0,65	-0,17	0,78	-0,38	-0,85	-1,37	-1,56	-2,23	5,1

Uwaga: wartości wskaźników Lafaya w 2011 roku mogą różnić się nieznacznie od przedstawionych w poprzednim opracowaniu, w którym obliczono je na podstawie wstępnych danych handlowych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 4.1. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym w latach 2003–2012, według sekcji HS^a
(w proc.)

Kierunek	Sekcja HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012
Ogółem		Produkty rolno-spożywcze	12,4	16,5	18,2	19,2	21,4	21,3	21,8	22,1	23,2	21,8	9,4
	I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	10,2	16,0	17,0	17,7	19,9	17,7	18,4	16,9	17,2	16,5	6,3
	II	Produkty pochodzenia roślinnego	8,5	10,1	10,7	11,9	14,8	14,5	15,0	15,1	18,6	17,1	8,5
	III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	1,9	7,6	6,5	6,2	8,3	18,4	15,8	17,1	22,3	25,7	23,8
	IV	Produkty przemysłu spożywczego	17,3	21,8	24,4	25,4	27,4	28,1	28,2	29,6	29,7	27,5	10,2
UE-15		Produkty rolno-spożywcze	17,7	22,4	24,4	25,5	27,4	27,8	29,0	29,5	31,0	29,2	11,5
	I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	17,7	22,1	23,1	23,3	25,3	22,5	23,7	21,8	22,5	21,7	4,0
	II	Produkty pochodzenia roślinnego	12,8	14,2	15,0	16,9	19,7	21,8	22,5	22,0	27,9	24,8	12,0
	III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	2,0	8,3	3,9	5,8	7,8	19,5	16,9	16,9	24,9	28,2	26,2
	IV	Produkty przemysłu spożywczego	23,7	30,3	34,4	35,4	37,0	37,0	38,0	40,2	39,8	37,4	13,7
UE-12		Produkty rolno-spożywcze	17,1	21,9	23,9	23,3	25,6	23,2	21,9	24,7	24,9	26,8	9,8
	I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	4,6	17,7	13,9	14,6	17,8	16,2	13,7	17,4	15,7	15,9	11,3
	II	Produkty pochodzenia roślinnego	8,0	10,4	11,8	10,3	15,2	9,4	11,7	15,9	16,4	22,4	14,4
	III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	3,7	11,5	27,4	20,2	25,1	32,3	24,2	33,3	35,6	41,1	37,4
	IV	Produkty przemysłu spożywczego	24,7	28,5	31,4	32,2	33,7	32,3	29,4	30,9	31,4	32,2	7,5
Spoza UE-27		Produkty rolno-spożywcze	2,3	3,4	3,6	4,4	4,7	4,1	4,3	4,0	4,4	4,0	1,7
	I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	2,3	3,8	2,9	3,6	4,5	3,2	4,6	4,0	4,7	3,9	1,7
	II	Produkty pochodzenia roślinnego	1,4	2,4	2,5	3,4	3,7	3,0	2,3	2,4	2,9	2,7	1,4
	III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	0,0	1,1	1,1	0,7	0,9	1,2	1,2	1,2	1,1	0,4	0,8
	IV	Produkty przemysłu spożywczego	3,1	3,9	4,8	5,5	5,7	5,7	5,5	5,5	5,5	5,0	1,9

^a do sekcji I należą działy 01-05, do sekcji II – działy 06-14, do sekcji III – dział 15, do sekcji IV – działy 16-24

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 4.2. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	11,3	10,4	11,9	9,4	11,3	8,3	8,0	11,6	10,7	9,1	-2,2
02	Mięso i podroby	7,8	18,6	17,9	18,7	17,7	11,0	10,4	9,3	8,2	8,1	0,3
03	Ryby i owoce morza	7,0	10,1	10,6	7,4	10,8	11,7	14,0	11,5	15,9	16,2	9,2
04	Produkty mleczarskie	10,3	15,1	16,9	22,2	26,4	30,0	34,1	31,0	30,2	30,0	19,7
05	Pozostałe produkty zwierzęce	22,1	30,6	40,3	43,8	48,7	48,0	51,5	52,0	52,8	47,3	25,2
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	45,4	38,3	33,6	32,6	31,0	26,9	30,4	26,6	27,8	26,8	-18,6
07	Warzywa	12,9	14,2	13,2	15,8	15,6	17,9	18,5	19,5	18,2	17,6	4,8
08	Owoce i orzechy	2,2	3,7	5,0	6,0	7,5	5,7	5,7	5,3	6,9	8,4	6,2
09	Kawa, herbata, przyprawy	4,9	6,5	10,4	13,9	14,8	19,8	36,9	32,0	30,2	31,3	26,5
10	Zboża	1,6	5,5	10,6	12,9	29,0	21,5	5,5	10,4	26,1	17,6	16,0
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	3,1	7,1	6,2	5,3	9,3	13,8	11,5	12,0	20,5	25,1	22,0
12	Nasiona i owoce oleiste	12,7	14,1	15,6	14,7	15,8	16,3	17,2	17,1	23,8	14,9	2,2
13	Ekstrakty roślinne	16,9	17,0	3,8	2,9	4,5	6,1	7,7	4,2	6,2	6,5	-10,4
14	Pozostałe produkty roślinne	2,3	4,7	7,2	9,8	7,6	12,4	4,7	2,5	1,5	0,9	-1,4
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	1,9	7,6	6,5	6,2	8,3	18,4	15,8	17,1	22,3	25,7	23,8
16	Przetwory z mięsa i ryb	10,7	14,2	16,7	16,6	21,4	27,0	29,1	25,8	28,2	24,4	13,7
17	Cukry i wyroby cukiernicze	31,7	24,7	25,5	23,8	32,2	33,8	40,1	39,5	32,8	24,6	-7,1
18	Kakao i przetwory z kakao	20,9	32,3	30,9	28,9	30,8	32,6	34,3	30,9	30,4	29,4	8,5
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	23,0	29,8	34,1	38,6	37,4	41,3	42,8	43,2	43,1	42,5	19,4
20	Przetwory z owoców i warzyw	6,2	11,0	15,4	16,9	21,4	19,4	20,8	23,2	21,4	19,8	13,6
21	Różne przetwory spożywcze	31,0	34,4	34,7	36,8	38,9	39,3	44,5	44,8	44,6	48,0	17,0
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	17,3	20,7	22,7	27,2	29,0	27,8	26,0	31,4	31,5	28,0	10,7
23	Odpady i pasze dla zwierząt	8,7	14,1	18,5	18,8	15,4	14,8	14,0	21,3	24,6	21,5	12,8
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,9	7,3	15,4	14,8	18,1	16,2	9,1	12,7	13,8	10,5	9,7
	Produkty rolno-spożywcze	12,4	16,5	18,2	19,2	21,4	21,3	21,8	22,1	23,2	21,8	9,4

Uwaga: w niniejszym badaniu zastosowano alternatywną metodę obliczeń wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, tj. bilateralne strumienie eksportu i importu rolno-spożywczego Polski; w efekcie wartości otrzymanych wskaźników są wyraźnie niższe od przedstawionych w poprzednich opracowaniach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 4.3. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	13,7	11,8	13,6	10,8	11,6	9,7	7,9	11,3	10,0	8,3	-5,4
02	Mięso i podroby	12,6	23,4	22,3	22,5	20,1	12,1	11,3	9,6	9,3	9,6	-2,9
03	Ryby i owoce morza	10,2	11,2	15,6	11,3	15,5	17,5	23,3	18,4	23,2	23,7	13,5
04	Produkty mleczarskie	27,5	22,6	22,8	28,4	35,7	41,2	50,9	46,1	45,8	44,7	17,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	41,9	64,4	73,5	69,7	71,8	77,1	75,0	69,7	69,2	62,3	20,4
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	51,0	44,1	39,7	36,3	34,9	30,8	34,8	31,1	32,0	31,5	-19,5
07	Warzywa	14,7	15,7	15,0	17,7	18,0	21,7	22,8	24,7	22,6	22,4	7,7
08	Owoce i orzechy	2,1	4,4	6,0	7,2	6,6	7,3	7,9	6,7	8,7	13,0	10,8
09	Kawa, herbata, przyprawy	13,5	17,4	26,8	32,9	30,5	41,3	67,7	58,5	55,0	51,9	38,4
10	Zboża	6,1	7,7	14,7	27,2	46,8	42,5	8,3	15,3	39,0	19,5	13,4
11	Produkty młynarskie, siód, skrobie	12,4	19,4	18,4	13,0	17,7	33,8	24,0	23,9	38,5	46,8	34,5
12	Nasiona i owoce oleiste	22,0	17,3	20,5	20,1	17,0	25,3	26,4	21,9	44,8	23,2	1,2
13	Ekstrakty roślinne	20,2	20,5	4,2	0,9	5,0	5,2	5,4	4,6	6,1	5,0	-15,2
14	Pozostałe produkty roślinne	3,5	7,4	15,0	24,7	16,3	30,6	11,2	9,8	6,5	8,4	4,9
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	2,0	8,3	3,9	5,8	7,8	19,5	16,9	16,9	24,9	28,2	26,2
16	Przetwory z mięsa i ryb	14,8	19,0	23,4	20,6	27,8	34,1	36,8	32,9	36,4	30,7	15,9
17	Cukry i wyroby cukiernicze	54,3	27,0	37,3	41,7	43,5	46,5	51,5	59,1	47,9	43,8	-10,5
18	Kakao i przetwory z kakao	42,3	53,3	40,5	35,7	39,6	39,3	45,1	40,5	40,6	40,9	-1,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	33,0	41,6	48,8	55,9	49,6	55,5	56,0	55,5	55,6	54,3	21,2
20	Przetwory z owoców i warzyw	5,9	10,6	19,1	21,7	25,9	23,9	26,3	32,3	27,7	25,7	19,8
21	Różne przetwory spożywcze	38,2	41,6	42,8	46,8	52,0	51,4	54,7	57,5	58,2	65,3	27,2
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	22,8	26,6	29,5	35,8	28,5	27,2	31,8	36,8	35,1	24,3	1,5
23	Odpady i pasze dla zwierząt	9,5	25,0	31,0	29,4	26,4	21,8	29,6	41,3	49,0	44,8	35,4
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	4,4	24,1	37,8	26,2	31,9	24,0	10,0	16,7	16,9	11,2	6,8
	Produkty rolno-spożywcze	17,7	22,4	24,4	25,5	27,4	27,8	29,0	29,5	31,0	29,2	11,5

Uwaga: w niniejszym badaniu zastosowano alternatywną metodę obliczeń wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, tj. bilateralne strumienie eksportu i importu rolno-spożywczego Polski; w efekcie wartości otrzymanych wskaźników są wyraźnie niższe od przedstawionych w poprzednich opracowaniach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 4.4. Wskaźniki handlu wewnątrzgłazęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-12 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	11,2	22,1	19,6	11,2	16,6	10,1	19,4	18,6	19,3	17,0	5,8
02	Mięso i podroby	1,1	21,3	11,6	11,6	11,7	14,0	10,8	16,5	14,2	11,9	10,8
03	Ryby i owoce morza	1,5	14,0	14,8	25,3	28,2	28,8	14,7	12,9	13,6	22,2	20,7
04	Produkty mleczarskie	6,8	15,1	15,1	17,8	23,1	18,2	15,1	17,7	16,0	18,9	12,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	14,5	22,1	15,2	37,8	33,0	27,5	34,9	45,9	39,7	31,8	17,3
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	9,6	12,1	11,9	13,7	16,8	22,0	11,1	12,7	15,2	16,3	6,7
07	Warzywa	14,3	16,4	16,2	12,6	14,2	12,7	16,3	21,1	23,0	24,8	10,4
08	Owoce i orzechy	5,0	4,4	12,0	7,1	28,7	5,8	10,4	17,7	22,4	19,8	14,8
09	Kawa, herbata, przyprawy	13,5	15,4	24,4	37,9	29,4	28,5	23,3	30,8	22,3	28,3	14,8
10	Zboża	1,1	9,5	1,7	1,6	3,8	1,7	3,8	5,1	8,7	21,9	20,9
11	Produkty młynarskie, sód, skrobie	0,3	1,0	1,0	0,9	6,3	4,6	6,4	7,0	10,0	13,6	13,2
12	Nasiona i owoce oleiste	11,6	21,8	17,0	13,8	21,1	18,2	10,9	26,5	21,5	25,7	14,1
13	Ekstrakty roślinne	14,9	12,6	10,1	39,5	20,3	60,9	56,8	14,1	31,0	31,5	16,6
14	Pozostałe produkty roślinne	0,0	0,9	1,1	0,3	2,4	1,7	3,3	2,7	1,0	0,8	0,8
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	3,7	11,5	27,4	20,2	25,1	32,3	24,2	33,3	35,6	41,1	37,4
16	Przetwory z mięsa i ryb	1,4	9,0	11,0	11,0	12,5	14,9	14,7	14,3	12,7	13,9	12,6
17	Cukry i wyroby cukierne	35,7	42,2	34,8	31,3	40,1	36,7	38,2	34,4	30,1	21,6	-14,1
18	Kakao i przetwory z kakao	20,2	24,8	42,5	44,4	47,2	51,3	47,0	40,3	37,9	35,5	15,3
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	22,6	24,2	23,5	24,3	26,1	26,7	25,8	30,8	33,3	38,6	15,9
20	Przetwory z owoców i warzyw	13,0	23,9	23,8	24,8	38,2	29,4	27,5	27,9	30,6	31,1	18,2
21	Różne przetwory spożywcze	39,1	45,0	44,7	45,6	38,1	37,6	41,4	35,7	34,7	34,1	-4,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	17,8	19,1	22,3	24,1	44,8	42,0	25,3	32,0	35,3	42,6	24,8
23	Odpady i pasze dla zwierząt	27,2	26,5	46,5	60,5	46,8	46,8	32,9	43,5	43,1	49,4	22,2
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,0	3,0	20,6	21,0	11,2	13,5	15,9	15,3	20,0	22,2	22,2
	Produkcja rolno-spożywcze	17,1	21,9	23,9	23,3	25,6	23,2	21,9	24,7	24,9	26,8	9,8

Uwaga: w niniejszym badaniu zastosowano alternatywną metodę obliczeń wskaźników intensywności handlu wewnątrzgłazęziowego, tj. bilateralne strumienie eksportu i importu rolno-spożywcze Polski; w efekcie wartości otrzymanych wskaźników są wyraźnie niższe od przedstawionych w poprzednich opracowaniach.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Aneks 4.5. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego w polskim handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE-27 w latach 2003-2012, według działów HS (w proc.)

Dział HS	Opis	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana w p.p. w latach 2003-2012
01	Zwierzęta żywe	1,3	0,6	0,4	0,2	0,7	0,8	0,2	0,6	0,4	0,4	-0,9
02	Mięso i podroby	0,3	0,1	0,2	0,7	0,5	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	-0,2
03	Ryby i owoce morza	5,2	8,8	5,4	3,1	5,6	4,2	5,6	5,4	8,4	8,3	3,2
04	Produkty mleczarskie	0,3	0,7	0,2	0,6	0,5	0,6	0,2	0,1	0,0	0,0	-0,2
05	Pozostałe produkty zwierzęce	3,2	2,6	4,5	14,2	15,6	11,4	15,3	19,9	21,8	15,2	12,0
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,0	3,4	2,4	5,7	2,9	1,8	2,5	1,7	2,7	2,8	2,8
07	Warzywa	3,7	5,7	4,6	8,6	5,1	5,0	3,3	2,9	3,3	3,5	-0,3
08	Owoce i orzechy	1,9	2,3	2,7	3,8	3,9	3,3	2,6	2,8	3,5	3,1	1,2
09	Kawa, herbata, przyprawy	0,4	0,7	0,3	0,2	1,1	1,6	0,7	0,8	1,2	2,0	1,6
10	Zboża	0,0	0,2	0,4	0,2	0,3	0,8	0,4	0,5	0,7	0,9	0,9
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	0,0	0,8	0,3	0,7	1,8	0,8	0,9	1,7	3,2	0,6	0,6
12	Nasiona i owoce oleiste	1,6	5,1	5,9	5,8	9,6	4,0	5,2	4,3	4,0	3,1	1,6
13	Ekstrakty roślinne	1,8	3,9	1,9	3,3	0,9	0,8	1,1	1,9	2,8	6,0	4,2
14	Pozostałe produkty roślinne	0,0	0,9	0,1	1,0	2,8	3,7	2,1	0,3	0,2	0,2	0,2
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,0	1,1	1,1	0,7	0,9	1,2	1,2	1,1	0,4	0,8	0,8
16	Przetwory z mięsa i ryb	5,2	4,5	0,5	5,8	4,4	4,5	3,9	3,2	2,2	2,3	-3,0
17	Cukry i wyroby cukiernicze	4,3	3,0	6,7	7,4	3,8	5,9	7,8	6,2	8,7	6,1	1,8
18	Kakao i przetwory z kakao	0,3	1,9	7,6	10,0	4,7	3,1	2,8	2,3	2,5	1,9	1,5
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	2,9	4,6	4,3	5,9	11,1	11,5	12,9	13,5	11,6	9,2	6,2
20	Przetwory z owoców i warzyw	2,8	4,5	5,8	3,2	3,4	3,2	5,0	5,3	4,1	2,9	0,1
21	Różne przetwory spożywcze	8,7	11,3	9,8	10,2	10,5	9,6	15,7	14,3	16,3	16,6	7,9
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	6,7	9,4	7,8	9,3	13,7	15,4	13,9	14,5	16,1	21,3	14,6
23	Odpady i pasze dla zwierząt	1,3	0,8	0,7	1,2	1,1	0,7	0,4	0,4	0,6	0,5	-0,7
24	Tytoni i wyroby tytoniowe	0,3	0,5	1,8	1,3	6,2	6,3	0,9	1,2	1,3	0,7	0,4
	Produkty rolno-spożywcze	2,3	3,4	3,6	4,4	4,7	4,1	4,3	4,0	4,4	4,0	1,7

Uwaga: w niniejszym badaniu zastosowano alternatywną metodę obliczeń wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, tj. bilateralne strumienie eksportu i importu rolno-spożywczego Polski; w efekcie wartości otrzymanych wskaźników są wyraźnie niższe od przedstawionych w poprzednich opracowaniach.
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Literatura

1. Ambroziak Ł., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, IBRKK, Warszawa 2013.
2. Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich, na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
3. Bieńkowski W., *Reganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa 1995.
4. Błaszczuk-Zawiła M., Kaliszuk E., *Zmiany w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na tle zmian w handlu Polski ogółem*, materiał niepublikowany, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
5. Bossak J.W., *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Difin, Warszawa 2013.
6. Chechelski P., *Makroekonomiczne determinanty wpływające na wzrost i niestabilność cen żywności na świecie w pierwszej dekadzie XXI wieku*, [w:] R. Borowiecki, M. Dziura (red.), *Globalne i regionalne wyzwania restrukturyzacji przedsiębiorstw i gospodarek*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wyd. Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
7. Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002.
8. Fontagné L., Freundenberg M., *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Document de Travail, nr 97-01, Paris 1997.
9. *Food Outlook Global Market Analysis*, FAO, May 2013.
10. Gorynia M., Jankowska B. (red.), *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2011.
11. Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002.
12. Greenaway D., Hine R.C., Milner C., *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the United Kingdom*, "Weltwirtschaftliches Archiv" 1994, Vol. 130, nr 1.
13. Grubel H.G., Lloyd P.J., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
14. Hamulczuk M., *Prognozowanie cen surowców rolnych z wykorzystaniem modeli szeregów czasowych*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 10, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
15. *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego*, [w:] A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

16. „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 21-38 z lat 2005-2013, seria „Analizy rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
17. Kowalczyk S., *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa 2009.
18. Lafay G., *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, [w:] M.G. Dagenais, P.A. Muet (eds.), *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London 1992.
19. Luderer B., Nollau V., Vettors K., *Mathematical Formulas for Economists*, Springer, Chemnitz, Dresden 2009.
20. Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
21. Misala J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.
22. Misala J., *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, „Prace i Materiały” 1995, nr 141, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
23. Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.
24. Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2008.
25. Oulton N., *Quality and Performance in United Kingdom Trade 1978-1987*, NIESR Discussion Paper, 1990, nr 197, London.
26. Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, „Prace i Materiały” 2008, nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa.
27. Rymarczyk J., *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2012.
28. Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń 2005.
29. Stiglitz J.E., *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality Price*, „The Journal of Economic Literature” 1987, vol. 25.
30. *Sytuacja ekonomiczno-produkcyjna przemysłu spożywczego*, [w:] A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
31. Szajner P., *Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach*, seria „Studia i Monografie”, nr 146, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

32. Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (1)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
33. Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
34. Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (3). Potencjał konkurencyjny – wybrane elementy*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 73, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
35. Szczepaniak I. (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
36. Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 400 egz., ark. wyd. 8,25
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*