

Walenty Poczta¹
Karolina Pawlak²

Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej
Akademia Rolnicza w Poznaniu

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH W HANDLU WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYM

COMPETITIVENESS OF POLISH AGRI-FOOD PRODUCTS IN INTRA-EU TRADE

Wstęp

Konkurencja jest jednym z podstawowych mechanizmów ekonomicznych gospodarki rynkowej³. Konkurencyjność wywodzi się od konkurencji i jest jej elementem [Skawińska 2002]. Jak pisze Adamkiewicz [1999] konkurencja rynkowa jest procesem, natomiast konkurencyjność określonym stanem (poziomem) konkurencji, jedną z charakteryzujących ją właściwości. Znaczenie obu tych zjawisk wzrastało na poszczególnych etapach rozwoju gospodarczego, szczególnie w kontekście postępujących procesów internacjonalizacji i globalizacji, i obecnie pełnią one kluczową rolę, zarówno w działalności pojedynczych przedsiębiorstw, jak i funkcjonowaniu gospodarek narodowych lub ich sektorów na rynku krajowym lub międzynarodowym.

Wobec dużej liczby czynników determinujących konkurencyjność istnieją różne możliwości empirycznej analizy tego zjawiska. Oceny konkurencyjności można dokonać między innymi przez porównanie cen, jednak, jak uważa Piskorz [1998], koncepcja taka ma szereg wad. Mogą bowiem istnieć czynniki powodujące, że artykuł posiadający bezwzględną przewagę cenową nie odnosi sukcesów w handlu międzynarodowym. Na przeszkodzie ekspansji eksportowej może stać niezadowalająca jakość, warunki dostawy, czy istniejące bariery handlowe. Faktyczny stan przewag komparatywnych poszczególnych gałęzi polskiego sektora rolno-spożywczego odzwierciedla poziom i struktura obrotów w handlu

¹ Prof. dr hab., Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487114, email: poczta@au.poznan.pl

² Mgr, Katedra Ekonomiki i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań, tel. (061) 8487576, email: kpawlak@au.poznan.pl

³ We współczesnej teorii ekonomii konkurencja bardzo często definiowana jest bowiem jako „proces, przy pomocy którego uczestnicy rynku, dążąc do realizacji swych interesów, próbują przedstawić korzystniejsze od innych oferty pod względem ceny, jakości lub innych charakterystyk, wpływających na decyzję zawarcia transakcji” [Kamerschen, McKenzie i Nardinelli 1991].

zagranicznym produktami rolno-żywnościowymi⁴. Celem artykułu jest zbadanie konkurencyjności *ex post* wybranych grup produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu wewnątrzspółnotym.

Materiał i metoda

W badaniach wykorzystano materiały wtórne pochodzące z opracowań FAMMU/FAPA [Polski...2005] oraz raportów Komisji Europejskiej [Agriculture...2006]. Przedstawiono strukturę towarową obrotów produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2005, a w oparciu o ostatnie dostępne dane za rok 2004 obliczono ilościowe wskaźniki pozycji konkurencyjnej *ex post* polskich artykułów rolno-żywnościowych na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) i dokonano typologii grup asortymentowych według poziomu przewag konkurencyjnych. Analizie poddano grupy produktów o największym wartościowo udziale w wolumenie eksportu, wynoszącym co roku łącznie około 70%, wyodrębnione według Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego CN (*Combined Nomenclature*).

W badaniach zastosowano wskaźnik penetracji importowej (MP), wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA) i indeks relatywnej przewagi handlu (RTA), oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubera-Lloyda (IIT)⁵.

Typologię grup produktów wykonano z wykorzystaniem metody Warda z grupy hierarchicznych aglomeracyjnych metod analizy skupień. Metoda ta pozwala łączyć ze sobą obiekty w kolejne skupienia na podstawie wartości funkcji podobieństwa. Im obiekty bardziej podobne do siebie, tym wcześniej są ze sobą łączone. Skupienia są uszeregowane hierarchicznie tak, że skupienia niższego rzędu wchodzi w skład skupień rzędu wyższego, zgodnie z hierarchią podobieństwa występującego pomiędzy obiektami [Marek 1989]. Przy formowaniu skupień wykorzystano odległość euklidesową:

$$\text{odległość } (x,y) = \{ \sum_i (x_i - y_i)^2 \}^{1/2}$$

⁴ Leszczyńska [1999] za Piskorzem [1998] podkreśla, że przy tego typu kwalifikacji konkurencyjności należy zachować pewną ostrożność, gdyż niepowodzenie w eksporcie może wynikać nie tyle z niskiej konkurencyjności krajowych produktów, co ze stosowanych przez partnerów instrumentów polityki handlowej. Na przykład w okresie przedakcesyjnym czynnikiem osłabiającym pozycję konkurencyjną polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych były subwencje eksportowe stosowane przez kraje członkowskie UE.

⁵ Na temat kryteriów doboru wskaźników, formuł obliczeniowych oraz zasad interpretacji wyników zob. Pawlak [2005a].

i zastosowano podejście analizy wariancji. Oznacza to, że metoda Warda zmierza do minimalizacji sumy kwadratów odchyłeń dowolnych dwóch skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie (STATISTICA PL 2006). Metodę tą powszechnie uznaje się za najbardziej efektywną zasadę aglomeracji [Sokołowski 2002].

Struktura towarowa handlu zagranicznego

Przystąpienie Polski do UE wywołało efekt kreacji handlu (tab. 1). W 2004 roku wartość eksportu rolno-spożywczego z Polski wyniosła 5,2 mld euro i była o 30% większa niż w roku 2003. Wartość importu osiągnęła z kolei wartość 4,4 mld euro, tj. 23% więcej niż przed rokiem⁶. W rezultacie, dodatnie saldo obrotów rolno-spożywczych ukształtowało się na poziomie 0,9 mld euro (tab. 1). W 2005 roku dynamika wzrostu obrotów handlowych przewyższyła poziom odnotowany w roku 2003, a w konsekwencji obserwowano dalszą poprawę wyników handlu zagranicznego tą grupą produktów. Nadwyżka bilansu handlowego w drugim roku członkostwa Polski w UE wynosiła 1,6 mld euro (tab. 1).

Intensyfikacja obrotów handlowych po przystąpieniu Polski do UE wynikała z wielu przyczyn. Za najważniejsze z nich można uznać likwidację ceł i barier technicznych w handlu oraz rosnący popyt na polskie produkty na rynkach UE i innych większych odbiorców, m.in. Rosji i krajów rozwijających się. Eksperti IERiGŻ wskazują, że dobre wyniki w eksporcie wynikały również ze znacznie lepszego, niż się spodziewano, przygotowania przemysłu rolno-spożywczego do działania na Jednolitym Rynku. Polscy eksporterzy poznali unijne reguły i procedury obowiązujące we wspólnotowym handlu rolno-żywnościowym [Handel... 2005], a wiele firm przemysłu rolno-spożywczego, w obawie o utratę korzyści z dostępu do JRE, uzyskało certyfikaty upoważniające do sprzedaży na rynki UE przed upływem wynegocjowanych okresów przejściowych [Poczta i Hardt 2005].

Rozważając strukturę wymiany ze względu na stopień przetworzenia produktów, można stwierdzić, że w polskim eksporcie i imporcie dominują wyroby przemysłu spożywczego. W latach 2004-2005 ich udział w eksporcie stanowił blisko 75%, natomiast w imporcie był niższy i nie przekraczał 60% (rys. 1). Wysoki udział produktów przetworzonych w strukturze polskiego eksportu należy uznać za korzystny, wynika on z postępującej modernizacji wielu branż przemysłu spożywczego, prowadzącej do dywersyfikacji oferty handlowej tego sektora oraz wzrostu konkurencyjności polskich produktów przetworzonych na Jednolitym Rynku [Rowiński 2002, Czyżewski i Sapa 2003]. Udział artykułów przetworzonych w imporcie może się zaś wydawać wysoki, należy jednak pamiętać, że w

przeważającej części przedmiotem importu są produkty bazujące na surowcach pochodzenia roślinnego, w tym często wytwarzanych w innych strefach klimatycznych, mających charakter komplementarny w stosunku do produkcji krajowej.

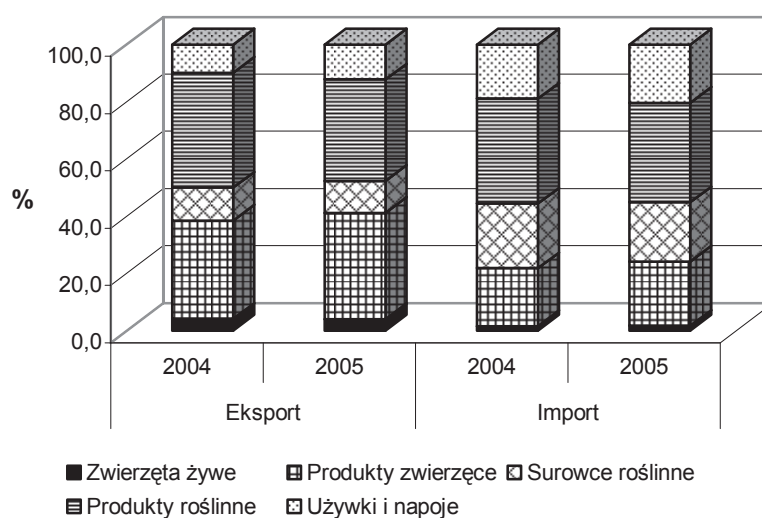
Tabela 1. Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2005, mln euro
Table 1. Polish agri-food trade values in 2004-2005, million euro

Produkty	Eksport		Import		Saldo	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
I. Produkty pochodzenia zwierzęcego (A-D)	2 011,1	2 912,2	953,3	1 318,5	1 057,8	1 593,7
A. Zwierzęta żywe (1-4)	218,2	287,8	69,3	95,1	148,9	192,7
1. Konie	38,2	38,1	3,8	2,1	34,4	36,0
2. Bydło	146,7	194,0	17,0	22,1	129,7	171,9
3. Owce	4,6	6,8	0,5	0,0	4,1	6,8
4. Inne	28,7	48,9	48,0	70,9	-19,3	-22,0
B. Produkty przetworzone (5-11)	1 309,3	1 997,9	319,9	509,9	989,4	1 488,0
5. Mięso czerwone i podroby	363,0	581,1	157,5	295,9	205,5	285,2
6. Mięso drobiowe i podroby	244,2	344,8	65,9	62,0	178,3	282,8
7. Przetwory mięsne	131,3	153,1	10,8	15,6	120,5	137,5
8. Tłuszcze zwierzęce	15,9	38,6	21,6	37,8	-5,7	0,8
9. Mleko, śmietana i lody	300,8	519,4	26,0	43,2	274,8	476,2
10. Masło	65,2	88,8	10,5	10,3	54,7	78,5
11. Sery i twarogi	188,9	272,1	27,6	45,1	161,3	227,0
C. Ryby, skorupiaki i przetwory rybne	363,5	478,4	391,4	537,9	-27,9	-59,5
D. Pozostałe produkty pochodzenia zwierzęcego	120,1	148,1	172,7	175,6	-52,6	-27,5
II. Produkty pochodzenia roślinnego (E-G)	2 699,2	3 293,6	2 588,0	3 015,5	111,2	278,1
E. Surowce (12-17)	602,2	791,9	986,1	1 123,9	-383,9	-332,0
12. Zboże	35,8	146,7	176,4	116,0	-140,6	30,7
13. Nasiona oleistych	65,7	43,8	59,1	72,2	6,6	-28,4
14. Ziemniaki świeże	5,3	2,2	10,1	22,0	-4,8	-19,8
15. Owoce świeże	203,8	232,5	514,1	631,0	-310,3	-398,5
16. Warzywa świeże	226,2	296,3	112,2	142,6	114,0	153,7
17. Kwiaty	65,4	70,4	114,2	140,1	-48,8	-69,7
F. Produkty przetworzone (18-24)	1 493,1	2 424,7	1 133,6	1 754,5	359,5	670,2
18. Oleje i tłuszcze roślinne	38,0	96,0	243,6	254,8	-205,6	-158,8
19. Produkty przemiału zbóż	11,0	17,3	49,4	48,1	-38,4	-30,8
20. Cukier biały	163,9	186,3	20,5	26,3	143,4	160,0
21. Wyroby cukiernicze	335,5	777,2	164,9	314,1	170,6	463,1
22. Przetwory z owoców	528,6	606,0	151,7	251,9	376,9	354,1
23. Przetwory z warzyw	334,1	366,3	82,3	104,7	251,8	261,6
24. Inne	82,0	375,6	421,2	754,6	-339,2	-379,0
G. Pozostałe produkty pochodzenia roślinnego	603,9	77,0	468,3	137,1	135,6	-60,1
III. Używki i napoje	512,7	866,4	828,4	1 110,0	-315,7	-243,6
OGÓLEM (I+II+III)	5 223,0	7 072,2	4 369,7	5 444,0	853,3	1 628,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi, FAMMU/FAPA, Warszawa, właściwe roczniki.

⁶ Obliczenia własne na podstawie danych FAMMU/FAPA.

W analizowanym okresie, zarówno w eksporcie jak i imporcie, zauważyć można przewagę produktów pochodzenia roślinnego nad produktami pochodzenia zwierzęcego. Udział artykułów roślinnych w strukturze eksportu kształtował się w granicach od 47% do 52%, natomiast w strukturze importu wahał się między 55% a 59% (rys. 1). Spośród artykułów pochodzenia roślinnego najważniejszą pozycję eksportową i importową stanowiły świeże i przetworzone owoce i warzywa. W 2005 roku wpływy z eksportu produktów ogrodniczych wyniosły 1,5 mld euro, a wartość importu osiągnęła 1,1 mld euro, co stanowiło 21% całkowitej wartości eksportu/importu żywności (tab. 1).



Rysunek 1. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi według stopnia przetworzenia produktów w latach 2004-2005, %

Figure 1. Commodity structure of Polish agri-food trade by degree of product processing in 2004-2005, %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

O silnej pozycji konkurencyjnej tej grupy artykułów decydują przede wszystkim niższe ceny surowców i kosztów produkcji⁷, szybko postępująca poprawa efektywności branży owocowo-warzywnej wyrażająca się zwiększającą się koncentracją produkcji, systematycznym doskonaleniem oferty podaźowej i procesów dostosowawczych do warunków funkcjonowania na rynku rozszerzonej Wspólnoty, zwłaszcza w zakresie wymogów dotyczących bezpieczeństwa i higieny żywności, oraz powolne „kurczenie się” bazy surowcowej w krajach UE-15 i przesuwanie mocy przetwórczych w produkcji większości przetworów do Polski [Nosecka 2004a]. Wartość obrotów produktami

⁷ Na przykład w Niemczech ceny skupu owoców i warzyw do przetwórstwa są o 20-40% wyższe niż w Polsce, a ceny zbytu przetworów przekraczają ceny w Polsce o 12-40%. Największe różnice cenowe dotyczą mrożonych owoców i warzyw oraz zagęszczonych soków, a brak przewag komparatywnych Polska wykazuje jedynie w produkcji i przetwórstwie pomidorów [Nosecka 2004b].

ogrodniczymi determinują ponadto pozytywne opinie o zdrowotności i cechach użytkowych oferowanych towarów, bliskie położenie w stosunku do głównych rynków zbytu, wieloletnie kontakty handlowe, zaufanie kupieckie oraz komplementarny charakter struktury produkcji i eksportu w Polsce i pozostałych krajach UE⁸.

Poza owocami, warzywami i ich przetworami istotne miejsce w strukturze polskiego handlu rolno-spożywczego, a zwłaszcza eksportu, zajmuje cukier i wyroby cukiernicze. W 2004 roku na wynikach polskiego handlu cukrem zaważyła akcesja Polski do UE. W tym roku eksport cukru osiągnął poziom 432,4 tys. ton i był o 2% większy niż w 2003 roku [Łopaciuk 2005], ale jego wartość podwoiła się i wyniosła 164 mln euro (tab. 1). Zdecydowały o tym przede wszystkim sukcesywne umacnianie się złotego oraz wysokie ceny uzyskiwane w eksporcie do UE-25. O ile średnia cena transakcyjna w 2004 roku wynosiła 379 euro/tonę, na rynku unijnym osiągnęła aż 579 euro/tonę, a począwszy od maja przewyższała cenę interwencyjną [Handel... 2005].

Tradycyjnie dużą zmiennością obrotów, wynikającą z niestabilności produkcji krajowej, charakteryzuje się handel zbożem i nasionami oleistych. W latach 2004-2005 udział tego rodzaju asortymentu w całości obrotów rolno-spożywczych był jednak marginalny i oscylował w granicach od 0,6% do 2% wartości eksportu/importu ogółem (tab. 1).

Spośród produktów pochodzenia zwierzęcego na kształtowanie wizerunku polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych w dużej mierze wpływ mają zwierzęta żywe, głównie bydło, oraz mięso i jego przetwory (tab. 1). Poza liberalizacją dostępu do rynku, wzrost obrotów mięsem i przetworami mięsnymi w ramach handlu wewnątrzspółnotowego pobudzał także brak samowystarczalności w zakresie produkcji mięsa w nowych krajach członkowskich UE. Z badań Baer-Nawrockiej [2005] wynika, że w odniesieniu do produkcji mięsa ogółem, wykluczając Polskę, samowystarczalność osiągały tylko Węgry. Ponadto stymulatorami eksportu tej grupy produktów były: znaczny i zmodernizowany potencjał produkcyjny, zarówno gospodarstw rolnych, jak i zakładów przetwórczych, oraz dostosowanie się do wymogów sanitarnych i weterynaryjnych, a także ochrony zwierząt i ochrony środowiska [Kaliszuk i in. 2005]. Biorąc pod uwagę fakt, że zastosowanie instrumentów WPR spowodowało wzrost cen polskich produktów⁹ i zniwelowało przewagi cenowe uzyskiwane dotąd na JRE, należy uznać, że konkurencyjność dostaw z Polski uwarunkowana była również czynnikami pozacenowymi, związanymi m.in. z jakością i bezpieczeństwem mięsa oraz dostosowaniem do standardów handlowych [Rycombel 2003].

⁸ Szerzej na ten temat zob. Pawlak [2005b].

⁹ Zob. http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/publi/prices/index_en.htm. Agricultural Markets - Prices.

Wzrosło na przykład zapotrzebowanie na drób z Polski w związku z ograniczeniem zakupów na stałych rynkach zaopatrzenia w obawie przed epidemią ptasiej grypy. Dużą rolę we wzroście eksportu odegrały także czynniki o charakterze psychologicznym: po stronie unijnej – wzrost zaufania do produktów pochodzących z Polski (np. uznanie Polski za obszar wolny od klasycznego pomoru świń, umożliwiające sprzedaż wieprzowiny na rynku UE), a po stronie polskiej – świadomość nowych możliwości, jakie pojawiły się, gdy Polska stała się częścią JRE [Kaliszuk i in. 2005]. Warto też zaznaczyć, że do wzrostu eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych na rynki krajów trzecich przyczyniło się uzyskanie możliwości subsydiowania eksportu.

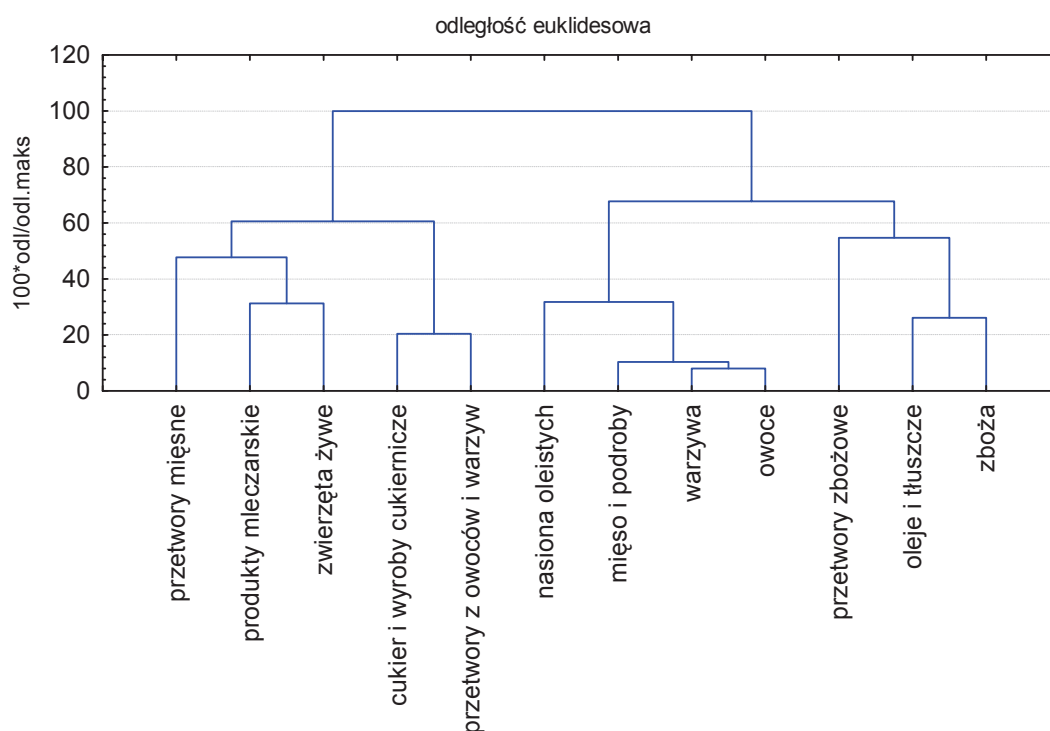
Istotną pozycją w polskim handlu rolno-spożywczym są również artykuły mleczarskie. Poza integracją europejską, czynnikami decydującymi o dynamicznym wzroście obrotów były wysokie ceny na światowym rynku produktów mleczarskich¹⁰ i poprawa stanu weterynaryjnego zarówno w produkcji, jak i przetwórstwie mleka. Według stanu na dzień 3 kwietnia 2006 roku na liście zakładów uprawnionych do handlu wewnątrzspółnotowego znalazły się 273 podmioty przemysłu mleczarskiego, z czego 90% to jednostki o dużych zdolnościach produkcyjnych, przetwarzające do 2 mln ton mleka rocznie¹¹. Rozwój eksportu ułatwiał ponadto, obserwowany od początku lat 90-tych, systematyczny spadek popytu na rynku krajowym [Rowiński 2005]. Jak jednak stwierdza Seremak-Bulge [2005], jeśli zapotrzebowanie na mleko i jego przetwory wzrośnie, sztywne utrzymanie kwot mlecznych do roku 2014/2015 bez możliwości ich podwyższenia sprawi, że po 2010 roku Polska, mimo sprzyjających warunków do produkcji mleka, stanie się importerem netto produktów mleczarskich.

Typologia wybranych grup produktów rolo-spożywczych z punktu widzenia ich roli w handlu zagranicznym

Grupowanie, jako sposób porządkowania obiektów, jest niezbędnym procesem w badaniu zjawisk gospodarczych [Błażejczyk-Majka i Kala 2005]. W wyniku przeprowadzonej analizy otrzymano cztery wewnętrznie jednorodne skupienia artykułów rolno-żywnościowych, różniące się między sobą poziomem przewag konkurencyjnych na JRE (rys. 2). Do pierwszego zaliczono przetwory mięsne, produkty mleczarskie i zwierzęta żywe, charakteryzujące się najwyższą, spośród wszystkich wyróżnionych grup, skalą nadwyżki handlowej (CR=627%) (tab. 2). Wskazana grupa typologiczna objęła produkty konkurencyjne na JRE, jednak w porównaniu z pozostałymi artykułami generującymi korzyści z wzajemnego

¹⁰ Zob. Handel... [2005].

handlu, odznaczające się najniższym poziomem komparatywnej przewagi eksportu (XRCA=1,7) i handlu (RTA=0,8), najmniejszym stopniem specjalizacji eksportowej (SI=1,6) oraz udziałem wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu ogółem (IIT= 27,5%) (tab. 2).



Rysunek 2. Typologia grup produktów rolno-spożywczych według poziomu przewag konkurencyjnych
 Figure 2. Typology of agri-food product groups according to the level of competitive advantages
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Agriculture... 2006; Polski... 2006; Analiza... 2005].

Skupienie drugie utworzyły produkty o najwyższym poziomie przewag komparatywnych, tj. cukier i wyroby cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw (rys. 2). Wartości wyznaczonych dla tej grupy typologicznej wskaźników XRCA i RTA wynoszą odpowiednio 4,9 oraz 3,7, a jednocześnie wartość indeksu MRCA przekracza 1, co wskazuje na brak zagrożenia konkurencyjnego ze strony importu. Ponadto, stopień realizowanej w tym zakresie specjalizacji eksportowej jest w Polsce niemal 4-krotnie większy niż w pozostałych krajach Wspólnoty (tab. 2). Korzystna sytuacja konkurencyjna w handlu cukrem, wyrobami cukierniczymi i przetworami owocowo-warzywnymi znajduje także odzwierciedlenie w stanie bilansu handlowego. Wpływy z eksportu tych produktów ponad trzykrotnie przekraczają bowiem wartość ich importu (CR=325%). Należy również zwrócić uwagę, że wymianę handlową w tych gałęziach przetwórstwa spożywczego cechuje zbliżony udział handlu wewnątrz- i międzygałęziowego w całości obrotów.

¹¹ Dane Głównego Inspektoratu Weterynarii, <http://www.wetgiw.gov.pl>.

Tabela 2. Wskaźniki konkurencyjności *ex post* produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w Polsce w handlu z krajami UE w 2004 roku według grup typologicznych

Table 2. *Ex post* competitiveness analysis of Polish agri-food products in trade with the EU in 2004 by typologic groups

Grupa produktów	MP	SI	CR (%)	XRCA	MRCA	RTA	Ocena sumaryczna	IIT (%)
Grupa typologiczna I								
Przetwory mięsne	0,00	2,77	1215,74	2,82	0,19	2,63	+	15,20
Produkty mleczarskie	x	1,23	865,68	1,25	0,88	0,37	+	20,71
Zwierzęta żywe	x	2,61	314,86	2,68	1,80	0,88	+	48,21
Ogółem	x	1,55	627,18	1,67	0,85	0,82	+	27,50
Grupa typologiczna II								
Cukier i wyroby cukiernicze	0,08	3,39	269,36	3,64	1,59	2,05	+	54,15
Przetwory z owoców i warzyw	0,14	4,23	368,68	4,87	1,01	3,86	+	42,67
Ogółem	x	3,88	324,77	4,89	1,22	3,67	+	47,08
Grupa typologiczna III								
Nasiona oleistych	0,06	0,82	111,17	0,82	0,14	0,68	+/-	94,71
Mięso i podroby	0,07	1,81	271,80	1,92	1,11	0,81	+	53,79
Warzywa	0,04	1,82	201,60	1,85	0,56	1,29	+	66,31
Owoce	0,27	1,65	39,64	1,68	0,68	0,99	+	56,78
Ogółem	x	1,66	121,36	1,84	0,50	1,34	+	90,35
Grupa typologiczna IV								
Przetwory zbożowe	0,11	1,06	167,77	1,07	4,00	-2,93	-	74,69
Oleje i tłuszcze	x	0,25	20,32	0,24	1,07	-0,83	-	33,78
Zboża	0,03	0,27	20,29	0,26	1,10	-0,84	-	33,74
Ogółem	x	0,63	65,27	0,60	1,44	-0,85	-	78,98

Źródło: jak do rysunku 2.

Skupienie trzecie to artykuły o przeciętnym poziomie przewag komparatywnych i zakresie specjalizacji eksportowej, wśród których wyróżniono nasiona oleistych, mięso i podroby, jak również warzywa i owoce (rys. 2). Dodatkowo saldo obrotów handlowych tymi produktami jest najniższe spośród wszystkich grup asortymentowych generujących korzyści w handlu wewnątrzspółnotowym (CR=121%) (tab. 2). Niewielką skalę nadwyżki handlowej można wytłumaczyć intensywnością wymiany handlowej, przejawiającą się wysokim stopniem nakładania się strumieni eksportu i importu w obrotach omawianych działów sektora rolno-spożywczego (IIT=90%). Wyraźnie wewnątrzgałęziowy charakter wymiany w przypadku nasion oleistych, warzyw i owoców determinowany jest komplementarną strukturą produkcji w Polsce i krajach UE, w przypadku mięsa i podrobów polega natomiast na eksporcie asortymentu droższego i imporcie tańszego. W grupie typologicznej trzeciej sklasyfikowano produkty, których wytwarzanie w Polsce, z uwagi na uwarunkowania klimatyczne, jest niemożliwe, a zaspokojenie zapotrzebowania zgłaszanego przez rodzimych

konsumentów wywołuje konieczność importu niezbędnego i wiąże się z uzależnieniem od dostawców zagranicznych. Korzyści czerpane z importu tego rodzaju asortymentu potwierdza wartość wskaźnika MRCA, kształtująca się na poziomie 0,5 (tab. 2).

W skupieniu czwartym znalazły się z kolei, pozbawione przewag komparatywnych na JRE ($RTA < 0$ i $MRCA > 1$), przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze oraz zboża (rys. 2, tab. 2). Niekorzystną sytuację konkurencyjną Polski w zakresie wymienionych grup produktów potwierdza także, mniejsza od 100%, wartość wskaźnika CR ($CR = 65\%$), informująca o występującym deficycie obrotów handlowych. Wyodrębniona grupa typologiczna, w porównaniu z pozostałymi, charakteryzuje się najniższym poziomem specjalizacji eksportowej ($SI = 0,6$), mniejszym niż odnotowany dla pozostałych krajów Wspólnoty. Podkreślenia wymaga ponadto wysoki, blisko 80-procentowy, udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie, osiągany tak, jak w przypadku skupienia trzeciego, z racji komplementarności struktur produkcji i niezbędności importu.

Z powyższego wynika, że silniejszą pozycję konkurencyjną Polska uzyskała w obrotach produktami pochodzenia roślinnego niż zwierzęcego. Można również stwierdzić, że większe przewagi konkurencyjne występowały w handlu artykułami spożywczymi niż surowcami rolniczymi. Biorąc pod uwagę wysoki udział produktów przetworzonych w całkowitym wolumenie eksportu rolno-żywnościowego z Polski, można wnioskować o racjonalnym doborze struktury towarowej wymiany handlowej, umożliwiającym uzyskanie stosunkowo największych korzyści z uczestnictwa na rynkach międzynarodowych.

Uzyskane wyniki wykazują zbieżność z badaniami innych autorów. Konkurencyjność cukru, wyrobów cukierniczych, przetworów mięsnych i zwierząt żywych oraz jej brak w zakresie zbóż, przetworów zbożowych i olejów roślinnych potwierdza Froberg [2000]. Na wysoką lub średnią przewagę konkurencyjną osiąganą na JRE przez polskie zwierzęta żywe, przetwory mięsne, przetwory warzywne i wyroby cukiernicze wskazuje także Rytko [2003]. Jako mało konkurencyjne autorka ta identyfikuje przetwory drobiowe oraz produkty mleczarskie, a brakiem konkurencyjności charakteryzują się jej zdaniem zboża i olej rzepakowy [Rytko 2003].

Analizy konkurencyjności przemysłu przetwórczego, prowadzone w latach 90-tych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową¹², również dowiodły, że konkurencyjne były:

¹² W badaniach wykorzystywano metodę DRC, a grupowane pod względem konkurencyjności międzynarodowej branży przemysłu (według klasyfikacji EKD) dzielono na cztery kategorie: konkurencyjne (wskaźnik DRC poniżej 0,9), o neutralnej konkurencyjności (wskaźnik DRC między 0,9 i 1,1), o potencjalnej konkurencyjności (wskaźnik DRC między 1,1 i 1,5) i niekonkurencyjne (wskaźnik DRC powyżej 1,5 i poniżej zera) [Wyżnikiewicz 1998].

produkcja cukru i wyrobów cukierniczych, produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa oraz przetwórstwo owoców i warzyw. Do branż o neutralnej konkurencyjności zaliczono produkcję chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych, a do branż potencjalnie konkurencyjnych, które przy poprawie efektywności gospodarowania, korzystnych dla nich zmianach cen światowych lub relacji cen krajowych do cen światowych, rokują nadzieję na osiągnięcie konkurencyjności w przyszłości zaliczono produkcję artykułów mleczarskich [Wyżnikiewicz 1998].

Jak zauważono, jednym z podstawowych czynników determinujących konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego są przewagi kosztowo-cenowe, wynikające z niższych niż w UE kosztów produkcji i przetwórstwa, w tym niższego kosztu siły roboczej. Zgodnie z zasadą teorii obfitości zasobów, Polska zyskała przewagi konkurencyjne w eksporcie towarów pracochłonnych, m.in. produktów mięsnych i ogrodnich. Na ten aspekt zwracają uwagę Dąbrowski i Krzyżanowska [1999] oraz Hybel [2002]. Przetwory z owoców i warzyw, zwierzęta żywe, produkty mięsne, a ponadto cukier i wyroby cukiernicze zostały ocenione jako wysoko konkurencyjne także w badaniach IKCHZ [Wpływ... 1999].

Podsumowanie

Reasumując można stwierdzić, że włączenie Polski w obszar Jednolitego Rynku wywołało efekt kreacji handlu. Z Polski eksportowano przede wszystkim warzywa i owoce (głównie przetworzone), artykuły mleczarskie oraz mięso i podroby. Wysoki udział tych produktów w eksporcie wynikał z zachodzących procesów modernizacyjnych zakładów przetwórstwa spożywczego i świadczył o dostosowaniu polskiej oferty eksportowej do wymagań odbiorców z wysokorozwiniętych krajów UE. Intensyfikacja wymiany w ramach handlu wewnątrzspółnotowego, oznacza, że polscy producenci i przetwórcy wykorzystali posiadane przewagi kosztowo-cenowe. Należy jednak zwrócić uwagę, że przewagi te, wskutek rosnącej konkurencji ze strony pozostałych krajów członkowskich UE oraz państw spoza ugrupowania, w wielu gałęziach sektora wyczerpały się lub będą się obniżać w najbliższych latach. W tej sytuacji o pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego w coraz większym stopniu zaczynają decydować czynniki pozaekonomiczne, związane przede wszystkim z jakością i różnicowaniem oferowanych wyrobów, intensywną działalnością marketingową i promocją polskich produktów. Następuje zmiana charakteru konkurencji z kosztowo-cenowego na jakościowy, a operowanie na wymagającym wewnętrznym rynku Wspólnoty wymusza, z większą siłą niż kiedykolwiek wcześniej,

realokację produkcji i specjalizacji eksportowej, oznaczającą wycofywanie zasobów z sektorów nieefektywnych i nie będących w stanie sprostać wymogom konkurencji, do tych dziedzin, które są efektywne i konkurencyjne na rynku UE. Przeprowadzona analiza konkurencyjności *ex post* wykazała, że silniejszą pozycję konkurencyjną Polska uzyskała w obrotach produktami pochodzenia roślinnego niż zwierzęcego oraz w części przetwórczej sektora niż w części rolniczej. Brakiem konkurencyjności na JRE charakteryzowały się przetwory zbożowe, oleje i tłuszcze oraz zboża.

Literatura

- Adamkiewicz H. (1999): Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Wyższa Szkoła Morska w Gdyni, Gdynia.
- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005. (2006). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Bruksela-Luxemburg.
- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2004 roku. (2005). IERiGŻ, Warszawa.
- Baer-Nawrocka A. (2005): Konkurencyjność rolnictwa polskiego na tle rolnictwa nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Rozprawa doktorska, Katedra Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Poznaniu.
- Błażejczyk-Majka L., Kala R. (2005): Metody analizy skupień do charakterystyki użytków rolnych wybranych państw Unii Europejskiej. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom VII, zeszyt 5.
- Czyżewski, A., Sapa, A. (2003): Mechanizm wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
- Dąbrowski J., Krzyżanowska Z. (1999): Rynek mięsa wieprzowego w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską. *Problemy Integracji Rolnictwa* 1.
- Frohberg K. (2000): Konkurencyjność polskiego rolnictwa. [W:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Red. E. Majewski, G. Dalton. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi – stan i perspektywy. (2005). Nr 21, IERiGŻ, Warszawa. http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/publi/prices/index_en.htm. Agricultural Markets - Prices. <http://www.statsoft.pl>. <http://www.wetgiw.gov.pl>
- Hybel J. (2002): Konkurencyjność polskich producentów owoców i warzyw w handlu zagranicznym. *Roczniki Naukowe SERIA*, tom IV, zeszyt 4.
- Kaliszuk E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A. (2005): Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej. [W:] Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa. UKIE, Warszawa.
- Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C. (1991): *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- Leszczyńska M. (1999): Możliwości rozwoju wymiany handlowej Polski z Unią Europejską w zakresie produktów rolno-spożywczych, [W:] Handel zagraniczny – metody, problemy, tendencje. Materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej, część II. Red. K. Budzowski, S. Wydymus. Katedra Handlu Zagranicznego, Akademia Ekonomiczna, Kraków.
- Łopaciuk W. (2005): Eksport polskich produktów rolno-spożywczych po wejściu do UE. *Przemysł Spożywczy* 8.
- Marek T. (1989): Analiza skupień w badaniach empirycznych. Metody SAHN. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Nosecka B. (2004a): Tendencje na rynku przetworzonych owoców i warzyw. Część I. Popyt. *Przemysł Spożywczy* 10.
- Nosecka B. (2004b): Przetwórstwo owocowo-warzywne w aspekcie integracji z UE. *Przemysł Spożywczy* 4.
- Pawlak K. (2005a): Wybrane metody pomiaru pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego w wymianie międzynarodowej. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, tom 92, zeszyt 1.
- Pawlak K. (2005b): Wybrane aspekty konkurencyjności polskiego sektora owocowo-warzywne na tle krajów Unii Europejskiej. *Więś i Rolnictwo* 3(128).
- Piskorz W. (1998): Uwarunkowania zmian w poziomie i bilansie obrotów w handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi. [W:] Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 1997 roku. FAMMU/FAPA, Warszawa.

- Poczta W., Hardt Ł. (2005): Skutki integracji Polski z UE dla rolnictwa i obszarów wiejskich – próba oceny. [W:] Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa. UKIE, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2004 roku (2005). FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2005 roku (2006). FAMMU/FAPA, Warszawa.
- Rowiński J. (2002): Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. *Przemysł Spożywczy* 8.
- Rowiński J. (2005): Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji? *Wspólnoty Europejskie* 4(161).
- Rycombel D. (2003): Zmiany w handlu mięsem po wejściu Polski do UE. Perspektywy zwiększenia wymiany handlowej. [W:] Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Tom IV. MRiRW, RCSS, Warszawa.
- Rytko A. (2003): Środkoeuropejskie Porozumienie Wolnego Handlu CEFTA jako stadium rozwoju integracji europejskiej w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Seremak-Bulge J. (2005): Sytuacja polskiego mleczarstwa pół roku po akcesji Polski do UE. *Wspólnoty Europejskie* 1(158).
- Skawińska E. (2002): Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw. [W:] Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście. Red. E. Skawińska. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- Sokołowski A. (2002): Metody stosowane w data mining. StatSoft Polska.
- Wpływ przewag komparatywnych Polski wobec Unii Europejskiej na procesy dostosowawcze polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej. (1999). Red. M. Guzek. IKCHZ, Warszawa.
- Wyżnikiewicz B. (1998): Konkurencyjność przemysłu przetwórczego w świetle analizy DRC. [W:] Eksport – bilans płatniczy – polityka kursowa. Red. J. Winiecki. Zeszyt 1, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa.

Abstract. The aim of this paper is to analyze *ex-post* the competitiveness of selected Polish agri-food products in intra-EU trade. Some quantitative indicators of competitiveness and cluster analysis were used. The analysis shows that Poland gained higher competitive advantages in the trade of plant products than in those of animal origin. Processed products were more competitive in the EU market than raw materials. Cereals and preparations of cereals, as well as oils and fats produced in Poland had no competitive advantages in intra-EU trade.

Key words: agri-food products, intra-EU trade