

Iwona Szczepaniak*
Małgorzata Juchniewicz**

Konkurencyjność sektora żywnościowego Polski na rynkach zagranicznych w latach 2018–2022

Poland's food sector competitiveness on foreign markets in 2018–2022

The research on competitiveness, derived from the theory of international exchange, is becoming increasingly important under the current conditions of internationalisation, integration and globalisation processes. Competitiveness, therefore, is understood as the ability to cope with international competition, manifesting itself by the acceptance of a country's products by customers on foreign markets. Thus, it is defined as a country's ability to maintain or increase market shares. A similar approach can also be used while analysing the food sector competitiveness. The aim of the article is to assess the competitiveness of the Polish food sector on foreign markets in a dynamic approach, i.e., in the years 2018–2022. The changes in the basic trade flows, i.e., goods export, import and trade balance, as well as their geographical structure, together with the external conditions affecting the Polish food trade are discussed in the article. The study also contains an assessment of the Polish food sector competitiveness on the world market, carried out on the basis of two competitiveness indicators, i.e., the index of revealed comparative advantages in exports according to B. Balassa (RCA) and the Lafay export-import relations index (LFI). Both indicators testify to the inter-industry specialisation in trade by a given group of products. The comparative advantages and specialisation level of the production and export of the analysed products are expressed, among others, by the growing trade surplus of the products under research. The analysis was carried out on the level of HS (Harmonized Commodity Description and Coding System) codes. The statistical data, analysed in the article, were taken from the World Integrated Trade Solutions (WITS-Comtrade) database and Statistics Poland, as well as the literature sources on the subject. The perspectives for the successful development of the food products trade, while maintaining Poland's competitiveness in the said sector under the changing external conditions, were presented in the final part of the text.

DOI	https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2024.05
Słowa kluczowe	sektor żywnościowy w Polsce, międzynarodowa konkurencyjność, handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski, uwarunkowania zewnętrzne oddziałujące na polski handel żywnością
Keywords	food sector in Poland, international competitiveness, foreign trade in agri-food products of Poland, external conditions affecting the Polish food trade
O autorkach	<p>* doktor hab. nauk społecznych w dyscyplinie ekonomia i finanse, prof. IERIGŻ-PIB, kierownik Zakładu Ekonomiki Agrobiznesu i Biogospodarki, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy • ✉ iwona.szczepaniak@ierigz.waw.pl • https://orcid.org/0000-0002-1511-4428</p> <p>** doktor hab. nauk ekonomicznych w dyscyplinie ekonomia, prof. UWM, kierownik Katedry Konkurencyjności Gospodarki, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski • ✉ malgorzata.juchniewicz@uwm.edu.pl • https://orcid.org/0000-0002-7672-6030</p>



Wstęp

Postępujące procesy globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarek, sprzyjające upowszechnianiu się paradygmatu otwartego rozwoju gospodarczego i internacjonalizacji działalności gospodarczej, spowodowały zmianę charakteru, intensywności i zasięgu konkurencji. Konkurencja, która w analizowanym ujęciu jest procesem rynkowym i wiąże się z dążeniem podmiotów gospodarczych do osiągnięcia określonych celów, nabrała wymiaru międzynarodowego. Oznacza to z jednej strony konkurowanie na rynkach międzynarodowych, a z drugiej – konieczność sprostanania presji konkurencyjnej wywieranej przez podmioty zagraniczne na rynkach regionalnych i krajowych. Ten międzynarodowy wymiar konkurencji powoduje, że podmioty funkcjonujące na rynku i konkurujące o korzyści płynące z udziału w handlu międzynarodowym stają przed nowymi wyzwaniami, które wynikają z nieustannie zmieniających się, coraz trudniejszych uwarunkowań zewnętrznych. Dotyczy to również sektora żywnościowego, tj. rolnictwa i przetwórstwa spożywczego, który niezależnie od poziomu rozwoju państw jest strategicznym sektorem gospodarek narodowych i odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu bezpieczeństwa żywnościowego.

Wyjątkowe znaczenie sektora żywnościowego wynika ze specyfiki wytwarzanych w nim produktów. Są one absolutnie niezbędne do egzystencji konsumentów, co dobrze obrazują rozważania A. Masłowa nad hierarchią potrzeb¹ i E. Engla nad poziomem i strukturą wydatków gospodarstw domowych². Podstawową funkcją tego sektora jest wytwarzanie surowców rolnych oraz tworzenie wartości dodanej przez ich przetwarzanie w celu nadania im użyteczności konsumpcyjnej lub handlowej. Innymi słowy, sektor żywnościowy wpływa na zapotrzebowanie na surowce rolne, rozwija rynek zbytu produktów przetworzonych i oddziałuje na konsumpcję żywności. W efekcie przez wprowadzanie na rynek gotowych produktów kreuje modele spożycia żywności (sposób odżywiania się różnych grup ludności) i równocześnie zaspokaja rosnące wymagania konsumentów.

O strategicznym charakterze sektora żywnościowego decyduje nie tylko charakter wytwarzanych produktów, lecz także udział tego sektora w wytwarzaniu produkcji globalnej i produktu krajowego brutto (PKB) oraz w rozwoju rynku pracy czy znaczenie w handlu międzynarodowym. W Polsce sektor ten należy do liczących się działów gospodarki, gdyż w 2022 r. jego udział w wytwarzaniu produkcji globalnej i PKB wyniósł odpowiednio 8,5% i 4,2%, a w liczbie pracujących w gospodarce narodowej – 10,3%³. Wartość polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych stanowiła 13,8% całkowitego eksportu, podczas gdy importu – 8,8%⁴. Sektor żywnościowy jest

1 P.A. Gambrel, R. Cianci, *Maslow's Hierarchy of Needs: Does it Apply in a Collectivist Culture*, „Journal of Applied Management and Entrepreneurship” 2003, t. 8, nr 2, s. 143–161.

2 W. Kaus, *Beyond Engel's Law – A Cross-country Analysis*, „Journal of Socio-Economics” 2013, nr 47, s. 118–134, <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2013.10.001>.

3 Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2023”, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2023,1,25.html#> [dostęp: 15 października 2023 r.] oraz Główny Urząd Statystyczny, *Wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne> [dostęp: 15 października 2023 r.].

4 Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Dziedzina Baza Wiedzy: Handel zagraniczny*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/DBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

jednocześnie jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, których saldo w handlu zagranicznym jest dodatnie. Wymiana handlowa umożliwia podmiotom tego sektora efektywne wykorzystanie potencjału produkcyjnego i integrację z rynkami międzynarodowymi oraz korzystnie oddziałuje na koniunkturę w wielu powiązanych z nim branżach. Otwartość handlowa wpływa na poprawę dostępności żywności dla konsumentów i służy zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego, które jest ważnym elementem polityki społeczno-gospodarczej państwa.

Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej nie jest jednoznaczne, gdyż w różnych teoriach ekonomicznych odmiennie się je definiuje. Do pomiaru międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych sektorów przeważnie wykorzystuje się jednak wskaźniki związane z handlem zagranicznym, takie jak wyniki handlowe, w tym bilans handlowy, oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych. Również w badaniach nad międzynarodową konkurencyjnością sektora żywnościowego często jest stosowana teoria przewag komparatywnych. W prezentowanej w niniejszym artykule analizie międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego zdecydowano się wykorzystać dwa ilościowe wskaźniki konkurencyjności: wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie według B. Balassy (RCA) oraz wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya (LFI). Oba należą do wskaźników świadczących o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów. Pierwszy z nich wskazuje na przewagi komparatywne badanego państwa w eksporcie danej grupy produktów na określony rynek, drugi zaś opiera się na strumieniach eksportu i importu, a w szczególności na charakterze salda obrotów handlowych badanego państwa.

Celem niniejszego artykułu jest ocena konkurencyjności sektora żywnościowego Polski na rynkach zagranicznych w ujęciu dynamicznym w latach 2018–2022. Okres ten charakteryzował się dużymi zmianami uwarunkowań zewnętrznych oddziałujących na polski handel żywnością, takimi jak wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (brexit), pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie. W badaniach posłużono się techniką pozycjonowania produktów z wykorzystaniem dwóch wymienionych mierników konkurencyjności. Dane źródłowe pochodziły w szczególności z bazy Banku Światowego (WITS-Comtrade) oraz Głównego Urzędu Statystycznego (GUS).

Na opracowanie składają się wstęp, cztery części merytoryczne oraz zakończenie. W pierwszej części przeprowadzono rozważania na temat pojęcia konkurencyjności, w tym konkurencyjności w ujęciu międzynarodowym, oraz odniesiono to pojęcie do sektora żywnościowego. W kolejnej części zawarto omówienie zastosowanej metody badawczej, tj. formuł i interpretacji obu wskaźników konkurencyjności oraz techniki „mapowania produktów”. W trzeciej części uwaga została skupiona na ewolucji handlu zagranicznego produktami żywnościowymi Polski. Przedstawiono zmiany podstawowych strumieni handlowych, a także uwarunkowania zewnętrzne oddziałujące na polski handel żywnością w analizowanym okresie (w tym wpływ brexitu, pandemii COVID-19 i wojny w Ukrainie). W następnej części zawarto wyniki analizy konkurencyjności Polski w handlu produktami żywnościowymi na rynku międzynarodowym, przeprowadzonej na podstawie wspomnianych wskaźników RCA i LFI. Opracowanie kończy próba przedstawienia perspektyw rozwoju handlu produktami żywnościowymi i utrzymania konkurencyjności Polski w tym obszarze w ciągu najbliższych kilku lat w kontekście wciąż zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych.

Konkurencyjność – uwagi ogólne

Pojęcie konkurencyjności jest jednym z częściej stosowanych terminów związanych z oceną stanu gospodarki narodowej i poszczególnych jej sektorów, skuteczności ich funkcjonowania i perspektyw rozwoju. Jednocześnie brak jest jednoznacznej, powszechnie akceptowanej w naukach ekonomicznych definicji. Konkurencyjność jest więc pojęciem bardziej abstrakcyjnym niż jasno sprecyzowanym, co utrudnia jej pomiar i analizę. Wynika to z prób wyprowadzenia tego terminu z kilku teorii ekonomicznych (handlu międzynarodowego, wzrostu gospodarczego oraz mikroekonomii), z chęci jego opisanie za pomocą innych kategorii ekonomicznych (np. zdolność do sprawnego realizowania celów, skuteczność, efektywność) oraz z rozpatrywania tego zjawiska na różnych poziomach analizy ekonomicznej i w odmiennych perspektywach czasowych. Najczęściej gdy pisze się o konkurencyjności, wykorzystuje się jednak proste, zwarte definicje, mające zastosowanie do analizowanego aspektu czy danego poziomu rozważań. Nie istnieją również standardowe metody pomiaru konkurencyjności. Ich wybór zależy od przyjętej definicji konkurencyjności oraz celu badania. Jak pisał A. Woś⁵, kłopot nie polega na tym, aby zastosować miernik uniwersalny, ale na tym, aby do problemu, który ma być rozwiązany, dobrać adekwatny miernik. Przyjęty cel i perspektywa badań rzutują na zastosowanie określonego modelu konkurencyjności i na wybór wskaźników, które zostaną wykorzystane do jej pomiaru⁶.

Literatura przedmiotu i metody stosowane do oceny konkurencyjności w ujęciu sektorowym wskazują, że konkurencyjność na tym poziomie najczęściej jest oceniana przez pryzmat wyników handlu zagranicznego poszczególnymi grupami produktów lub udziałów tych produktów w rynku światowym czy w rynkach regionalnych⁷. Nurt handlowy stanowi więc obecnie najbardziej rozpowszechniony kierunek badań nad konkurencyjnością, co wynika z tego, że konkurencja ma przeważnie wymiar międzynarodowy. Zintensyfikowanie w ostatnich latach badań nad międzynarodową konkurencyjnością ma również ścisły związek z rozwojem procesów globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarek. W przypadku Polski i pozostałych nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) wiąże się to dodatkowo z przemianami w handlu, których te państwa doświadczyły w ramach uzyskania swobodnego dostępu do jednolitego rynku⁸. W tych warunkach naturalne wydaje się poszukiwanie związków między konkurencyjnością a wynikami osiąganymi na rynku światowym, na poziomie zarówno przedsiębiorstw oraz sektorów, jak i poszczególnych państw.

Początków konkurencyjności w nurcie teorii handlu zagranicznego można się doszukiwać w koncepcji merkantylizmu, a następnie w osiągnięciach szkoły klasycznej, w tym w teorii

5 A. Woś, *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2003, s. 36.

6 *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, red. M. Gorynia, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 49, 60–61.

7 J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 63–85.

8 Uczestnikami jednolitego rynku są państwa członkowskie Unii Europejskiej oraz Norwegia, Islandia, Lichtenstein i Szwajcaria.

przewag absolutnych A. Smitha i teorii przewag komparatywnych (względnych) D. Ricarda⁹. W ramach szkoły neoklasycznej dorobek wspomnianych teorii został rozwinięty, m.in. w teorii kosztów realnych i teorii obfitości zasobów¹⁰, a współcześnie – w teoriach luki technologicznej¹¹, cyklu życia produktu¹² czy handlu wewnątrzgałęziowego¹³. Należy dodać, że jedną z najstarszych i najważniejszych koncepcji w ekonomii jest wspomniana klasyczna teoria handlu, zgodnie z którą konkurencyjność państwa opiera się na koncepcji przewag komparatywnych¹⁴, i nawet pojawienie się wielu współczesnych teorii handlu międzynarodowego nie zmniejszyło znaczenia przewag w ujęciu modelu ricardiańskiego. Wskazywano na względne różnice w kosztach produkcji jako przyczynę osiągania obustronnych korzyści w wymianie handlowej¹⁵. Z tego względu koncepcja przewag komparatywnych nadal jest często wykorzystywana w badaniach nad międzynarodową konkurencyjnością poszczególnych sektorów gospodarki, zarówno na rynku światowym oraz rynkach regionalnych, jak i w określonych relacjach dwustronnych.

Podejście związane z nurtem teorii handlu międzynarodowego jest przydatne także w analizach konkurencyjności sektora żywnościowego, odwołuje się bowiem do konkurencyjności jako zdolności lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych oraz rozwijania efektywnego eksportu¹⁶. Badacze K. Pawlak i W. Poczta¹⁷ rozumieją konkurencyjność tego sektora w zbliżony sposób, tj. jako zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, co przejawia się w akceptacji wyrobów danego państwa przez odbiorców na rynkach zagranicznych i jest definiowane jako możliwość utrzymania lub powiększenia udziałów w rynku. Współcześnie przy rozpatrywaniu konkurencyjności sektora żywnościowego właściwe wydaje się zatem posługiwanie się pojęciem konkurencyjności międzynarodowej i metodą jej oceny. Przegląd badań odnoszących się do konkurencyjności międzynarodowej tego sektora zarówno

9 J. Misala, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 76.

10 E. Heckscher, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution Income*, „*Ekonomist Tidskrift*” 1919, nr 21, s. 497–512; B. Ohlin, *International and Interregional Trade*, Harvard University Press, Cambridge 1933.

11 M. Posner, *International Trade and Technical Change*, „*Oxford Economic Paper*” 1961, t. 13, nr 3, s. 323–341.

12 R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „*Quarterly Journal of Economics*” 1966, nr 80, s. 190–207.

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

14 E. Siggel, *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, „*Journal of Industry, Competitiveness and Trade*” 2006, t. 6, nr 2, s. 137–159, <https://link.springer.com/article/10.1007/s10842-006-8430-x> [dostęp: 15 października 2023 r.].

15 P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 42–44.

16 I. Szczepaniak, *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne [w:] Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, red. I. Szczepaniak, Program Wieloletni 2011–2014, nr 115, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2014, s. 9–24.

17 K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność rolnictwa polskiego w kontekście globalizacji i integracji gospodarczej – potencjał i pozycja konkurencyjna*, „*Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*” 2020, nr 365 (nr specjalny 4), s. 86–107, <https://doi.org/10.30858/zer/130541>.

w Polsce, jak i w poszczególnych państwach UE przeprowadzonych w różnych latach potwierdza, że często wykorzystuje się w nich koncepcję przewag komparatywnych, w tym wybrane wskaźniki branżowe¹⁸. Badania, w których identyfikuje się zmiany w układzie przewag komparatywnych i wskazuje specjalizacje eksportowe poszczególnych państw, a w efekcie formułuje wnioski dotyczące reorientacji struktury eksportu w celu osiągnięcia jak największych korzyści z prowadzenia wymiany handlowej, mają znaczenie nie tylko naukowe i poznawcze, lecz także aplikacyjne.

Metoda badania

Wśród mierników służących do oceny konkurencyjności międzynarodowej w ujęciu sektorowym można znaleźć różnego rodzaju wskaźniki oparte na wynikach handlu zagranicznego oraz dodatkowo na wynikach produkcyjnych, a także wskaźniki kosztowo-cenowe. Istnieje również grupa mierników syntetycznych, konstruowanych z zastosowaniem zaawansowanych metod ilościowych¹⁹. Do oceny konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego na rynkach zagranicznych wybrano dwa wskaźniki: 1) ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie według B. Balassy (ang. *Revealed Comparative Advantage Index*, RCA) oraz 2) relacji eksportowo-importowych Lafaya (ang. *Lafay Index*, LFI). Jeśli chodzi o wskaźnik RCA, to opiera się on wyłącznie na strumieniach eksportu, co jest jego pewną słabością. Dlatego w celu zapewnienia bardziej miarodajnych wyników prowadzonych analiz jest wskazane albo zastosowanie zmo-

-
- 18 M.in. Š. Bojnc, I. Fertő, *Agro-Food Trade Competitiveness of Central European and Balkan Countries*, „Food Policy” 2009, t. 34, nr 5, s. 417–425, <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2009.01.003>; Š. Bojnc, I. Fertő, *Agri-Food Export Competitiveness in European Union Countries*, „Journal of Common Market Studies” 2015, t. 53, nr 3, s. 476–492, <https://doi.org/10.1111/jcms.12215>; *idem*, *Agri-Food Comparative Advantages in the European Union Countries by Value Chains Before and After Enlargement Towards the East*, „Journal of Agricultural Science” 2019, t. 30, nr 2, s. 69–77, <https://doi.org/10.15159/jas.19.10>; M. Juchniewicz, K. Łukiewska, *Competitive Position of the Food Industry of the European Union on the Global Market*, „Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia” 2015, t. 14, nr 3, s. 63–72, <https://aspe.sggw.edu.pl/article/view/430>; K. Pawlak, M. Kołodziejczak, W. Kołodziejczak, *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrz-wspólnotowym*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 1(322), s. 126–142; I. Szczepaniak, *Comparative Advantages in Polish Export to the European Union – Food Products vs Selected Groups of Non-food Products*, „Oeconomia Copernicana” 2018, t. 9, nr 2, s. 287–308, <https://doi.org/10.24136/oc.2018.015>; I. Szczepaniak, *Changes in Comparative Advantages of the Polish Food Sector in World Trade*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2019, t. 14, nr 3, s. 463–480, <https://doi.org/10.24136/eq.2019.022>; I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych*, „Studia BAS” 2018, nr 3(55) [*Konkurencyjność polskiej gospodarki*, red. A. Grycuk, P. Russel], s. 73–105, <https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2018.18>; J.H.M. Wijnands, A.D. Verhoog, *Competitiveness of the EU Food Industry. Ex-post Assessment of Trade Performance Embedded in International Economic Theory*, LEI Report 2016–018, LEI Wageningen UR, Wageningen 2016, <https://doi.org/10.18174/369980>.
- 19 J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 300; I. Szczepaniak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach* [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, red. I. Szczepaniak, Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 86, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2018, s. 9–43.

dyfikowanych formuł tego wskaźnika, albo uzupełnienie go o inny miernik. Takim miernikiem może być wskaźnik LFI, który odnosi się zarówno do eksportu, jak i do importu.

Zestawienie wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA ze wskaźnikiem relacji eksportowo-importowych LFI posłużyło do zbudowania dwuwymiarowej macierzy, pozwalającej na pozycjonowanie poszczególnych produktów rolno-spożywczych według poziomów tych wskaźników, a w efekcie na wyróżnienie czterech wariantów sytuacji (zostały one przedstawione na wykresach 6–7), w tym przede wszystkim zidentyfikowanie produktów, które mają największe znaczenie dla eksportu i jednocześnie w największym stopniu przyczyniają się do generowania nadwyżki w handlu. Metoda ta, zwana również „mapowaniem produktów”²⁰, pozwoliła na syntetyczną i przejrzystą ocenę oraz porównanie dynamicznych zmian konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego na rynku światowym.

Oba wybrane do badań mierniki są zaliczane do grupy wskaźników świadczących o specjalizacji międzygałęziowej w handlu. Ten rodzaj wymiany zwykle jest utożsamiany z posiadaniem przez państwo przewag komparatywnych w handlu daną grupą produktów na określonym rynku. Posiadanie przewag komparatywnych i specjalizacja w produkcji oraz eksporcie produktów znajdują m.in. wyraz w rosnącej nadwyżce obrotów handlowych tymi produktami²¹.

Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie według B. Balassy (RCA)

Wskaźnik RCA jest miernikiem powszechnie wykorzystywanym do pomiaru pozycji konkurencyjnej danego państwa w eksporcie. Pozwala na określenie, czy udział danej grupy produktów w wartości eksportu badanego państwa jest wyższy/niższy od udziału tej grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek. Wskaźniki RCA obliczono według wzoru²²:

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

gdzie:

RCA_{ij} – wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie przez dane państwo grupy produktów i na rynek j ,

20 Metoda ta pierwotnie została opracowana przez T. Widodo (T. Widodo, *Comparative Advantage: Theory, Empirical Measures and Case Studies*, „Review of Economic and Business Studies” 2009, nr 4, s. 57–82), ale doczekała się wielu modyfikacji i jest wykorzystywana w szeregu badań.

21 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, P. Szajner, *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego* [w:] *Ocena sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2021 roku w warunkach pandemii na tle lat poprzednich*, red. M. Podstawka, A. Wrzochalska, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2022, s. 321–356.

22 J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 164–165; Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna*, Program Wieloletni 2011–2014, nr 74, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2013, s. 50–51.

X_{ij} – wartość eksportu przez dane państwo grupy produktów i na rynek j ,
 X_{jw} – wartość światowego eksportu grupy produktów i na rynek j ,
 N – liczba grup produktów (tutaj: działy HS).

Gdy wskaźnik przyjmuje wartości większe od 1 (udział danej grupy produktów w eksporcie badanego państwa jest wyższy od odpowiedniego udziału w światowym eksporcie), wówczas państwo ma ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie na określony rynek. W przeciwnym razie, gdy wskaźnik przyjmuje wartości mniejsze od 1 (udział danej grupy produktów w eksporcie badanego państwa jest niższy od odpowiedniego udziału w światowym eksporcie), państwo nie ma ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie na określony rynek²³. O posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych decyduje zatem to, czy udział danej grupy produktów w eksporcie badanego państwa na wybrany rynek jest wyższy czy niższy niż udział tych produktów w eksporcie wszystkich państw świata na ten rynek.

Wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya (LFI)

Wskaźnik LFI opiera się na strumieniach eksportu i importu badanego państwa, a w szczególności – na charakterze salda obrotów handlowych. Nadwyżka w handlu daną grupą produktów jest utożsamiana z posiadaniem przewag konkurencyjnych w eksporcie tych produktów, natomiast deficyt – z brakiem takich przewag. Wskaźnik Lafaya wyliczono według następującego wzoru²⁴:

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

gdzie:

LFI_{ij} – wskaźnik Lafaya w handlu danego państwa grupą produktów i (tutaj: działy HS) z grupą państw j ,

X_{ij} – wartość eksportu przez dane państwo grupy produktów i do grupy państw j ,

M_{ij} – wartość importu przez dane państwo grupy produktów i z grupy państw j ,

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

Wskaźnik interpretuje się w następujący sposób: gdy przyjmuje on wartości wyższe od 0, oznacza to, że państwo ma względem zagranicy przewagi konkurencyjne w eksporcie produktów należących do danej grupy. Jeżeli wartość wskaźnika jest niższa od 0, występuje sytuacja odwrotna, tj. państwo nie ma przewag konkurencyjnych względem zagranicy w eksporcie tych produktów. Innymi słowy, dodatnie wartości wskaźnika wskazują, że badane państwo ma przewagi konkurencyjne wobec zagranicy w eksporcie utożsamiane z dodatnim saldem wymiany

²³ B. Balassa, *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, „The Manchester School” 1965, t. 33, nr 2, s. 99–123, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>.

²⁴ G. Lafay, *The Measurement of Revealed Comparative Advantages* [w:] *International Trade Modelling*, red. M.G. Dagenais, P.A. Muet, Chapman & Hill, London 1992; Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring...*, s. 57.

produktami danej grupy, a ujemne wartości wskazują na brak takich przewag, a tym samym na deficyt w wymianie.

Analizę wskaźnikową i ocenę konkurencyjności międzynarodowej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi przeprowadzono w zakresie obrotów handlowych na rynku światowym. W obliczeniach wykorzystano dane statystyczne z bazy handlowej Banku Światowego WITS-Comtrade wyrażone w dolarach amerykańskich (USD). Analizę przeprowadzono na poziomie działów HS (Zharmonizowanego Systemu Oznaczenia i Kodowania Towarów). Pod pojęciem „produkty rolno-spożywcze” rozumiano działy 01–24 HS. Horyzont czasowy badania obejmował lata 2018–2022. Ocenę konkurencyjności poprzedzono analizą podstawowych strumieni handlu (eksportu, importu i salda obrotów) w zakresie wymiany produktami rolno-spożywczymi Polski, w której wykorzystano dane statystyczne z bazy handlu zagranicznego GUS wyrażone w euro. W tej części opracowania, w celu przybliżenia ogólnych tendencji handlowych, sięgnięto do danych dotyczących całego okresu członkostwa Polski w UE, akcesja miała bowiem decydujący wpływ na rozwój wymiany międzynarodowej. Odniesiono się szczególnie do uwarunkowań zewnętrznych oddziałujących na polski handel żywnością w latach 2018–2022, tj. w okresie, którego dotyczyły badania wskaźnikowej oceny konkurencyjności sektora żywnościowego Polski na rynkach zagranicznych.

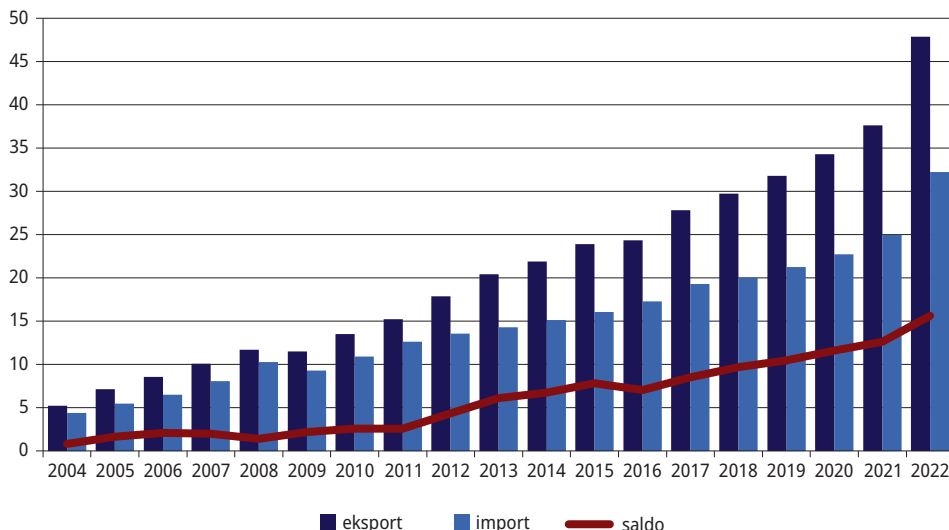
Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Tendencje ogólne

Członkostwo Polski w UE, a wraz z nim przyjęcie wszystkich zasad i instrumentów polityki handlowej UE spowodowały dynamiczny rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. W latach 2004–2022 wartość eksportu rolno-spożywczego Polski wzrosła ponad dziewięciokrotnie, a importu – siedmiokrotnie i w efekcie wynosiła odpowiednio 47,9 mld euro i 32,3 mld euro (wykres 1). Tak znaczący wzrost wymiany handlowej w okresie członkostwa wynikał przede wszystkim z intensyfikacji wewnętrznej wymiany handlowej. Członkostwo w UE dało bowiem nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi. Likwidacja wszystkich ograniczeń we wzajemnym handlu żywnością zarówno ze starymi państwami członkowskimi, jak i z nowymi spowodowała, że produkty żywnościowe mogły być bez ograniczeń eksportowane na rynki innych państw członkowskich. Warunkiem ich wprowadzenia na jednolity rynek było przestrzeganie unijnych standardów sanitarnych, fitosanitarnych, weterynaryjnych oraz przepisów dotyczących dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. Wymagało to od państw członkowskich pełnej harmonizacji przepisów prawa oraz stworzenia skutecznego systemu kontroli²⁵.

Tendencja wzrostowa wartości obrotów w handlu produktami rolno-spożywczymi utrzymywała się niemal w całym badanym okresie, z wyjątkiem 2009 r., kiedy to na skutek światowego

25 Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej*, „Studia BAS” 2016, nr 4(48) [*Wspólna polityka rolna*, red. D. Stankiewicz], s. 193–223.

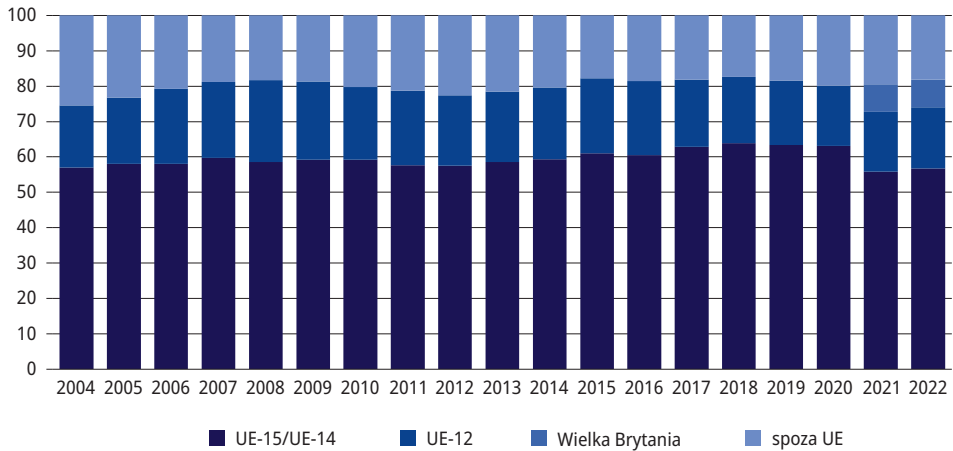
Wykres 1. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski (w mld euro)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny (GUS), *Dziedzinowa Baza Wiedzy: Handel zagraniczny*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

kryzysu finansowego zmniejszyły się zarówno eksport, jak i import żywności Polski. Ze względu jednak na to, że żywność zaspokaja elementarną potrzebę człowieka i cechuje ją niska elastyczność popytu, do wymiany produktami rolno-spożywczymi szybko powróciło ożywienie. Odporność tego rodzaju handlu na zjawiska o charakterze nadzwyczajnym potwierdziły również wartości obrotów handlowych odnotowane w okresie zarówno spowolnienia gospodarczego w latach 2012–2013, pandemii COVID-19 w 2020 r., jak i inwazji Rosji na Ukrainę w 2022 r. (wykres 1).

Zmiany poszczególnych strumieni handlu znalazły odzwierciedlenie w saldzie wymiany produktami rolno-spożywczymi. W latach 2004–2022 Polska była nieprzerwanie eksporterem netto produktów rolno-spożywczych, przy czym wartość generowanej przez nią nadwyżki handlowej niemal przez cały ten okres wzrastała. W 2022 r. dodatnie saldo handlu rolno-spożywczego wyniosło 15,6 mld euro i było ponad 18-krotnie wyższe niż w roku akcesji Polski do UE (2004), a także o 3,0 mld euro wyższe niż w 2021 r. (wykres 1).

Przystąpienie Polski do UE wywołało efekty kreacji i przesunięcia handlu, czyli przede wszystkim wzrost obrotów i tym samym znaczenia handlu rolno-spożywczego w całkowitym handlu zagranicznym Polski oraz wzrost udziału handlu wewnątrzunijnego w polskim handlu rolno-spożywczym. Przyczyniło się to do zwiększenia stopnia koncentracji polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i umocnienia pozycji konkurencyjnej Polski w wymianie handlowej tymi produktami na jednolitym rynku. Udział eksportu do pozostałych państw członkowskich UE w wartości eksportu żywności z Polski ogółem wzrósł z 74,5% w 2004 r. do 80,1% w 2020 r. (łącznie z Wielką Brytanią), a w 2022 r. (już bez Wielkiej Brytanii, która opuściła

Wykres 2. Struktura geograficzna eksportu rolno-spożywczego Polski (w %)

Objaśnienia:

UE-15/UE-14 – stare państwa członkowskie UE (do 2020 r. z Wielką Brytanią, od 2021 r. bez Wielkiej Brytanii),

UE-12 – nowe państwa członkowskie UE z wyłączeniem Polski,

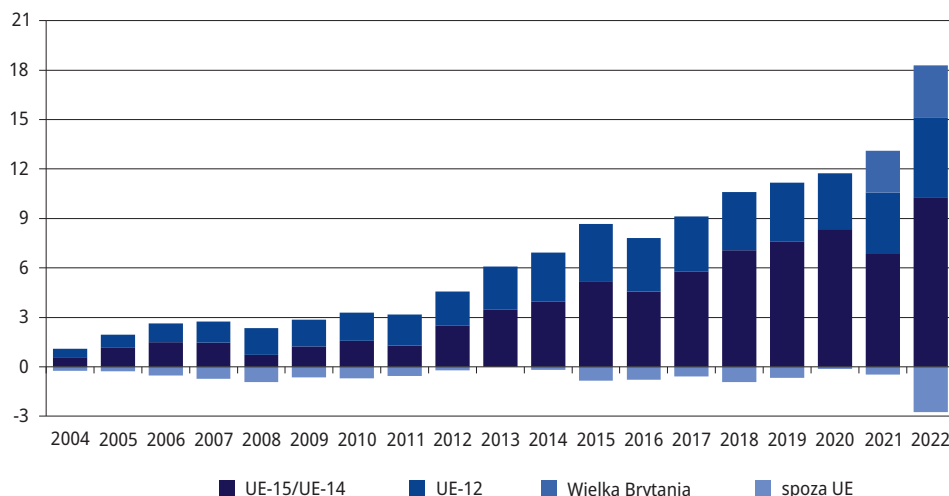
spoza UE – państwa pozaunijne.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS, *Dziedzina...*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

UE w 2021 r.) (wykres 2) wyniósł 74,1%, importu zaś odpowiednio z 64,1% w 2004 r. do 69,4% w 2020 r., a w 2022 r. wyniosła 63,2%. Zwiększająca się sprzedaż na rynek unijny była źródłem rosnącej nadwyżki w handlu rolno-spożywczym. Polska stale notowała natomiast deficyt w handlu żywnością z państwami spoza UE (wykres 3). Tak wysoki udział eksportu na rynki państw o stabilnej gospodarce rynkowej wskazuje na zdolność do realizowania efektywnego eksportu²⁶, a więc silną pozycję konkurencyjną polskiego sektora rolno-spożywczego na tych rynkach. Po uwzględnieniu jednak ograniczonych możliwości wzrostu popytu na żywność w UE można się spodziewać, że dalsza ekspansja eksportu będzie raczej uzależniona od zintensyfikowania wymiany handlowej z państwami spoza UE. Dywersyfikacja rynków i skuteczne lokowanie produktów nie tylko na rynku unijnym, lecz także na pozostałych rynkach stanowią obiecującą perspektywę długoterminową²⁷.

²⁶ Handel zagraniczny, w tym eksport, jest efektywny, kiedy przyczynia się do bardziej racjonalnego wykorzystania zasobów czynników produkcji danego państwa i przynosi mu korzyści, które płyną z uczestnictwa w międzynarodowej wymianie handlowej (por. H. Wnorowski, *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy* [w:] *Teoria ekonomii: Makroekonomia*, t. 2, red. K. Meredyk, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000, s. 293–309).

²⁷ M. Bułkowska, *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*, Studia i Monografie, nr 197, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2023, s. 92–97.

Wykres 3. Saldo w handlu rolno-spożywczym Polski w ujęciu geograficznym (w mld euro)

Objaśnienia:

UE-15/UE-14 – stare państwa członkowskie UE (do 2020 r. z Wielką Brytanią, od 2021 r. bez Wielkiej Brytanii),

UE-12 – nowe państwa członkowskie UE z wyłączeniem Polski,

spoza UE – państwa pozaunijne.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS, *Dziedzina...*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

Handel z państwami spoza UE stanowił w 2022 r. 25,9% polskiego eksportu i 26,8% importu produktów rolno-spożywczych (wykres 2). Spośród państw pozaunijnych największym odbiorcą żywności z Polski była Wielka Brytania (od 2020 r. państwo nienależące do UE), której udział w eksporcie wyniósł 7,7%. Ważnymi odbiorcami były także: Ukraina (2%), Stany Zjednoczone (1,6%), Rosja (1,3%) oraz Arabia Saudyjska (1,1%). Najbardziej znaczącymi dostawcami żywności spoza UE były natomiast: Ukraina (8,6%), Norwegia (4,5%), Argentyna (3,0%), Brazylia (2,2%), Chiny (1,7%), Stany Zjednoczone (1,6%) oraz Wielka Brytania (1,5%)²⁸. Po uwzględnieniu bliskości geograficznej rynku brytyjskiego, długotrwałych tradycji handlowych, zamożności brytyjskich konsumentów, a także korzystnych warunków handlowych (po brexicie handel między Wielką Brytanią a państwami UE nadal odbywa się bezcłowo) pozycja Wielkiej Brytanii w strukturze handlu rolno-spożywczego Polski wydaje się bezpieczna²⁹. W związku z trwającym konfliktem zbrojnym między Rosją a Ukrainą zwiększa się natomiast ryzyko w dwustronnych relacjach handlowych między Polską a tymi dwoma państwami, szczególnie jeśli chodzi o handel z Rosją. Wzrost udziału Ukrainy w imporcie żywności do Polski (w 2021 r. był o połowę mniejszy – 3,8%), która stała się w 2022 r. drugim dostawcą

²⁸ Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny (GUS), *Dziedzina Baza Wiedzy: Handel zagraniczny*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

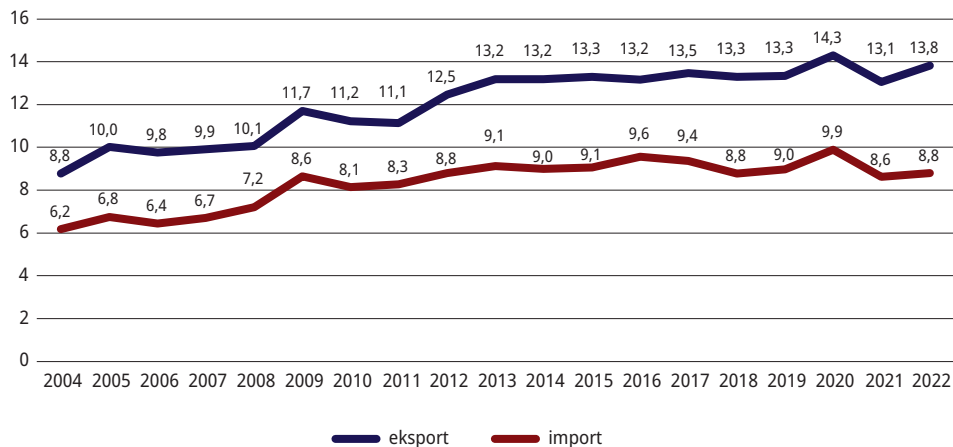
²⁹ Ł. Ambroziak, *Brexit: bilans korzyści i strat w polsko-brytyjskim handlu rolno-spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2023, t. 77, nr 7, s. 2–7, <https://doi.org/10.15199/65.2023.7.1>.

produktów rolno-spożywczych ogółem do Polski (po Niemczech), jest natomiast konsekwencją wdrożenia przez UE mechanizmów wsparcia ukraińskiego eksportu. Koncentrowały się one na dwóch obszarach: poprawie dostępu ukraińskich produktów rolno-spożywczych do rynku UE oraz pomocy w transporcie masowych towarów do zagranicznych odbiorców. Pierwsze działanie obejmowało tymczasową liberalizację handlu³⁰, która była uzupełnieniem koncesji handlowych przyznanych na mocy umowy stowarzyszeniowej (ang. *Deep and Comprehensive Free Trade Areas*, DCFTA)³¹. W praktyce oznaczało to, że na okres roku w przywozie wszystkich ukraińskich produktów do UE obowiązywały zerowe stawki celne. Drugi mechanizm obejmował przede wszystkim ustanowienie przez Komisję Europejską tzw. szlaków solidarności, których celem było ułatwienie eksportu ukraińskiego zboża³². Oprócz mechanizmów wsparcia wdrożonych przez UE państwa członkowskie sąsiadujące z Ukrainą zawierały bilateralne porozumienia ułatwiające jej eksport³³.

Dynamiczny wzrost obrotów handlowych Polski z państwami UE w zakresie produktów rolno-spożywczych udowodnił, że ograniczenia handlowe obowiązujące przed akcesją stanowiły istotną barierę w rozwoju wzajemnych stosunków handlowych. Jednocześnie potwierdził dobre przygotowanie podmiotów sektora żywnościowego do nowych warunków konkurencji. Należy również pamiętać, że po wejściu Polski do UE polscy producenci i eksporterzy produktów rolno-spożywczych konkurowali na rynkach zagranicznych przede wszystkim niższymi cenami

- 30 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/870 z dnia 30 maja 2022 r. w sprawie środków tymczasowej liberalizacji handlu będących uzupełnieniem koncesji handlowych mających zastosowanie do ukraińskich produktów na podstawie Układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony (Dz.Urz. UE L 152).
- 31 *EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area*, European Commission, 2014, <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area> [dostęp: 5 listopada 2023 r.].
- 32 *European Commission to establish Solidarity Lanes to help Ukraine export agricultural goods*, European Commission, 2022, https://transport.ec.europa.eu/news/european-commission-establish-solidarity-lanes-help-ukraine-export-agricultural-goods-2022-05-12_en [dostęp: 5 listopada 2023 r.].
- 33 Wprowadzone ułatwienia spowodowały w 2022 r. trzykrotny wzrost polskiego importu produktów rolno-spożywczych z Ukrainy w porównaniu z 2021 r. (z 0,9 do 2,7 mld euro). Wzrósł również eksport, ale tylko o 16,4%, co przyczyniło się do znaczącego wzrostu deficytu we wzajemnych relacjach handlowych (z 0,1 do 1,7 mld euro). W związku ze wzmożonym importem produktów rolnych z Ukrainy do Polski oraz z rosnącymi problemami na krajowym rynku w 2023 r. wprowadzono różnego rodzaju środki zapobiegawcze dotyczące ograniczenia/zakazu przywozu niektórych produktów rolnych pochodzących z Ukrainy zarówno na poziomie legislacji krajowej, jak i na mocy rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady UE (por. rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 15 kwietnia 2023 r. w sprawie zakazu przywozu z Ukrainy produktów rolnych (Dz.U. 2023, poz. 717); rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/903 z dnia 2 maja 2023 r. wprowadzające środki zapobiegawcze dotyczące niektórych produktów pochodzących z Ukrainy (Dz.Urz. UE L 1141); rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1100 z dnia 5 czerwca 2023 r. wprowadzające środki zapobiegawcze dotyczące niektórych produktów pochodzących z Ukrainy (Dz.Urz. UE L 1141); rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 15 września 2023 r. w sprawie zakazu przywozu z Ukrainy produktów rolnych (Dz.U. 2023, poz. 1898); rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1077 z dnia 31 maja 2023 r. w sprawie środków tymczasowej liberalizacji handlu będących uzupełnieniem koncesji handlowych mających zastosowanie do ukraińskich produktów na podstawie Układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony (Dz.Urz. UE L 1141).

Wykres 4. Udział produktów rolno-spożywczych w polskim handlu towarami (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS, *Dziedzinowa...*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

oferowanych produktów, a więc wykorzystywali posiadane przewagi kosztowo-cenowe³⁴. Nie spotykany od dawna, a będący skutkiem wojny w Ukrainie, wzrost kosztów produkcji w 2022 r. sprawił, że ostatni okres stał się poważnym sprawdzianem dla polskich producentów i eksporterów. Co prawda ceny surowców rolnych i energetycznych zaczęły pod koniec roku powoli spadać, ale poziom cen wielu środków produkcji czy surowców rolnych pozostał wysoki. Światowa gospodarka dopiero zmierza ku równowadze.

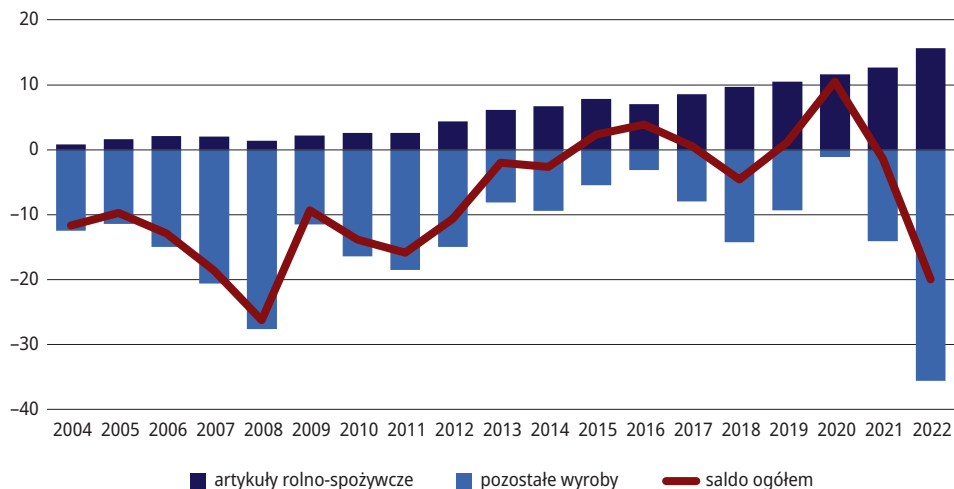
Handel żywnością odgrywa istotną rolę w handlu zagranicznym Polski ogółem. Wspomniany efekt kreacji handlu, wywołany członkostwem w UE, spowodował duży wzrost znaczenia handlu rolno-spożywczego. W latach 2004–2022 wyraźnie zwiększyła się rola produktów rolno-spożywczych zarówno w polskim eksporcie, jak i w polskim imporcie towarów. Udział eksportu tych produktów w całkowitym polskim eksporcie wzrósł z 8,8% w 2004 r. do 13,8% w 2022 r., podczas gdy udział importu produktów żywnościowych w całkowitym polskim imporcie, który był niższy niż w przypadku eksportu, wzrósł odpowiednio z 6,2% do 8,8% (wykres 4). Różnica na korzyść eksportu w analizowanym okresie przeważnie się zwiększała i w 2022 r. wyniosła 5,0 p.p.

Sektor żywnościowy jest jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. Nadwyżka w handlu produktami rolno-spożywczymi korzystnie oddziałuje na saldo w handlu zagranicznym Polski ogółem. Jej relatywnie niski poziom, w porównaniu z deficytem w handlu pozostałymi produktami, powodował, że nie miała ona

³⁴ M. Juchniewicz, *Determinanty konkurencyjności przemysłu spożywczego*, „Studia Ekonomiczne” 2011, nr 79, s. 173–180; I. Szczepaniak, *Differentiation of Food Prices between European Union Countries*, „Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists” 2021, t. 24, nr 1, s. 268–282, <https://doi.org/10.5604/01.3001.0015.7068>.

jednak w większości lat decydującego wpływu na kierunek zmian tego salda. Jedynie w latach 2015–2017 oraz 2019–2020 wyraźnie niższe deficyty w handlu pozostałymi produktami zostały pokryte nadwyżkami w handlu produktami żywnościowymi (wykres 5). W 2022 r. nadwyżka w handlu rolno-spożywczym przyczyniła się do poprawy salda handlowego Polski ogółem. Chociaż jej wysokość była rekordowa (15,6 mld euro), to nie zrekompensowała ona deficytu w handlu produktami pozostałych sektorów (35,6 mld euro).

Wykres 5. Saldo w handlu produktami rolno-spożywczymi na tle salda Polski ogółem (w mld euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie: GUS, *Dziedzina...*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

Uwarunkowania i wyniki handlu rolno-spożywczego w latach 2018–2022

W latach 2018–2022 znacząco się zmieniły uwarunkowania prowadzenia handlu zagranicznego w sektorze rolno-spożywczym, o czym zadecydowały przede wszystkim wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE oraz społeczno-gospodarcze skutki pandemii COVID-19 i wojna w Ukrainie. Rok 2022 zaznaczył się przede wszystkim dużą niestabilnością na światowych rynkach surowców rolnych i energetycznych, co było konsekwencją inwazji Rosji na Ukrainę. Już przed wybuchem wojny ceny produktów rolnych były wysokie, ale działania wojenne wywołały dodatkowe perturbacje na rynkach rolnych. Problemy z zapewnieniem ciągłości łańcuchów dostaw oraz spadek podaży produktów rolnych spowodowały napiętą sytuację w bilansach rynkowych³⁵ w wielu

³⁵ Bilanse rynkowe mają na celu porównanie zasobów produktów, np. produktów rolnych, oraz sposobów ich wykorzystania na danym obszarze i w danym okresie.

regionach świata oraz dynamiczny wzrost cen, który wzmacniał silne impulsy inflacyjne w światowej, unijnej i krajowej gospodarce. Ponadto sankcje nałożone na Rosję i Białoruś skutkowały spadkiem podaży surowców energetycznych oraz gwałtownym wzrostem cen ropy naftowej i gazu ziemnego, a w konsekwencji – energii elektrycznej. Wpłynęło to negatywnie na koszty produkcji rolnej, a także ceny paliw. Wyraźnie wzrosły również koszty ponoszone przez podmioty sektora przetwórstwa spożywczego³⁶.

Mimo tych niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych rok 2022 był rekordowy pod względem wartości polskiego handlu rolno-spożywczego. Wpływy z eksportu wyniosły 47,9 mld euro i były o 61,1% wyższe niż w 2018 r. Wartość importu sięgała 32,3 mld euro, co w porównaniu z 2018 r. oznaczało wzrost o 61,0%. Rekordowa była też nadwyżka – wyniosła 15,6 mld euro, tj. o 5,9 mld euro więcej niż w 2018 r. Dobre wyniki handlowe to jednak w głównej mierze efekt wzrostu cen transakcyjnych w konsekwencji rekordowych cen surowców rolnych i produktów żywnościowych na międzynarodowych giełdach³⁷. Wolumen obrotów wykazywał bowiem tylko stosunkowo niewielki wzrost, co było uwarunkowane wielkością potencjału produkcyjnego polskiego sektora żywnościowego³⁸. W 2022 r. wolumen polskiego eksportu żywności i zwierząt żywych (sekcja 0 klasyfikacji Standard International Trade Classification (SITC), obejmująca 82% polskiego eksportu rolno-spożywczego) był tylko o ok. 12,5% większy niż w 2018 r.

Dobrą sytuację w zakresie handlu rolno-spożywczego udało się więc osiągnąć pomimo momentami niesprzyjających uwarunkowań zewnętrznych. Jednym z nich był niewątpliwie brexit. Wyniki pokazują, że podmioty polskiego sektora żywnościowego dość dobrze poradziły sobie z dostosowaniem się do nowych warunków prowadzenia wymiany handlowej z Wielką Brytanią. Co prawda znaczenie tego państwa w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych nieco zmalało (z 9,2% w 2018 r. do 7,7% w 2022 r.), ale nadal jest ono drugim co do wielkości rynkiem zbytu polskiej żywności (po Niemczech). Sektor przetwórstwa spożywczego prowadzący z kolei działalność w trudnych warunkach pandemii COVID-19 był zmuszony sprostać wielu nowym wyzwaniom. Do najważniejszych należało utrzymanie łańcuchów dostaw, zapewnienie ciągłości procesów produkcji, dostosowanie oferty produktowej do zmieniających się potrzeb konsumentów i przeciwdziałanie problemom, z jakimi borykał się sektor hotelarsko-gastronomiczny (HoReCa) – ważny odbiorca produktów spożywczych. Inwazja Rosji na Ukrainę oznaczała natomiast dla sektora żywnościowego gwałtowne wahania podaży oraz wzrost cen surowców i półproduktów wykorzystywanych w przetwórstwie, a także wzrost cen środków produkcji w rolnictwie, m.in. nawozów.

Negatywne uwarunkowania zewnętrzne łagodziło osłabienie złotego wobec walut obcych. Przeciętny kurs euro transakcji handlowych zwiększył się o 10,1% (z 4,26 zł w 2018 r. do 4,69 zł

36 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, P. Szajner, *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego* [w:] *Analiza sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej rolnictwa i gospodarki żywnościowej na początku trzeciej dekady XXI wieku*, red. S. Łaba, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2023, s. 365–394.

37 *FAO Food Price Index*, Food and Agriculture Organization, <https://www.fao.org/worldfoodsituation/fao-food-price-index/en> [dostęp: 15 października 2023 r.].

38 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, P. Szajner, *Handel zagraniczny...*, 2023, s. 365–394.

w 2022 r.), a przeciętny kurs USD – o 23,5% (z 3,61 zł do 4,46 zł)³⁹. Deprecjacja złotego wobec wymienionych walut miała pozytywny wpływ na eksport produktów rolno-spożywczych oraz była barierą w imporcie. Jest to szczególnie istotne w warunkach, gdy głównym źródłem przewagi komparatywnych w polskim eksporcie rolno-spożywczym nieprzerwanie pozostają przewagi kosztowo-cenowe. Strategie konkurencji oparte na niskich cenach okazały się skutecznym narzędziem zwiększania eksportu i zdobywania nowych rynków zbytu. Rosnąca sprzedaż na rynkach zagranicznych była możliwa również dzięki renomie, jaką polska żywność cieszy się poza granicami kraju⁴⁰. Polscy producenci żywności od początku członkostwa w UE przestrzegają wymagań dotyczących jakości i bezpieczeństwa żywności⁴¹, co pozytywnie oddziałuje na jej postrzeganie i międzynarodową konkurencyjność.

Sukcesywnie rosnąca wielkość, a przede wszystkim wartość eksportu i salda obrotów jest niewątpliwie dużym sukcesem podmiotów polskiego sektora żywnościowego. Utrzymanie tak dobrych wyników handlu zagranicznego w kolejnych latach może być jednak trudne. I nie chodzi tylko o to, że utrzymanie konkurencyjności polskiego eksportu rolno-spożywczego będzie wymagać nowych strategii i instrumentów konkurowania, że konieczne będą działania prowadzące do reorientacji kierunków i struktury eksportu, a wszystkie starania na rzecz poprawy konkurencyjności będą pociągać za sobą dodatkowe koszty. Ważne są przede wszystkim dynamicznie zmieniające się uwarunkowania zewnętrzne, w tym coraz trudniejsza sytuacja geopolityczna na świecie, która oddziałuje na przemiany strukturalne i zachowania podmiotów na rynkach regionalnych i krajowych.

Ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego

W 2022 r. do najważniejszych grup produktów (działów HS) w eksporcie rolno-spożywczym Polski należały: mięso i podroby, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, zboża, różne przetwory spożywcze, przetwory z mięsa i ryb, odpady i pasze dla zwierząt, kakao i przetwory z kakao oraz ryby i owoce morza⁴². Na tych

39 *Archiwum kursów średnich – tabela A*, Narodowy Bank Polski, <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/kursy/archiwum-tabela-a-csv-xls/> [dostęp: 15 października 2023 r.].

40 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, K. Kosior, *Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – wybrane aspekty* [w:] *Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego*, red. I. Szczepaniak, P. Szajner, Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 100, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2019, s. 49–92.

41 G. Morkis, *Stosowanie systemów zarządzania jakością a konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego* [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, red. I. Szczepaniak, Monografie Programu Wieloletniego 2011–2014, nr 115, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2014, s. 115–129.

42 W niektórych ze wspomnianych działów znajdują się zarówno surowce, które po wstępnym przetworzeniu są przedmiotem reeksportu (np. kakao, tłuszcz kakaowy, ryby, tytoń), jak i produkty wysoko przetworzone (np. czekolada, przetwory spożywcze zawierające kakao, przetwory rybne, wyroby tytoniowe).

Tabela 1. Wyniki handlu rolno-spożywczego Polski w latach 2018 i 2022, według działów HS

Dział HS	Eksport				Import				Saldo	
	2018		2022		2018		2022		2018	2022
	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	w mln USD	
01. Zwierzęta żywe	0,4	148	0,3	164	3,4	804	2,8	941	-656	-776
02. Mięso i podroby	17,3	5 994	15,9	7 933	8,5	1 993	6,2	2 056	4 001	5 877
03. Ryby i owoce morza	5,3	1 848	4,6	2 279	10,2	2 383	9,1	3 019	-535	-739
04. Produkty mleczarskie	8,3	2 868	8,2	4 068	5,0	1 174	5,2	1 742	1 695	2 326
05. Pozostałe produkty zwierzęce	1,1	385	0,9	459	1,4	321	1,1	367	65	92
06. Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,6	226	0,4	212	1,9	446	1,8	584	-221	-372
07. Warzywa	3,8	1 321	3,1	1 563	4,1	955	3,9	1 283	366	281
08. Owoce i orzechy	3,8	1 315	3,1	1 543	9,0	2 117	7,5	2 500	-802	-956
09. Kawa, herbata, przyprawy	1,7	598	1,7	837	3,5	820	3,8	1 257	-222	-421
10. Zboża	2,8	961	6,6	3 280	2,0	466	3,6	1 185	495	2 095
11. Produkty młynarskie, sól, skrobia	1,1	365	1,1	524	1,1	264	1,6	524	100	1
12. Nasiona i owoce oleiste	1,1	384	1,7	828	3,6	844	4,4	1 463	-461	-635
13. Ekstrakty roślinne	0,1	27	0,1	35	0,5	122	0,5	169	-96	-134
14. Pozostałe produkty roślinne	0,0	2	0,0	7	0,2	47	0,2	71	-45	-64
15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	1,4	472	3,2	1 617	4,5	1 060	8,3	2 767	-587	-1 150
16. Przetwory z mięsa i ryb	5,8	2 008	5,6	2 804	1,2	279	1,5	506	1 728	2 298
17. Cukry i wyroby cukiernicze	2,4	831	2,0	1 020	1,9	439	2,2	728	392	291
18. Kakao i przetwory z kakao	5,2	1 792	4,9	2 427	5,7	1 325	4,9	1 624	467	803

Dział HS	Eksport				Import				Saldo	
	2018		2022		2018		2022		2018	2022
	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	w mln USD	w mln USD	
19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	8,1	2 811	8,1	4 029	4,3	1 005	4,5	1 498	1 807	2 532
20. Przetwory z owoców i warzyw	4,7	1 617	4,1	2 056	3,9	912	3,7	1 239	705	818
21. Różne przetwory spożywcze	6,3	2 184	6,4	3 193	5,9	1 373	5,2	1 723	812	1 471
22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	3,1	1 093	3,5	1 727	4,8	1 136	4,9	1 620	-43	107
23. Odpady i pasze dla zwierząt	4,3	1 488	5,6	2 771	9,5	2 226	10,3	3 407	-738	-636
24. Tytoń i wyroby tytoniowe	11,5	3 984	8,9	4 441	3,9	921	2,7	912	3 063	3 529
Produkty rolno-spożywcze	100,0	34 722	100,0	49 819	100,0	23 432	100,0	33 182	11 290	16 637

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

10 grup produktów przypadało 74,8% polskiego eksportu rolno-spożywczego (tabela 1). W latach 2018–2022 zwiększyła się wartość eksportu niemal wszystkich grup produktów rolno-spożywczych. W ośmiu działach HS odnotowano wzrost wyższy od przeciętnego, przy czym najwyższy w przypadku takich produktów, jak: tłuszcze i oleje, zboża, nasiona i owoce oleiste oraz pozostałe produkty roślinne. Stopień koncentracji polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy był zbliżony do odnotowanego w 2018 r., kiedy to na 10 głównych grup towarowych przypadało 76,8% eksportu.

Do najważniejszych grup towarowych (działów HS) w imporcie rolno-spożywczym Polski w 2022 r. należały: odpady i pasze dla zwierząt, ryby i owoce morza, tłuszcze i oleje, owoce i orzechy, mięso i podroby, produkty mleczarskie, różne przetwory spożywcze, kakao i przetwory z kakao, napoje oraz przetwory zbożowe i przetwory cukiernicze. Udział tych 10 grup produktów w polskim imporcie rolno-spożywczym wynosił 66,1% (tabela 1). W latach 2018–2022 zwiększyła się wartość importu prawie wszystkich grup produktów rolno-spożywczych. W 12 działach HS odnotowano wzrost wyższy od przeciętnego, przy czym najwyższy w następujących grupach produktów: tłuszcze i oleje, zboża, produkty młynarskie, przetwory z mięsa i ryb, nasiona i owoce oleiste oraz cukry i wyroby cukiernicze. Na podobnym poziomie ukształtował się stopień

Tabela 2. Wskaźniki RCA i LFI w handlu rolno-spożywczym Polski w latach 2018 i 2022, według działów HS

Dział HS	Wskaźnik RCA			Wskaźnik LFI			Udział w obrotach handlowych, w %	
	2018	2022	zmiana w pkt	2018	2022	zmiana w pkt	2018	2022
01. Zwierzęta żywe	0,46	0,49	0,04	-1,45	-1,20	0,24	1,6	1,3
02. Mięso i podroby	3,27	3,26	-0,01	4,21	4,67	0,45	13,7	12,0
03. Ryby i owoce morza	1,08	1,15	0,07	-2,33	-2,17	0,16	7,3	6,4
04. Produkty mleczarskie	2,24	2,46	0,22	1,56	1,40	-0,16	7,0	7,0
05. Pozostałe produkty zwierzęce	2,34	2,64	0,30	-0,12	-0,09	0,04	1,2	1,0
06. Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,73	0,56	-0,17	-0,60	-0,64	-0,04	1,2	1,0
07. Warzywa	1,45	1,27	-0,18	-0,13	-0,35	-0,22	3,9	3,4
08. Owoce i orzechy	0,81	0,78	-0,03	-2,52	-2,13	0,40	5,9	4,9
09. Kawa, herbata, przyprawy	0,93	0,88	-0,04	-0,85	-1,01	-0,16	2,4	2,5
10. Zboża	0,63	1,29	0,66	0,37	1,45	1,07	2,5	5,4
11. Produkty młynarskie, słoć, skrobia	1,30	1,31	0,01	-0,04	-0,25	-0,21	1,1	1,3
12. Nasiona i owoce oleiste	0,27	0,37	0,10	-1,20	-1,32	-0,12	2,1	2,8
13. Ekstrakty roślinne	0,24	0,21	-0,02	-0,21	-0,21	0,00	0,3	0,2
14. Pozostałe produkty roślinne	0,19	0,29	0,10	-0,09	-0,10	0,00	0,1	0,1
15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,37	0,65	0,28	-1,52	-2,44	-0,92	2,6	5,3
16. Przetwory z mięsa i ryb	2,64	3,10	0,46	2,21	1,97	-0,24	3,9	4,0
17. Cukry i wyroby cukiernicze	1,45	1,22	-0,23	0,25	-0,07	-0,32	2,2	2,1
18. Kakao i przetwory z kakao	2,63	3,23	0,60	-0,24	-0,01	0,23	5,4	4,9
19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	2,60	2,85	0,24	1,83	1,72	-0,12	6,6	6,7
20. Przetwory z owoców i warzyw	1,81	1,81	0,00	0,37	0,19	-0,18	4,3	4,0
21. Różne przetwory spożywcze	1,97	2,17	0,20	0,21	0,58	0,38	6,1	5,9
22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,64	0,79	0,15	-0,82	-0,68	0,14	3,8	4,0
23. Odpady i pasze dla zwierząt	1,32	1,71	0,39	-2,51	-2,26	0,25	6,4	7,4
24. Tytoń i wyroby tytoniowe	6,42	7,12	0,71	3,63	2,96	-0,67	8,4	6,4
Produkty rolno-spożywcze	1,58	1,67	0,09	×	×	×	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

koncentracji polskiego importu rolno-spożywczego, gdyż w 2018 r. na 10 głównych grup towarowych przypadło 67,4% importu.

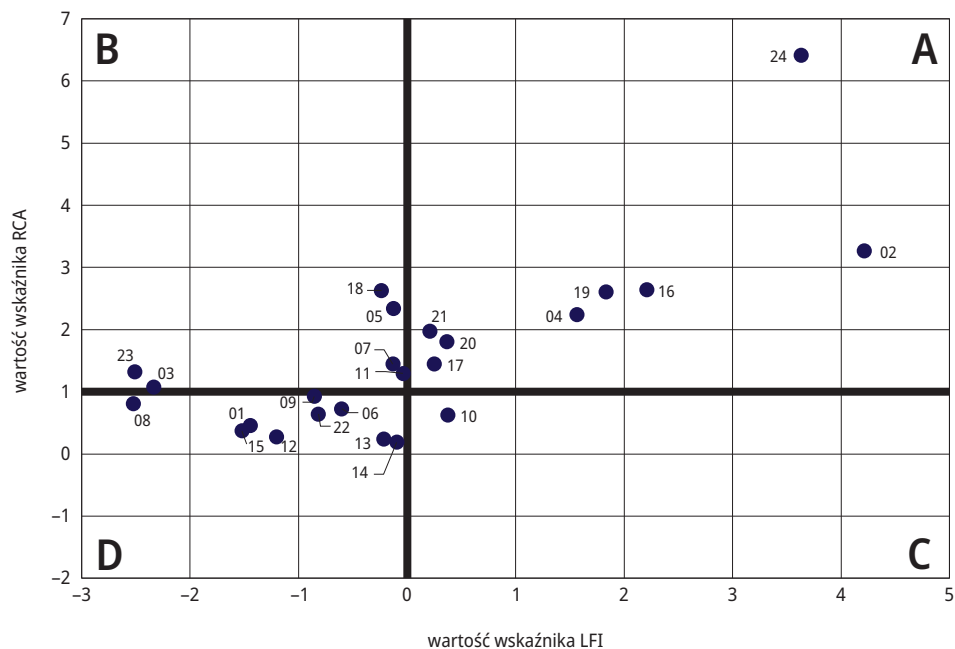
Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski ogółem w 2022 r. było dodatnie w przypadku 14 działów HS (w 2018 r. – 13 działów), a najwyższa jego wartość dotyczyła handlu mięsem i podrobami, tytoniem i wyrobami tytoniowymi, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym, produktami mleczarskimi, przetworami z mięsa i ryb oraz zbożami. Największy deficyt generowała wymiana handlowa tłuszczami i olejami, owocami i orzechami, zwierzętami żywymi oraz rybami i owocami morza.

Dynamicznemu rozwojowi handlu rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w UE towarzyszył zatem wysoki poziom koncentracji towarowej eksportu, a co za tym idzie – specjalizacji eksportowej. Zaobserwowane zmiany struktury towarowej eksportu i importu świadczą ponadto o rosnącej dywersyfikacji towarowej obu strumieni handlu, tj. o rozszerzaniu oferty eksportowej produktów i imporcie nowych grup towarów.

W 2022 r. wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski ogółem wyniósł 1,67, co oznacza, że udział tej grupy produktów w całkowitym polskim eksporcie był o 67% wyższy niż udział tych produktów w eksporcie wszystkich państw świata. Poziom tych przewag był również nieco wyższy w porównaniu z 2018 r. (1,58), co może wskazywać na poprawę pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku światowym (tabela 2). Spośród 24 działów HS obejmujących produkty rolno-spożywcze ujawnione przewagi komparatywne RCA wyższe od 1 występowały w 15 działach, na które przypadało łącznie aż 77,9% obrotów polskiego handlu rolno-spożywczego ogółem. Najwyższe wskaźniki RCA odnotowano w takich grupach produktów, jak: tytoń i wyroby tytoniowe (7,12), mięso i podroby (3,26), kakao i przetwory z kakao (3,23), przetwory z mięsa i ryb (3,10) oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (2,85). W odniesieniu do pięciu działów mających najwyższy udział w obrotach polskiego handlu rolno-spożywczego ogółem (mięso i podroby, odpady i pasze dla zwierząt, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, tytoń i wyroby tytoniowe, ryby i owoce morza) wskaźnik RCA poniżej 1 nie występował, ale w przypadku ryb i owoców morza był dość niski (1,15), co należy wiązać z dużą rolą importu w zaopatrzeniu surowcowym tego działu gospodarki. W latach 2018–2022 zmiany wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy były różnokierunkowe. Wskaźnik RCA wzrósł w 17 działach HS z 24 działów, najbardziej w przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych (o 0,71 pkt), a następnie zbóż (o 0,66 pkt), kakao i przetworów z kakao (o 0,60 pkt) oraz przetworów z mięsa i ryb (o 0,46 pkt). W tym samym okresie wskaźnik ten znacząco się zmniejszył w handlu cukrami i wyrobami cukierniczymi (o 0,23 pkt), warzywami (o 0,18 pkt) oraz kwiatami (o 0,17 pkt).

Wśród 24 najważniejszych grup produktów rolno-spożywczych w 2022 r. wskaźniki relacji eksportowo-importowych LFI wyższe od 0 występowały w dziewięciu z nich, na które przypadało łącznie 56,3% obrotów polskiego handlu rolno-spożywczego ogółem (tabela 2). Najwyższe wskaźniki LFI odnotowano w takich grupach produktów, jak: mięso i podroby (4,67), tytoń i wyroby tytoniowe (2,96), przetwory z mięsa i ryb (1,97), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (1,72) oraz produkty mleczarskie (1,40). Spośród pięciu działów o najwyższym udziałem

Wykres 6. Pozycjonowanie produktów rolno-spożywczych według poziomu wskaźnika przewag komparatywnych RCA oraz wskaźnika relacji eksportowo-importowych LFI w 2018 r., według działów HS

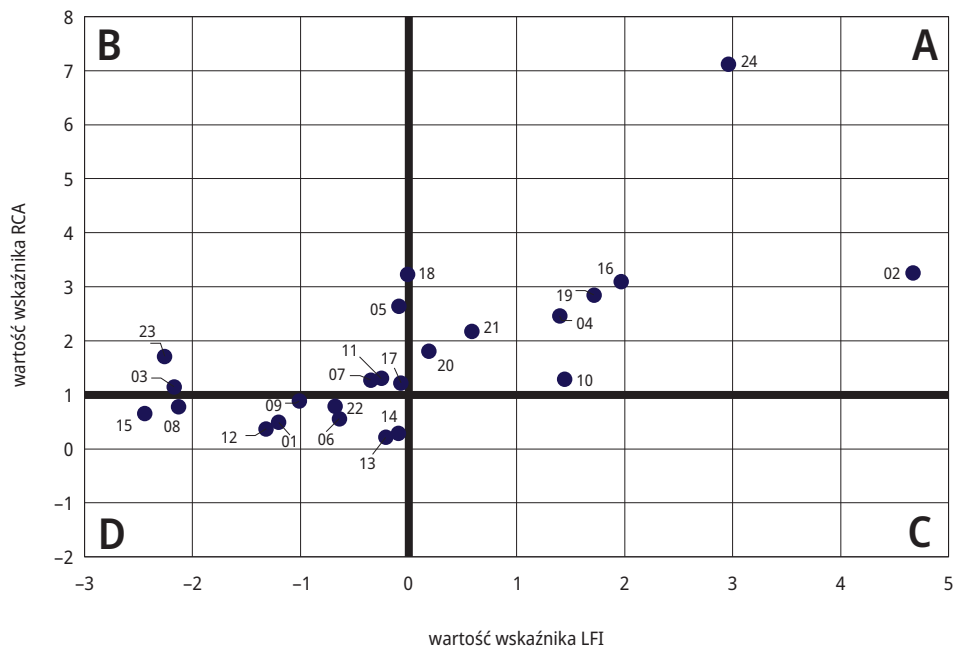


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

le w obrotach polskiego handlu rolno-spożywczego ogółem wskaźnik LFI poniżej 0 wystąpił w wymianie handlowej rybami i owocami morza (-2,17) oraz paszami dla zwierząt (-2,26), co wynika z dużej roli importu w zaopatrzeniu surowcowym tych sektorów. W latach 2018–2022 zmiany wskaźników relacji eksportowo-importowych w handlu rolno-spożywczym Polski na rynku światowym przebiegały w różnych kierunkach. Wskaźnik LFI wzrósł w 12 działach HS z 24, najbardziej w przypadku zbóż (o 1,07 pkt), mięsa i podrobów (o 0,45 pkt) oraz owoców i orzechów (o 0,40 pkt). W tym samym okresie wskaźnik ten znacząco się zmniejszył w handlu tłuszczami i olejami (o 0,92 pkt), tytoniem i wyrobami tytoniowymi (o 0,67 pkt) oraz cukrami i wyrobami cukierniczymi (o 0,32 pkt).

Przewagi komparatywne w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi Polski (według działów HS) mierzone łącznie wskaźnikami ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie (RCA) oraz wskaźnikami relacji eksportowo-importowych (LFI) ukazują bardzo zróżnicowaną sytuację w przekroju grup produktów (wykresy 6 i 7). Według oceny na podstawie obu tych wskaźników w 2022 r. konkurencyjne ($RCA > 1$ i $LFI > 0$) były następujące grupy produktów: mięso i podroby, produkty mleczarskie, pozostałe produkty zwierzęce, zboża, przetwory z mięsa

Wykres 7. Pozycjonowanie produktów rolno-spożywczych według poziomu wskaźnika przewag komparatywnych RCA oraz wskaźnika relacji eksportowo-importowych LFI w 2022 r., według działów HS

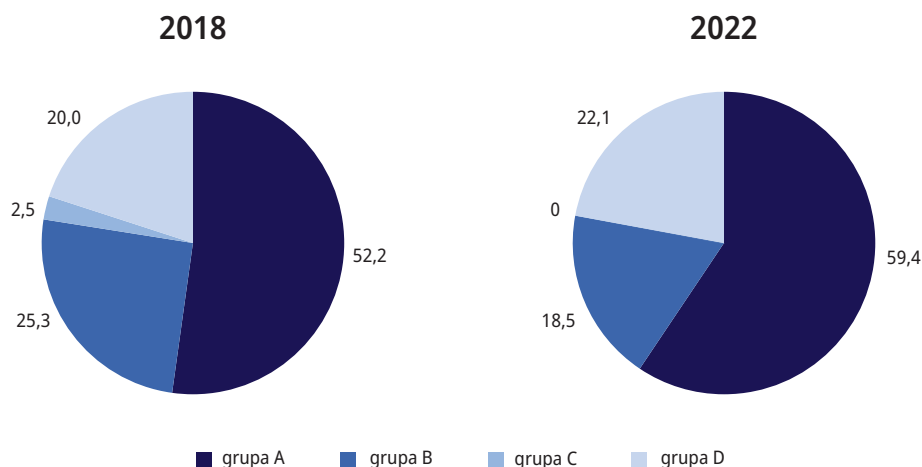


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

i ryb, cukry i wyroby cukiernicze, kakao i przetwory z kakao, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, przetwory z owoców i warzyw, różne przetwory spożywcze oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Polska nie była natomiast konkurencyjna ($RCA < 1$ i $TBI < 0$) w handlu zwierzętami żywymi, żywymi roślinami i kwiatami ciętymi, owocami i orzechami, kawą, herbatą i przyprawami, nasionami i owocami oleistymi, ekstraktami roślinnymi, pozostałymi produktami roślinnymi oraz tłuszczami i olejami. Handel pozostałymi grupami produktów był konkurencyjny tylko przy ocenie na podstawie jednego z ww. wskaźników, tj. wskaźnika RCA (ryby i owoce morza, warzywa, produkty młynarskie, pasze dla zwierząt), a zatem nie była możliwa jednoznaczna ocena konkurencyjności.

W 2022 r. udział wymienionych 11 działów HS, które na podstawie zarówno RCA, jak i LFI można było uznać za konkurencyjne (Grupa A), w obrotach handlu rolno-spożywczego Polski wyniósł 59,4%, podczas gdy niekonkurencyjnych dziewięciu działów (Grupa D) – 22,1%. Dla porównania w 2018 r. konkurencyjnych działów HS było osiem, a niekonkurencyjnych – dziewięć, ich udział w obrotach handlowych polskiego sektora rolno-spożywczego sięgał zaś odpowiednio: 52,2% i 20,0% (wykres 8). Spośród ośmiu konkurencyjnych grup produktów w 2018 r. wszystkie

Wykres 8. Struktura obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski wynikająca z ich pozycjonowania według wskaźników RCA i LFI w latach 2018 i 2022 (w %)



Objaśnienia: Grupa A (RCA > 1 i LFI > 0), Grupa B (RCA > 1 i LFI < 0), Grupa C (RCA < 1 i LFI > 0), Grupa D (RCA < 1 i LFI < 0) (por. wykresy 6 i 7).

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> [dostęp: 19 września 2023 r.].

utrzymały swoją pozycję (mięso i podroby, produkty mleczarskie, przetwory z mięsa i ryb, cukry i wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, przetwory z owoców i warzyw, różne przetwory spożywcze oraz tytoń i wyroby tytoniowe). W latach 2018–2022 do konkurencyjnych działów HS dołączyły: pozostałe produkty zwierzęce, zboża, kakao i przetwory z kakao.

Zmiany, jakie dokonały się w latach 2018–2022 w handlu rolno-spożywczym Polski, można ocenić pozytywnie. Polegały one przede wszystkim na zwiększeniu liczby działów (z ośmiu do jedenastu), które można było uznać za konkurencyjne na rynku światowym (według oceny na podstawie obu ww. wskaźników), oraz na zwiększeniu znaczenia w wymianie handlowej (do poziomu 59,4%) produktów należących do tych działów. Na tej podstawie można wnioskować, że międzynarodowa pozycja konkurencyjna polskich produktów rolno-spożywczych istotnie wzrosła. Drugim zjawiskiem, które zaznaczyło się w analizowanym okresie, była wyraźna polaryzacja obrotów handlowych, czyli zwiększenie znaczenia dwóch przeciwstawnych grup produktów – charakteryzujących się przewagami komparatywnymi w handlu światowym oraz nieposiadających takich przewag, co potwierdza rosnącą specjalizację polskiego handlu rolno-spożywczego.

Podsumowanie i wnioski

Wysoką konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego potwierdzają dynamicznie rosnący w ostatnich latach eksport oraz saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym, jak również wyniki przeprowadzonej analizy pozycjonowania produktów według

poziomów wybranych wskaźników konkurencyjności. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że zwiększyła się liczba działań, które można uznać za konkurencyjne na rynku światowym, oraz wzrosło znaczenie w wymianie handlowej produktów należących do tych działań. Polska wykazywała duże przewagi komparatywne oraz wyraźną specjalizację w eksporcie. Dobrą sytuację w zakresie handlu rolno-spożywczego udało się osiągnąć mimo niekorzystnych w ostatnich latach uwarunkowań zewnętrznych, takich jak brexit, pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie. Na międzynarodową pozycję konkurencyjną sektora wpływało również wiele innych czynników wewnętrznych i zewnętrznych, ale fundamentalne znaczenie z historycznego punktu widzenia miała akcesja do Unii Europejskiej. Zapewniła ona polskim producentom żywności swobodny dostęp do jednolitego rynku, liczącego ponad 500 mln konsumentów. Członkostwo w UE zwiększyło również możliwości ekspansji na inne rynki, w tym – dzięki zawieranim przez UE umowom o wolnym handlu⁴³ – na rynki państw, które jeszcze kilkanaście lat temu były poza zasięgiem lub trudno dostępne.

Integracja z UE, która wywołała efekt kreacji i przesunięcia w handlu produktami rolno-spożywczymi, doprowadziła do wzrostu poziomu koncentracji tego handlu w ramach rynku unijnego. Wskazuje to na zdolność polskich producentów żywności do realizowania efektywnego eksportu, a więc na ich międzynarodową konkurencyjność. Jednocześnie, wobec rosnącego nasycenia unijnego rynku żywności⁴⁴, rodzi to także obawy o dalsze możliwości zwiększania sprzedaży na ten rynek. W tym kontekście w odniesieniu nie tylko do naukowej i poznawczej wartości niniejszego opracowania, lecz także jego wartości użytkowej kluczowe wydają się dywersyfikacja rynków eksportowych i zintensyfikowanie starań na rzecz poszukiwania alternatywnych rynków, charakteryzujących się możliwie niedużym ryzykiem pozarynkowym, ale zlokalizowanych poza UE. Trzeba mieć jednak świadomość, że takie czynniki, jak różnice klimatyczne i kulturowe między partnerami oraz dzielące ich odległości mogą stanowić znaczącą barierę i ograniczać możliwości dywersyfikacji eksportu. Zasadne jest zatem utrzymanie dotychczasowej specjalizacji eksportowej i wspieranie obecnych relacji handlowych przy równoczesnym aktywnym promowaniu wymiany handlowej z państwami spoza UE.

Polscy producenci i eksporterzy produktów rolno-spożywczych konkurowali dotychczas na rynkach zagranicznych przede wszystkim niższą ceną oferowanych produktów, a więc korzystali z posiadanych przewag kosztowo-cenowych⁴⁵. Obserwowany w związku z wojną w Ukrainie wzrost kosztów produkcji sprawił, że w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy przewagi te znacząco się zmniejszyły⁴⁶. Potrzeba zmian strategii konkurowania polskich producentów i eksporterów za granicą, na którą zwraca się uwagę już od dawna, nabrała zatem w tych warunkach szczególnego znaczenia. Również w perspektywie odbudowy Ukrainy oraz potencjalnej integracji tego państwa z UE można zalecić polskim producentom żywności przygotowywanie się do konkurencji ze strony ukraińskich producentów i poszukiwanie takich rodzajów przewag konkurencyjnych, które będą wyróżniać producentów z Polski na tle tańszych dostawców z Ukrainy

43 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, K. Kosior, *op.cit.*, s. 49–92.

44 M. Bułkowska, *op.cit.*, s. 92–97.

45 I. Szczepaniak, *op.cit.*, s. 268–282.

46 I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, P. Szajner, *Handel zagraniczny...*, 2023, s. 365–394.

(m.in. obraz polskiej żywności jako naturalnej, zdrowej i różnorodnej). Praktyka pokazuje, że proces zmian strategii konkurencyjności za granicą zachodzi jednak bardzo powoli, gdyż wymaga od producentów oraz eksporterów czasochłonnych i kapitałochłonnych działań realizowanych na wielu płaszczyznach.

W rozważaniach na temat perspektyw rozwoju handlu produktami żywnościowymi i utrzymania konkurencyjności Polski w tym zakresie trzeba również wspomnieć o strategii Europejskiego Zielonego Ładu (EZŁ)⁴⁷, której realizacja może przyczynić się do spadku krajowej produkcji rolnej, wzrostu cen surowców rolnych do przetwórstwa i ogólnie wzrostu kosztów działalności przedsiębiorstw. Pokrycie wyższych kosztów będzie wymagało odpowiedniego zwiększenia cen zbytu, co negatywnie wpłynie na przystępność cenową produktów dla krajowych i zagranicznych konsumentów oraz może skutkować pogorszeniem cenowej konkurencyjności polskich producentów żywności na rynkach unijnym i światowym. Istnieje zatem ryzyko zmniejszenia eksportu żywności, szczególnie w przypadku branż opierających się na krajowych surowcach rolnych, m.in. owocowo-warzywnej, zbożowo-młynarskiej, mleczarskiej i mięsnej⁴⁸. Wyzwania wynikające z realizacji działań przewidzianych w EZŁ potwierdzają konieczność poszukiwania nowych rodzajów przewag konkurencyjnych.

Przyszły rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego, a także umocnienie jego międzynarodowej konkurencyjności będą w dużej mierze zależeć od tego, jak polscy producenci będą sobie radzić z kolejnymi zjawiskami o charakterze nadzwyczajnym. Doświadczenia wyniesione z okresu brexitu, pandemii COVID-19 czy trwającej wciąż wojny w Ukrainie dowodzą, że sektor żywnościowy w Polsce okazał się dość odporny na tego typu niesprzyjające uwarunkowania zewnętrzne. Nie ulega jednak wątpliwości, że dalszy rozwój wydarzeń w analizowanym obszarze będzie zależeć od sytuacji geopolitycznej i ogólnogospodarczej na rynkach światowych, która nie tylko determinuje zmiany zachodzące na arenie międzynarodowej, lecz także wpływa na przemiany strukturalne i zachowania uczestników rynków krajowych.

Bibliografia

- Ambroziak Ł., *Brexit: bilans korzyści i strat w polsko-brytyjskim handlu rolno-spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2023, t. 77, nr 7, <https://doi.org/10.15199/65.2023.7.1>.
- Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej*, „Studia BAS” 2016, nr 4(48) [*Wspólna polityka rolna*, red. D. Stankiewicz].
- Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna*, Program Wieloletni 2011–2014, nr 74, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2013.
- Balassa B., *Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage*, „The Manchester School” 1965, t. 33, nr 2, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>.

47 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Europejski Zielony Ład (COM(2019) 640 final).

48 I. Szczepaniak, P. Szajner, *Strategia „Od pola do stołu” w sektorze przetwórstwa spożywczego*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2022, s. 65–68.

- Bojnec Š., Fertő I., *Agri-Food Comparative Advantages in the European Union Countries by Value Chains Before and After Enlargement Towards the East*, „Journal of Agricultural Science” 2019, t. 30, nr 2, <https://doi.org/10.15159/jas.19.10>.
- Bojnec Š., Fertő I., *Agri-Food Export Competitiveness in European Union Countries*, „Journal of Common Market Studies” 2015, t. 53, nr 3, <https://doi.org/10.1111/jcms.12215>.
- Bojnec Š., Fertő I., *Agro-Food Trade Competitiveness of Central European and Balkan Countries*, „Food Policy” 2009, t. 34, nr 5, <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2009.01.003>.
- Bułkowska M., *Rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle modelu grawitacji*, Studia i Monografie, nr 197, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2023.
- Gambrel P.A., Cianci R., *Maslow's Hierarchy of Needs: Does it Apply in a Collectivist Culture*, „Journal of Applied Management and Entrepreneurship” 2003, t. 8, nr 2.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
- Heckscher E., *The Effect of Foreign Trade on the Distribution Income*, „Economist Tidskrift” 1919, nr 21.
- Juchniewicz M., *Determinanty konkurencyjności przemysłu spożywczego*, „Studia Ekonomiczne” 2011, nr 79.
- Juchniewicz M., Łukiewska K., *Competitive Position of the Food Industry of the European Union on the Global Market*, „Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia” 2015, t. 14, nr 3, <https://aspe.sggw.edu.pl/article/view/430>.
- Kaus W., *Beyond Engel's Law – A Cross-country Analysis*, „Journal of Socio-Economics” 2013, nr 47, <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2013.10.001>.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Lafay G., *The Measurement of Revealed Comparative Advantages* [w:] *International Trade Modelling*, red. M.G. Dagenais, P.A. Muet, Chapman & Hill, London 1992.
- Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, red. M. Gorynia, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Misala J., *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Morkis G., *Stosowanie systemów zarządzania jakością a konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego* [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, red. I. Szczepaniak, Monografie Programu Wieloletniego 2011–2014, nr 115, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2014.
- Ohlin B., *International and Interregional Trade*, Harvard University Press, Cambridge 1933.
- Pawlak K., Kołodziejczak M., Kołodziejczak W., *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrzspółnotowym*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 1(322).
- Pawlak K., Poczta W., *Konkurencyjność rolnictwa polskiego w kontekście globalizacji i integracji gospodarczej – potencjał i pozycja konkurencyjna*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2020, nr 365 (numer specjalny 4), <https://doi.org/10.30858/zer/130541>.

- Posner M., *International Trade and Technical Change*, „Oxford Economic Paper” 1961, t. 13, nr 3.
- Siggel E., *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, „Journal of Industry, Competitiveness and Trade” 2006, t. 6, nr 2, <https://link.springer.com/article/10.1007/s10842-006-8430-x>.
- Szczepaniak I., *Changes in Comparative Advantages of the Polish Food Sector in World Trade*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy” 2019, t. 14, nr 3, <https://doi.org/10.24136/eq.2019.022>.
- Szczepaniak I., *Comparative Advantages in Polish Export to the European Union – Food Products vs Selected Groups of Non-food Products*, „Oeconomia Copernicana” 2018, t. 9, nr 2, <https://doi.org/10.24136/oc.2018.015>.
- Szczepaniak I., *Differentiation of Food Prices between European Union Countries*, „Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists” 2021, t. 24, nr 1, <https://doi.org/10.5604/01.3001.0015.7068>.
- Szczepaniak I., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach* [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, red. I. Szczepaniak, Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 86, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2018.
- Szczepaniak I., *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne* [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, red. I. Szczepaniak, Program Wieloletni 2011–2014, nr 115, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2014.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Bułkowska M., Kosior K., *Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – wybrane aspekty* [w:] *Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego*, red. I. Szczepaniak, P. Szajner, Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 100, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2019.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Kosior K., *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych*, „Studia BAS” 2018, nr 3(55) [Konkurencyjność polskiej gospodarki, red. A. Grycuk, P. Russe], <https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2018.18>.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Szajner P., *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego* [w:] *Analiza sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej rolnictwa i gospodarki żywnościowej na początku trzeciej dekady XXI wieku*, red. S. Łaba, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2023.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Szajner P., *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego* [w:] *Ocena sytuacji ekonomiczno-produkcyjnej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2021 roku w warunkach pandemii na tle lat poprzednich*, red. M. Podstawka, A. Wrzochalska, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2022.
- Szczepaniak I., Szajner P., *Strategia „Od pola do stołu” w sektorze przetwórstwa spożywczego*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2022.
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics” 1966, nr 80.
- Widodo T., *Comparative Advantage: Theory, Empirical Measures and Case Studies*, „Review of Economic and Business Studies” 2009, nr 4.

Wijnands J.H.M., Verhoog A.D., *Competitiveness of the EU Food Industry. Ex-post Assessment of Trade Performance Embedded in International Economic Theory*, LEI Report 2016–018, LEI Wageningen UR, Wageningen 2016, <https://doi.org/10.18174/369980>.

Wnorowski H., *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy* [w:] *Teoria ekonomii: Makroekonomia*, red. K. Meredyk, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.

Woś A., *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2003.

Akty prawne

Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 15 kwietnia 2023 r. w sprawie zakazu przywozu z Ukrainy produktów rolnych (Dz.U. 2023, poz. 717).

Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 15 września 2023 r. w sprawie zakazu przywozu z Ukrainy produktów rolnych (Dz.U. 2023, poz. 1898).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/870 z dnia 30 maja 2022 r. w sprawie środków tymczasowej liberalizacji handlu będących uzupełnieniem koncesji handlowych mających zastosowanie do ukraińskich produktów na podstawie Układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Współnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony (Dz.Urz. UE L 152).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2023/1077 z dnia 31 maja 2023 r. w sprawie środków tymczasowej liberalizacji handlu będących uzupełnieniem koncesji handlowych mających zastosowanie do ukraińskich produktów na podstawie Układu o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Współnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony (Dz.Urz. UE L 114I).

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/903 z dnia 2 maja 2023 r. wprowadzające środki zapobiegawcze dotyczące niektórych produktów pochodzących z Ukrainy (Dz.Urz. UE L 114I).

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2023/1100 z dnia 5 czerwca 2023 r. wprowadzające środki zapobiegawcze dotyczące niektórych produktów pochodzących z Ukrainy (Dz.Urz. UE L 114I).

Bazy danych i źródła statystyki publicznej

Archiwum kursów średnich – tabela A, Narodowy Bank Polski, <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/kursy/archiwum-tabela-a-csv-xls/>.

FAO Food Price Index, Food and Agriculture Organization, <https://www.fao.org/worldfoodsituation/fao-food-price-index/en>.

Główny Urząd Statystyczny (GUS), *Dziedzina Baza Wiedzy: Handel zagraniczny*, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePages/DBW/HandelZagraniczny.aspx>.

Główny Urząd Statystyczny, *Wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne>.

Główny Urząd Statystyczny, „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2023”, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2023,1,25.html#>.

WITS-Comtrade, World Integrated Trade Solution. Advanced query. Trade data, <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>.

Raporty, dokumenty

European Commission to Establish Solidarity Lanes to Help Ukraine Export Agricultural Goods, European Commission, 2022, https://transport.ec.europa.eu/news/european-commission-establish-solidarity-lanes-help-ukraine-export-agricultural-goods-2022-05-12_en.

EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area, European Commission, 2014, <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area>.

Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Europejski Zielony Ład (COM(2019) 640 final).