



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

*Ocena zmian
konkurencyjności
polskich producentów
żywności
po wejściu do UE*

nr 37

Warszawa 2006



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

***Ocena zmian
konkurencyjności
polskich producentów
żywności
po wejściu do UE***



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Ocena zmian
konkurencyjności
polskich producentów
żywności
po wejściu do UE***

*Praca zbiorowa pod redakcją
dr Iwony Szczepaniak*

Autorzy:

mgr Jadwiga Drożdż

dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM

mgr Danuta Rycombel

mgr inż. Piotr Szajner

mgr Monika Szczególska

dr Iwona Szczepaniak

Konsultacja

prof. dr hab. Roman Urban



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

Warszawa 2006

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

prof. dr hab. Małgorzata Juchniewicz jest pracownikiem
Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie

Pracę zrealizowano w ramach programu wieloletniego
Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa
w zadaniu *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności
na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów*

Celem pracy jest ocena konkurencyjności polskich producentów żywności
na rynku UE i rynkach innych państw w trzy lata po wstąpieniu Polski do UE.

Opracowanie komputerowe
mgr Anna Staszczak

Korekta
Joanna Gozdera

Redakcja techniczna
Krzysztof Kossakowski

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 83-89666-63-4

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

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 500 egz.

Druk: Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB

Oprawa: UWIPAL

Spis treści

1. Uwagi ogólne.....	7
<i>(dr I. Szczepaniak)</i>	
2. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	9
<i>(dr I. Szczepaniak)</i>	
3. Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego.....	19
<i>(dr I. Szczepaniak)</i>	
4. Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów rolnictwa.....	26
<i>(mgr M. Szczególska)</i>	
5. Stan przewag cenowych na rynku wybranych produktów przetwórstwa spożywczego.....	37
<i>(mgr J. Drożdż, mgr M. Szczególska)</i>	
5.1. Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów przemysłu spożywczego	37
5.2. Stan przewag cenowych na rynku produktów wysoko przetworzonych	41
6. Ocena konkurencyjności polskich produktów żywnościowych na rynku amerykańskim	46
<i>(mgr inż. P. Szajner, dr I. Szczepaniak)</i>	
6.1. Charakterystyka rynku amerykańskiego	46
6.2. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi ze Stanami Zjednoczonymi	48
6.3. Pozycja konkurencyjna polskiej żywności na rynku amerykańskim....	52

7. Analiza zasięgu i poziomu subwencjonowania eksportu rolno-spożywczego.....	55
<i>(mgr D. Rycombel, mgr inż. P. Szajner)</i>	
7.1. Monitoring eksportu rolno-spożywczego.....	55
7.2. Subsydia do eksportu.....	58
7.3. Podsumowanie.....	73
8. Konkurencyjność polskich producentów żywności – ocena dotychczasowych badań i komentarz w sprawie przyszłych badań	75
<i>(dr hab. M. Juchniewicz)</i>	
9. Uwagi końcowe	88
<i>(dr I. Szczepaniak)</i>	
Aneks statystyczny	93
Literatura	122

1. Uwagi ogólne

Niniejsze opracowanie jest drugim raportem z wykonania zadania badawczego „Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów”. Zadanie to jest częścią tematu badawczego „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa”¹, który jest częścią Programu Wieloletniego „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”. Badania realizowane w ramach tego Programu będą kontynuowane przez kolejne trzy lata, tj. do roku 2009 włącznie.

Szczegółowy harmonogram zadania badawczego nr 4003 na rok 2006 przewidywał bieżący monitoring i ocenę zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do Unii Europejskiej (UE). Obserwowane w tym okresie zmiany – z uwagi na zbyt krótki czas porównań – nie pozwalają na wnioskowanie o trwałych tendencjach rozwojowych. Trzy lata naszego członkostwa w Unii Europejskiej udowodniły jednak, że polska gospodarka żywnościowa była dobrze przygotowana do akcesji, a krajowi producenci żywności wykazali zarówno istotne przewagi konkurencyjne, jak i duże umiejętności adaptacyjne do funkcjonowania w ramach Wspólnego Rynku Europejskiego (WRE). W efekcie tego, znacznej poprawie uległa ich pozycja na rozszerzonym rynku UE.

Konkurencyjność polskich producentów żywności jest to zdolność rozwijania efektywnego eksportu, a więc zdolność lokowania się krajowych producentów na rynkach zagranicznych. Dlatego w drugim i trzecim rozdziale zajęto się problematyką handlu zagranicznego. Rozdział drugi (dr Iwona Szczepaniak) w sposób syntetyczny przedstawia wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Dane, które posłużyły do oceny tych wyników pochodzą z literatury przedmiotu (głównie z Analiz Rynkowych *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, publikowanych przez IERiGŻ-PIB) i dotyczą lat 2004-2006, w porównaniu do 2003 roku. W rozdziale trzecim (dr Iwona Szczepaniak) zaprezentowano analizę relacji wartości eksportu z Polski, importu do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach rolnictwa i przemysłu spożywczego do wartości produkcji sprzedanej w tych działach. Analiza ta dotyczy zarówno obrotów handlu zagranicznego ogółem, jak i samej wymiany handlowej z UE i została przeprowadzona dla lat 2004-2005 oraz I półrocza 2006 roku. Źródłem danych były informacje Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i Centralnego Inspektoratu Handlu Zagranicznego (CIHZ). Systematyczna ocena ww. relacji bezpośrednio przy-

¹ Pierwszy z raportów opracowanych w ramach tego zadania badawczego, autorstwa I. Szczepaniak, ukazał się w 2005 roku pod tytułem *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, jako nr 15 w serii raportów Programu Wieloletniego 2005-2009, publikowanej przez Wydawnictwo IERiGŻ-PIB w Warszawie.

czynia się do oceny konkurencyjności polskich producentów żywności po przystąpieniu Polski do UE.

Przewagi konkurencyjne polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych mają przede wszystkim charakter przewag cenowych. Źródłem tych przewag są niższe ceny w całym łańcuchu żywnościowym, tj. począwszy od producenta rolnego, poprzez przetwórcę spożywczego, a skończywszy na konsumentach. Kolejne dwa rozdziały skupiają się zatem na analizie stanu przewag cenowych polskich producentów żywności względem producentów w krajach członkowskich UE. W rozdziale czwartym (mgr Monika Szczególska) przedstawiono przewagi cenowe na rynku podstawowych produktów rolnych. Źródłem informacji były dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), opracowywane w ramach Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej. W rozdziale piątym (mgr Jadwiga Drożdż, mgr Monika Szczególska) ukazano przewagi cenowe na rynku wybranych produktów przetwórstwa spożywczego. Materiał do porównań pochodził ze źródeł statystyki polskiej i niemieckiej.

WRE stał się dominującym rynkiem zbytu dla polskiej żywności, ale nie bez znaczenia jest też rola innych rynków zagranicznych. W rozdziale szóstym (mgr inż. Piotr Szajner, dr Iwona Szczepaniak) podjęto się próby oceny konkurencyjności polskich produktów żywnościowych na rynku amerykańskim. Informacje, które posłużyły do tej oceny pochodziły z wielu źródeł literaturowych, jak również z własnych obserwacji Autorów dotyczących amerykańskiego rynku żywnościowego.

Istotnym instrumentem Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), sprzyjającym zarówno równowadze rynkowej, jak i rozwojowi eksportu są subwencje do eksportu wybranych produktów rolno-spożywczych na rynki krajów nienależących do UE. Rozdział siódmy (mgr Danuta Rycombel, mgr inż. Piotr Szajner) charakteryzuje system subwencji, jaki funkcjonuje w eksporcie drobiu, wieprzowiny, wołowiny i cielęciny, zbóż, cukru oraz mleka. Podejmuje również próbę oceny wpływu tych subwencji na konkurencyjność poszczególnych rynków. Źródłem informacji były dane Agencji Rynku Rolnego (ARR).

Integralną część raportu stanowi ocena dotychczasowych badań nad konkurencyjnością polskich producentów żywności, wraz z komentarzem w sprawie przyszłych badań, dokonana przez dr hab. Małgorzatę Juchniewicz, prof. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego (UWM) w Olsztynie. Na podstawie długoletniego doświadczenia naukowo-badawczego, jak również pogłębionych studiów literaturowych, Autorka ustosunkowała się do wielu kwestii związanych z konkurencyjnością polskiego sektora żywnościowego. Równocześnie wskazała obszary, których badanie może wzbogacić przyszłe analizy nad konkurencyjnością polskich producentów żywności.

Raport zamykają uwagi końcowe (dr Iwona Szczepaniak), w których podjęto próbę syntetycznej oceny konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do Unii Europejskiej.

2. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Włączenie Polski do obszaru Wspólnego Rynku Europejskiego (WRE) spowodowało wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu. Było to równoznaczne ze zniesieniem w obrotach z innymi krajami członkowskimi ceł oraz innych ograniczeń handlowych, a także objęciem naszego kraju zewnętrzną taryfą UE i umowami handlowymi zawartymi przez Unię przed dniem rozszerzenia oraz wymówieniem wszystkich umów handlowych zawartych przez Polskę.

Likwidacja wszystkich ograniczeń we wzajemnym handlu produktami rolno-spożywczymi zarówno ze „starymi”, jak i „nowymi” członkami UE, spowodowała, że polskie produkty rolno-spożywcze mogą być bez ograniczeń eksportowane na rynki innych państw członkowskich. Równocześnie artykuły wyprodukowane w tych krajach mogą z kolei bez przeszkód konkurować na polskim rynku z polskimi produktami. Polska otwierając rynek niespełna 40 mln konsumentów (o relatywnie niewielkiej sile nabywczej), otrzymała tym samym swobodny dostęp do rozwiniętego i zamożnego rynku europejskiego, liczącego około 450 mln konsumentów.

Podstawowym problemem polskiej gospodarki żywnościowej stała się zatem kwestia, czy nieuchronna utrata części własnego rynku zostanie zrekompensowana z nadwyżką zwiększonym zbytem na rynkach pozostałych państw członkowskich UE. Z formalnego punktu widzenia warunkiem wystarczającym do lokowania produktów rolno-spożywczych na rynkach krajów członkowskich Unii było spełnienie przez polskich producentów unijnych standardów sanitarnych, weterynaryjnych, fitosanitarnych oraz dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska². Rzeczywiste wykorzystanie możliwości wzrostu eksportu polskiej żywności na rynki pozostałych państw członkowskich UE zależne było jednak od akceptacji polskich produktów przez konsumentów z tych krajów.

W niespełna trzy lata po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej widać wyraźnie, że wejście w struktury WRE okazało się dla polskiej gospodarki żywnościowej korzystne. Wyniki handlu zagranicznego są lepsze od oczekiwanych. Nastąpił silny wzrost eksportu polskich produktów rolno-spożywczych, który z nadwyżką zrekompensował mniejszy wzrost importu tych artykułów produ-

² Wyjątkiem od tej zasady jest przyznanie przez UE okresów przejściowych dla wybranych zakładów przemysłu mleczarskiego, mięsnego, drobiarskiego i rybnego, w których to okresach zakłady te mogą nie spełniać niektórych standardów unijnych, a swoje produkty mogą sprzedawać tylko na rynku krajowym.

kowanych w innych państwach członkowskich UE³. W ten sposób istotnie zwiększył się efektywny popyt na polskie produkty rolno-spożywcze. Wyniki sektora rolno-spożywczego po przystąpieniu Polski do UE potwierdziły zatem dobre jego przygotowanie do prowadzenia działalności na WRE i na większości innych rynków oraz ujawniły przewagi konkurencyjne polskiej gospodarki żywnościowej nad gospodarką żywnościową z innych krajów UE. W efekcie, polscy producenci żywności istotnie poprawili swoją pozycję w rozszerzonej Unii. Wzajemne pełne otwarcie rynków nie było, jak przewidywała część ekonomistów i polityków, hamulcem rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej, a wręcz odwrotnie – stało się dla niej silnym impulsem rozwoju. Świadczą o tym następujące zjawiska (por. tabela 2.1):

- W 2004 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych (przedstawiona w euro) w porównaniu z rokiem 2003 zwiększyła się o ponad 31%. Wolniejszy był wzrost importu, który w tym czasie zwiększył się o blisko 24%. Ten szybki wzrost eksportu w 2004 roku nie był jednorazowym skokiem, spowodowanym impulsem integracyjnym. W kolejnych latach wzrost wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi był kontynuowany. W 2005 roku eksport zwiększył się o ponad 34%, a import o blisko 22%. W 2006 roku następował dalszy wzrost naszej wymiany handlowej, chociaż jego tempo nie było już tak wysokie – eksport wzrósł o 18%, a import o blisko 15%. W ciągu trzech lat eksport produktów rolno-spożywczych zwiększył się ponad dwukrotnie, a import o trzy czwarte.
- Jeszcze szybciej rozwijała się wymiana handlowa z innymi krajami UE. Dostawy żywności z Polski do krajów UE-25 w 2005 roku zwiększyły się w stosunku do roku 2003 niemal dwukrotnie, a przywóz do naszego kraju wzrósł o prawie 56%. W 2006 roku wskaźniki wzrostu obrotów handlowych z tą grupą krajów w porównaniu z rokiem poprzednim wyniosły odpowiednio: eksportu – blisko 22%, a importu – 12%.
- WRE już w pierwszym roku po akcesji stał się dla polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi dominującym rynkiem zaopatrzenia i zbytu. W kolejnych latach naszego członkostwa szybko wzrastał zwłaszcza udział UE-25 w eksporcie tej grupy towarów – z ok. 65% w 2003 roku do przeszło 72%

³ Znaczna aprecjacja złotego, jaka ma miejsce od połowy 2004 r. (średnie notowania kursu EUR w NBP: 2004 r. – 4,5340 zł; 2005 r. – 4,0354 zł; 2006 r. – 3,8951 zł) powoduje, że tempo wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych liczone w PLN jest znacznie niższe niż w EUR, ale i tak można uznać je za bardzo wysokie. Niezależnie jednak od tego, w jakiej walucie liczone są obroty handlu zagranicznego, tempo wzrostu tego eksportu jest wyższe niż zakładały to nawet najbardziej optymistyczne prognozy przedakcesyjne.

w 2004 roku, blisko 74% w 2005 roku i aż ponad 76% w 2006 roku. Udział UE-25 w imporcie produktów rolno-spożywczych był bardziej stabilny i wahał się w tym okresie w granicach 61-63%.

- Rozwój wymiany handlowej z krajami Unii dotyczył nie tylko krajów UE-15, ale i „nowych” państw członkowskich. Członkostwo w UE nadało nowy, bardzo silny i niespodziewany impuls eksportowi polskich produktów rolno-spożywczych do krajów UE-10. W latach 2003-2006 eksport tych produktów do krajów UE-15 zwiększył się o blisko 135%, a do krajów UE-10 wzrósł aż o ponad 165%. Odwrotnie było w imporcie produktów rolno-spożywczych, ale i w tym przypadku miał miejsce zwiększony przywóz tych towarów z obu grup krajów – import z UE-15 zwiększył się o 75,5%, a z UE-10 o 68,5%.
- Przejęta przez zagranicznych producentów część polskiego rynku żywnościowego była znacznie mniejsza niż zdobyta przez polskich producentów część rynku unijnego. W efekcie w latach 2003-2005 znacząco poprawiło się saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi:
 - całkowite z 453,5 mln euro w 2003 roku do 1654,5 mln euro w 2005 roku,
 - z krajami UE-25 odpowiednio z 440,8 mln euro do 1802,7 mln euro,
 - z krajami UE-15 z 193,1 mln euro do 1543,8 mln euro.

W 2006 roku w dalszym ciągu występowała wzrostowa tendencja salda obrotów artykułami rolno-spożywczymi, chociaż jej tempo nie było już tak silne. Całkowite saldo obrotów zwiększyło się o dalsze 28%, a saldo z krajami UE-25 wzrosło o blisko 40%. W rezultacie trzy lata naszego członkostwa w UE zaowocowały blisko pięciokrotnym wzrostem całkowitego salda handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i prawie sześciokrotnym wzrostem salda obrotów z członkami rozszerzonej Wspólnoty.

Wzajemna likwidacja wszystkich ograniczeń dostępu do rynków unijnych oraz konieczność sprostania różnorodnym uwarunkowaniom związanym z dostępem do rynków pozaunijnych okazały się zatem *per saldo* korzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej. Korzyści, osiągnięte w pierwszych trzech latach naszego członkostwa we Wspólnocie, są w dziedzinie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi znacznie większe niż przewidywały to nawet najbardziej optymistycznie prognozy. Wstąpienie w struktury WRE nie spowodowało także zalewu polskiego rynku żywnością importowaną z UE, które to zagrożenie pojawiało się w prognozach przedakcesyjnych.

Tabela 2.1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2006

Wyszczególnienie	2003		2004		2005		2006 ^a	
	w mln euro	2003 = 100	w mln euro	2003 = 100	w mln euro	2004 = 100	w mln euro	2005 = 100
Eksport produktów rolno-spożywczych w tym do UE-25	4 010,4	130,7	5 242,2	134,1	7 028,0	175,2	8 291,2	118,0
z tego do UE-15	2 616,7	143,5	3 781,8	137,3	5 190,8	198,4	6 313,7	121,6
z tego do UE-10	2 041,6	145,4	2 988,2	136,0	4 063,0	199,0	4 788,2	117,8
	575,1	138,0	793,6	142,1	1 127,8	196,1	1 525,5	135,3
Import produktów rolno-spożywczych w tym z UE-25	3 556,9	123,9	4 406,5	121,9	5 373,5	151,1	6 174,4	114,9
z tego z UE-15	2 175,9	125,1	2 763,8	122,6	3 388,1	155,7	3 795,9	112,0
z tego z UE-10	1 848,5	127,1	2 395,9	122,6	2 938,0	158,9	3 244,4	110,4
	327,4	112,4	367,9	122,3	450,2	137,5	551,5	122,5
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	453,5	184,3	835,7	198,0	1 654,5	364,8	2 116,8	127,9
w tym z UE-25	440,8	234,3	1 018,0	177,1	1 802,7	409,0	2 517,8	139,7
z tego z UE-15	193,1	321,0	592,3	189,9	1 125,0	582,6	1 543,8	137,2
z tego z UE-10	247,7	171,9	425,7	159,2	677,7	273,6	974,0	143,7
Udział w eksporcie produktów rolno-spożywczych w procentach								
eksportu do UE-25	65,2	+6,9 p.p.	72,1	+1,8 p.p.	73,9	+8,7 p.p.	76,1	+2,2 p.p.
• eksportu do UE-15	50,9	+6,1 p.p.	57,0	+0,8 p.p.	57,8	+6,9 p.p.	57,8	+0,0 p.p.
• eksportu do UE-10	14,3	+0,8 p.p.	15,1	+1,0 p.p.	16,1	+1,8 p.p.	18,3	+2,2 p.p.
Udział w imporcie produktów rolno-spożywczych w procentach								
importu z UE-25	61,2	+1,5 p.p.	62,7	+0,4 p.p.	63,1	+1,9 p.p.	61,5	-1,6 p.p.
• importu z UE-15	52,0	+2,4 p.p.	54,4	+0,3 p.p.	54,7	+2,7 p.p.	52,5	-2,2 p.p.
• importu z UE-10	9,2	-0,9 p.p.	8,3	+0,1 p.p.	8,4	-0,8 p.p.	9,0	+0,6 p.p.

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych Handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, nr 21-25, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005-2006.

Państwa Europy Zachodniej zawsze były najważniejszym rynkiem zbytu polskich produktów rolno-spożywczych (już w latach 90. udział eksportu do UE-15 sięgał ok. 50% całego eksportu rolno-spożywczego). Drugim pod względem znaczenia rynkiem zbytu dla tych produktów były kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, a przede wszystkim Rosja i Ukraina. Po wprowadzeniu jednak przez Rosję w 2004 roku zakazu importu mięsa i produktów roślinnych z Polski oraz zakazu przywozu polskiego mięsa przez Ukrainę (wprowadzonego w 2005 roku i uchylonego pod koniec 2006 roku)⁴, rola tego rynku zbytu bardzo się zmniejszyła. Sprawa dostępu polskich produktów rolno-spożywczych do „rynków wschodnich” jest wciąż niezwykle ważna, gdyż kraje WNP nadal są obiecującym rynkiem zbytu dla naszej żywności (udział sprzedaży do państw WNP w naszym eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem wynosił: w 2003 roku – blisko 16%, w 2004 roku – ok. 13%, w 2005 roku – ok. 12%, a w 2006 roku zaledwie ok. 10%).

Częściowa utrata „rynków wschodnich” jest bardzo dotkliwa dla polskiego sektora rolno-spożywczego. Dyskusyjne są opinie, że polska gospodarka żywnościowa znalazła już inne rynki zbytu i rynek rosyjski nie jest jej potrzebny. Polscy producenci żywności mają bowiem możliwość dalszego zwiększania podaży eksportowej artykułów rolno-spożywczych, i na rynek rosyjski, i na inne rynki. Embargo na polskie produkty odbija się bezpośrednio na poziomie naszego eksportu, a w konsekwencji na sytuacji ekonomicznej części przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Zakaz importu z Polski może także w długim okresie wpłynąć ograniczająco na poziom produkcji niektórych dziedzin polskiego rolnictwa (przede wszystkim trzody chlewnej oraz owoców i warzyw)⁵.

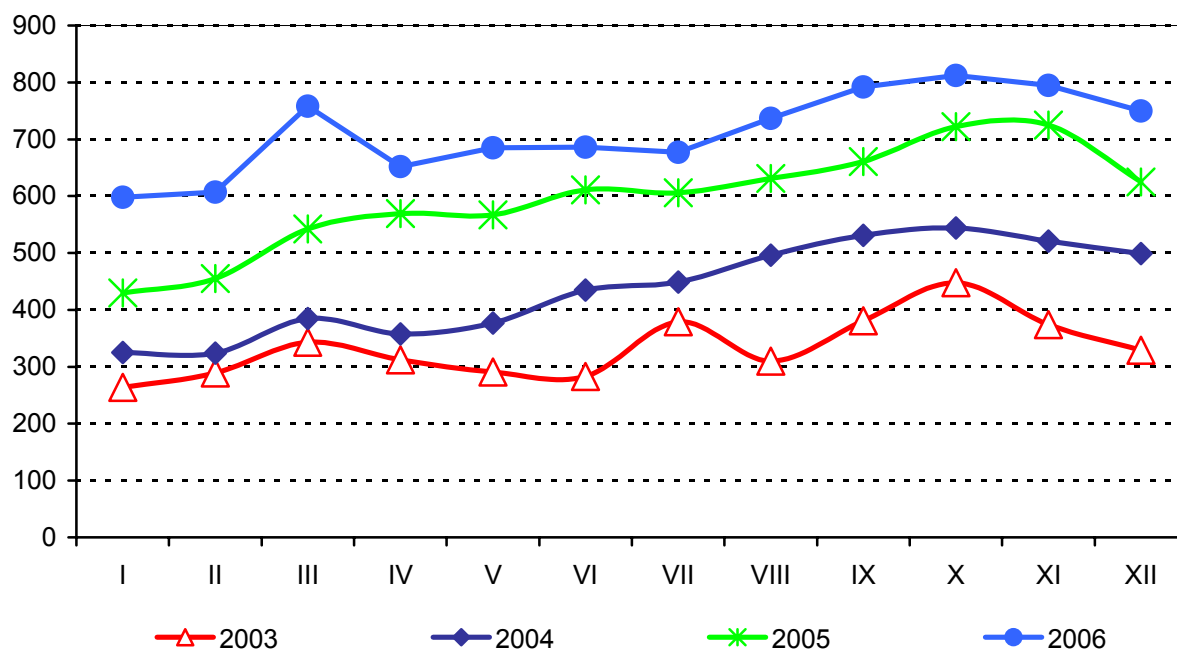
Z danych o eksporcie produktów rolno-spożywczych w poszczególnych miesiącach lat 2003-2006 (por. wykres 2.1) wynika, że wartość tego eksportu począwszy od maja 2004 roku wykazuje zdecydowaną tendencję wzrostową. Rosnąca krzywa wartości tego eksportu wygasła zwykle na przełomie lat, co wynikało przede wszystkim z sezonowości polskiego eksportu rolno-spożywczego. Mimo tych okresowych spadków, średnia miesięczna wartość eksportu z każ-

⁴ Główną przyczyną barier w kontaktach handlowych z Rosją jest duży wpływ polityki na działalność gospodarczą. Narzucane przez Rosjan warunki, które muszą spełnić przedsiębiorstwa eksportujące żywność (standardy weterynaryjne, sanitarne i in.) oraz uciążliwe i ostre kontrole rosyjskich służb utrudniają otrzymywanie uprawnień eksportowych przez przedsiębiorstwa (nawet przez te, które mają prawo eksportu do UE).

⁵ J. Rowiński, *Handel zagraniczny produktami rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego*, [w:] *Polska żywność w natarcu. Raport o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej* (red. R. Urban), Rabobank Polska S.A., Warszawa 2006, s. 24.

dym kolejnym rokiem wzrastała, a w porównaniu z okresem poprzedzającym nasze członkostwo poziom tego eksportu jest ponad dwukrotnie wyższy.

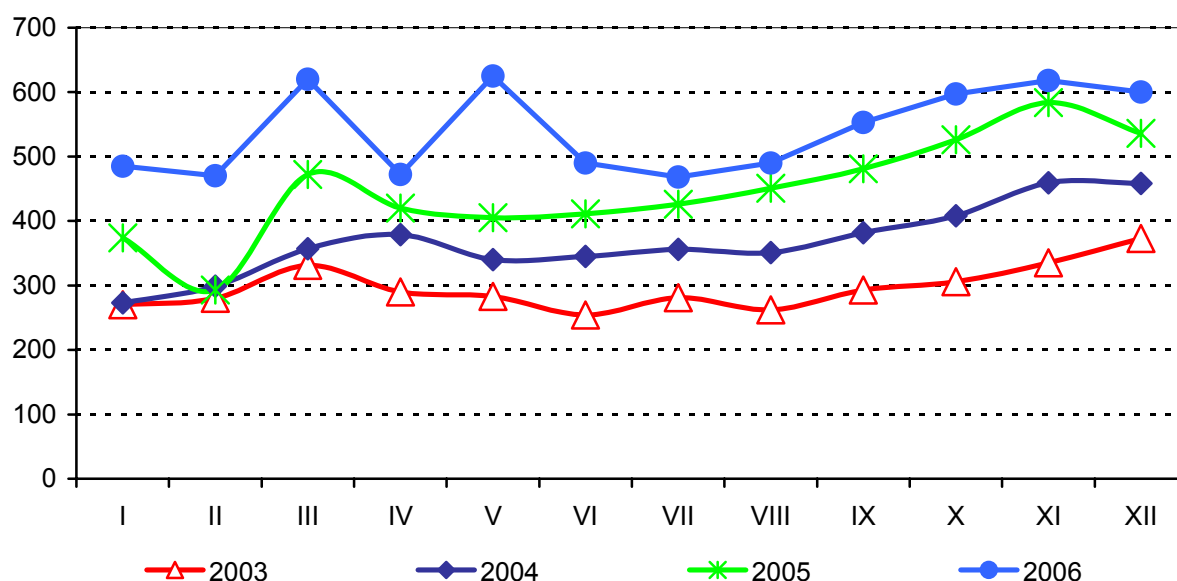
Wykres 2.1. Eksport produktów rolno-spożywczych (w mln euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Opracowań A. Pachnickiego: *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi, MRiRW* (por. strona internetowa www.minrol.gov.pl).

Import produktów rolno-spożywczych po uzyskaniu członkostwa przez Polskę nie ulegał tak dużym zmianom jak eksport. Dane miesięczne za lata 2003-2006 (por. wykres 2.2) świadczą o umiarkowanym wzroście przywozu po 1 maja 2004 roku. W porównaniu z okresem poprzedzającym naszą akcesję średnia miesięczna wartość importu jest obecnie wyższa o blisko 75%. Produkty rolno-spożywcze, importowane z innych państw UE, to w większości nie produkowana w Polsce żywność z innych stref klimatycznych (owoce cytrusowe, winogrona i inne owoce, tłuszcze roślinne, kakao, ekstrakty, esencje i koncentraty kawy i herbaty, wino), produkty wytwarzane w Polsce sezonowo, jak również produkty lokujące się „na najwyższych półkach”. Taka struktura importu świadczy o tym, że polski sektor rolno-spożywczy osiągnął już tak wysoki poziom, że import żywności standardowej, która jest produkowana w Polsce, ma charakter tylko uzupełniający.

Wykres 2.2. Import produktów rolno-spożywczych (w mln euro)



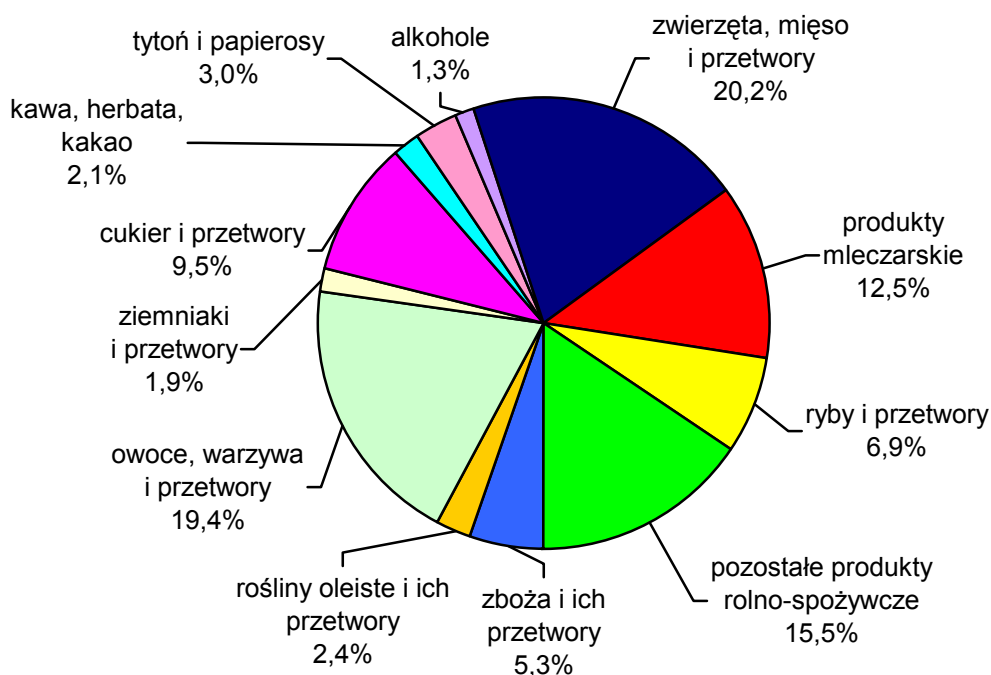
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Opracowań A. Pachnickiego: *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.gov.pl).

Wyniki handlu zagranicznego podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2006 wskazują, że rozwój wymiany handlowej tą grupą produktów był zjawiskiem powszechnym, ale jednocześnie bardzo zróżnicowanym (por. wykres 2.3, aneks 2.1 i 2.2). Zjawisko to świadczy również o zróżnicowaniu konkurencyjności poszczególnych działów produkcji żywności. Pod tym względem zwracają uwagę następujące kwestie:

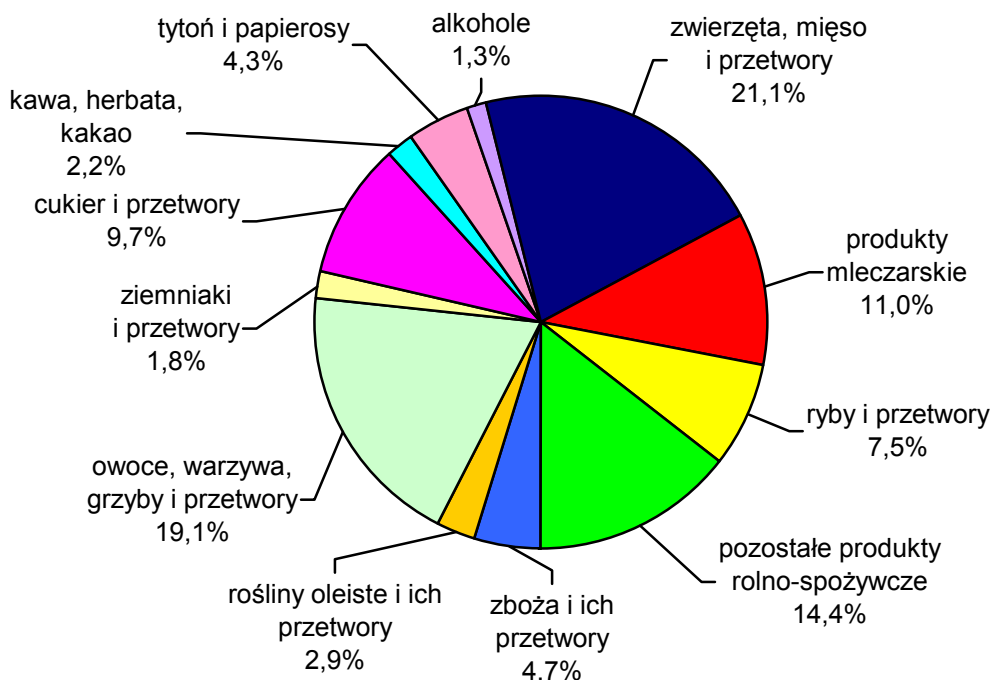
- W strukturze eksportu rolno-spożywczego dominowały produkty pochodzenia roślinnego, chociaż w latach 2004-2005 wyższą dynamikę wzrostu wykazywał eksport produktów pochodzenia zwierzęcego.
- Działami produkcji żywności o szczególnie dużej wartości eksportu były: produkcja i przetwórstwo mięsa, przetwórstwo mleka, produkcja i przetwórstwo owoców oraz warzyw, produkcja cukru i wyrobów cukierniczych oraz produkcja i przetwórstwo ryb. Większość tych działów charakteryzowała się także wysoką dynamiką eksportu.
- Najwyższą dynamiką wzrostu w porównaniu z okresem przedakcesyjnym charakteryzował się eksport roślin oleistych i ich przetworów, tytoniu i papierosów oraz kawy, herbaty i kakao.
- W strukturze importu rolno-spożywczego jeszcze większa była dominacja produktów pochodzenia roślinnego, chociaż latach 2004-2005 znacznie wyższą dynamikę wzrostu wykazywał import produktów pochodzenia zwierzęcego.

Wykres 2.3. Struktura wartości eksportu produktów rolno-spożywczych
(w procentach)

w 2005 roku



w 2006 roku^a



^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z *Analiz Rynkowych Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, nr 24-25, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2006.

- Grupami produktów rolno-spożywczych o szczególnie dużej wartości importu były: rośliny oleiste i ich przetwory, owoce i ich przetwory, ryby i ich przetwory oraz grupa złożona z kawy, herbaty i kakao. Największą dynamikę wzrostu importu odnotowano natomiast w grupie tytoniu i papierosów, mięsa (czerwonego i białego) i jego przetworów, ziemniaków i przetworów ziemniaczanych oraz produktów mleczarskich. W większości działów o wysokiej dynamice importu, zakupy zagraniczne miały charakter surowcowy.
- Działami odznaczającymi się dużą nadwyżką eksportu nad importem były: sektor mięsny (łącznie z drobiarskim), mleczarski, cukrowniczy i cukierniczy oraz owocowo-warzywny. Sektory te należą do niezwykle ważnych branż przemysłu rolno-spożywczego, gdyż w procesie produkcji wykorzystują surowce, dostarczane przez podstawowe dla dochodów rolniczych gałęzie polskiego rolnictwa.
- Głównymi grupami produktów o ujemnym saldzie obrotów handlowych były: rośliny oleiste i ich przetwory, grupa złożona z kawy, herbaty i kakao, ryby i przetwory rybne (w latach 2004-2005) oraz ziemniaki i przetwory (w 2006 roku). Są to branże, których specyfika powoduje, że w największym stopniu uzależnione są one od importu surowców.

J. Rowiński podzielił obroty handlu zagranicznego na obroty produktami przemysłu spożywczego i obroty artykułami rolnymi. Z analizy tych danych wynika, że we wszystkich latach dość stabilny był udział przemysłu, zarówno w eksporcie rolno-spożywczym (ok. 82%), jak i imporcie tej grupy produktów (ok. 65%). Różne natomiast było saldo obrotów handlu zagranicznego i wskaźnik pokrycia importu eksportem. W handlu produktami spożywczymi saldo to już od 1997 roku było dodatnie, a od 2004 roku bardzo szybko wzrastało. Natomiast deficyt w handlu zagranicznym artykułami rolnymi od zawsze był głęboki i taki nadal pozostał. W efekcie, wskaźnik pokrycia importu produktów spożywczych ich eksportem TC (*Trade Coverage*) wykazywał w ostatnich latach tendencję wzrostową, przekraczając w 2005 roku poziom 1,5, a wskaźnik pokrycia importu artykułów rolnych ich eksportem kształtował się poniżej poziomu 1,0 (w latach 2004-2006 wahał się w granicach 0,6-0,7)⁶.

Dynamika handlu zagranicznego wybranymi produktami przemysłu spożywczego w latach 2004-2006 (por. aneks 2.3) wykazuje duże zróżnicowanie. Spośród tych produktów największą dynamikę eksportu odnotowano w grupie odżywek i żywności dietetycznej, olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, wyrobów ciastkarskich, lodów i napojów bezalkoholowych oraz tytoniu i wyrobów tytoniowych. W grupach wyrobów ciastkarskich, lodów i napojów bezalkoholowych wysoka była również dynamika wzrostu importu. W pozostałych grupach produktów zarówno eksport, jak i import wykazują okresowe wahania,

⁶ J. Rowiński, *Handel...*, op. cit., s. 21-22.

czego przykładem jest znaczący wzrost w 2005 roku importu przetworów z mięsa czerwonego i białego oraz soków i napojów owocowych i warzywnych, a w I półroczu 2006 roku istotny wzrost eksportu cukru, słodyczy oraz pieczywa. Okres porównań jest jednak na razie zbyt krótki, by wnioskować na tej podstawie o trwałych tendencjach rozwoju handlu zagranicznego.

Reasumując, handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi był zawsze ważną częścią polskiego handlu zagranicznego. Jednak obroty tą grupą towarów od połowy lat 90. aż do 2002 roku utrzymywały się w zasadzie na zbliżonym poziomie, a utrudnione warunki dostępu do zagranicznych rynków zbytu uniemożliwiały osiągnięcie dodatniego salda obrotów tą grupą towarów.

Sytuacja ta uległa gwałtownej zmianie z dniem wejścia Polski do Unii Europejskiej. Nastąpił wówczas niezwykle szybki wzrost obrotów polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, zarówno eksportu, jak i importu. W wyniku szybko rosnącego eksportu i wolniej rosnącego importu, Polska szybko osiągnęła dodatni bilans obrotów tą grupą artykułów i stała się ich poważnym eksporterem netto. Wskaźnik pokrycia importu produktów rolno-spożywczych eksportem tych produktów w latach 2005-2006 przekroczył 1,3, podczas gdy jeszcze w 2002 roku wynosił on zaledwie ok. 0,9, a w 2003 roku ok. 1,1.

Wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych miał w ostatnich latach poważny wpływ na rozwój całego przemysłu spożywczego. Udział eksportu w produkcji sprzedanej tego przemysłu wykazywał systematyczną tendencję wzrostową i w ciągu lat 2003-2006 zwiększył się o ponad 5 punktów procentowych (z blisko 14% do ok. 19%). W latach 2003-2006 wartość ogółem produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego wzrosła o ok. 35 mld zł, z tego na rynkach zagranicznych ulokowano sprzedaż o wartości blisko 13 mld zł. Wzrost popytu eksportowego stanowił więc w tych latach ok. 40% wzrostu efektywnego popytu na produkty przemysłu rolno-spożywczego.

Tak szybki wzrost eksportu produktów przemysłu spożywczego po wejściu Polski do UE wynika oczywiście z likwidacji wszystkich ograniczeń, zarówno taryfowych, jak i pozataryfowych, w handlu Polski z innymi krajami Unii. Nie mógłby się on jednak dokonać, gdyby polskie produkty nie były akceptowane przez konsumentów z innych krajów i nie były chętnie kupowane na wielu rynkach zagranicznych. W rozwoju eksportu ważną rolę odegrał także reeksport, tj. eksport wyrobów gotowych, wyprodukowanych z surowców importowanych z innych stref klimatycznych (szczególnie dotyczy to przetworów rybnych, owocowo-warzywnych, przetwórstwa kawy i herbaty, produkcji przypraw).

Rozwój eksportu produktów rolno-spożywczych i znacząca poprawa salda obrotów handlu zagranicznego świadczą o dużej konkurencyjności polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych. Wskazują, że nasza oferta eksportowa jest zarówno bezpieczna i dobra jakościowo, jak i atrakcyjna cenowo dla zagranicznych konsumentów.

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

Konkurencja jest podstawowym mechanizmem ekonomicznym gospodarki rynkowej, od której wywodzi się i której elementem jest konkurencyjność. Konkurencyjność najczęściej odnoszona jest do rynku zagranicznego lub globalnego, ale istnieje również pogląd, że o sukcesie na tych rynkach decyduje wcześniej wygrana walka konkurencyjna na rynku krajowym i regionalnym. Z powszechnie cytowanej definicji OECD wynika z kolei, że konkurencyjność gospodarki to zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, a więc realizowania znaczącego eksportu i utrzymania wysokiego poziomu i tempa wzrostu popytu wewnętrznego, bez pogorszenia salda obrotów bieżących⁷.

Konkurencyjność polskich producentów żywności można określić zatem jako zdolność lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich – oraz zdolność rozwijania efektywnego eksportu.

Wielu ekonomistów uważa, że konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego nie można badać przy pomocy znanych z literatury metod analizy konkurencyjności zewnętrznej, ponieważ Polska dołączając do strefy Wspólnego Rynku Europejskiego znalazła się na obszarze, na którym występują jednolite warunki konkurencji dla wszystkich uczestników życia gospodarczego. Silniejsza pozycja konkurencyjna na tym rynku może wynikać jedynie z takich uwarunkowań, jak: korzystniejsze warunki naturalne, dogodniejsza lokalizacja względem rynków zaopatrzenia i zbytu, stosowanie bardziej innowacyjnych i efektywniejszych technologii, wyższy kapitał intelektualny, niższe koszty pracy. W dziedzinie gospodarki żywnościowej do roku 2012 na obszarze UE nie będą wprawdzie istniały w pełni jednolite warunki konkurencji, ale nasz rynek krajowy już teraz wykazuje duże podobieństwo do WRE.

Zgodnie z metodologią przyjętą w poprzednim raporcie⁸, na potrzeby analizy konkurencyjności polskich producentów żywności po przystąpieniu Polski do UE zdecydowano się na systematyczną ocenę następujących relacji:

- relacji wartości eksportu z Polski (ogółem i do UE-25), importu do Polski (ogółem i z UE-25) oraz salda tych obrotów w głównych działach rolnictwa do wartości produkcji sprzedanej w tych działach;

⁷ E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, PWN, Warszawa 2002.

⁸ I. Szczepaniak, *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Raport PW, nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.

- relacji wartości eksportu z Polski (ogółem i do UE-25), importu do Polski (ogółem i z UE-25) oraz salda tych obrotów w głównych działach przemysłu spożywczego do wartości produkcji sprzedanej w tych działach.

Podstawowe działy produkcji rolniczej charakteryzują się bardzo zróżnicowaną konkurencyjnością (por. aneks 3.1 i 3.2). Relacja wartości wymiany zagranicznej do wartości sprzedaży produktów rolnictwa wskazuje, że silną orientację eksportową w latach 2004-2006 wykazywały takie działy produkcji rolniczej, jak: produkcja owoców i warzyw, chów bydła i cieląt oraz owiec i kóz. Znaczący był również eksport koni. W tych działach, z wyjątkiem sektora produkcji owoców, występowała duża nadwyżka eksportu nad importem. W sektorze produkcji owoców, mimo dużego eksportu, odnotowano ujemne saldo obrotów, co związane jest z wysoką pozycją importu owoców pochodzących z innych stref klimatycznych.

Tabela 3.1. Produkty rolnictwa o najwyższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (powyżej 25%)

Wyszczególnienie	Rok	Udział procentowy wyników handlu zagranicznego w wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych)		
		eksport	import	eksport netto
Warzywa	2004	33,0	19,6	13,4
	2005	31,2	17,1	14,1
	I-VI 2006 ^a	26,6	23,2	3,4
Owoce	2004	37,0	87,3	-50,3
	2005	30,7	79,0	-48,3
	I-VI 2006 ^a	22,8	71,2	-48,4
Bydło i cielęta	2004	30,9	0,4	30,5
	2005	29,1	0,7	28,4
	I-VI 2006 ^a	30,6	0,2	30,4
Owce i kozy	2004	104,9	5,4	99,5
	2005	90,6	0,4	90,2
	I-VI 2006 ^a	99,6	0,2	99,4
Konie	2004	86,5	7,7	78,8
	2005	63,5	3,9	59,6
	I-VI 2006 ^a	58,8	3,0	55,8

^a dane wstępne

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

Pozostałe grupy produktów rolnictwa charakteryzowały się znacznie niższą orientacją eksportową, chociaż w 2005 roku znaczący był również eksport zbóż, w tym zwłaszcza owsa i żyta. Niewielka była także w tych sektorach, z wyjątkiem zbóż (za sprawą kukurydzy) i ziemniaków, rola importu. W sektorze produkcji ziemniaków, głównie z powodu dużego importu ziemniaków odmian wczesnych, odnotowano znaczące ujemne saldo wymiany zagranicznej.

Tabela 3.2. Produkty rolnictwa o przeciętnym i najniższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (poniżej 25%)

Wyszczególnienie	Rok	Udział procentowy wyników handlu zagranicznego w wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych)		
		eksport	import	eksport netto
Zboża	2004	3,5	18,2	-14,7
	2005	17,1	11,8	5,3
	I-VI 2006 ^a	10,2	13,8	-3,6
Ziemniaki	2004	2,0	3,5	-1,5
	2005	0,7	8,1	-7,4
	I-VI 2006 ^a	0,7	16,9	-16,2
Trzoda chlewna	2004	0,7	0,9	-0,2
	2005	1,4	1,5	-0,1
	I-VI 2006 ^a	3,2	0,8	2,4
Drób	2004	1,1	3,0	-1,9
	2005	1,3	3,3	-2,0
	I-VI 2006 ^a	1,8	3,6	-1,8
Jaja	2004	4,4	1,8	2,6
	2005	7,5	3,3	4,2
	I-VI 2006 ^a	9,6	3,4	6,2
Mleko	2004	0,5	0,0	0,5
	2005	1,9	0,0	1,9
	I-VI 2006 ^a	1,8	0,2	1,6

^a dane wstępne

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

Poszczególne działy przetwórstwa spożywczego również charakteryzują się bardzo zróżnicowaną konkurencyjnością (por. aneks 3.3-3.6). Relacja wartości wymiany zagranicznej wybranymi produktami przemysłu spożywczego do wartości ich sprzedaży wskazuje, że szczególnie silną orientację eksportową w latach 2004-2006 wykazywały takie branże przemysłu spożywczego, jak: przetwórstwo ryb, przetwórstwo ziemniaków i produkcja skrobi, produkcja soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja

pieczywa cukierniczego trwałego oraz czekolady i pozostałych słodczy, przetwórstwo kawy i herbaty, a także produkcja przypraw oraz odżywek i żywności dietetycznej. Równocześnie większość tych branż zależna była od importu surowców.

Tabela 3.3. Działy przemysłu spożywczego o najwyższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (powyżej 25%)

Wyszczególnienie	Rok	Udział procentowy wyników handlu zagranicznego w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		eksport	import	eksport netto
Ryby i przetwory rybne	2004	61,5	64,8	-3,3
	2005	58,3	65,4	-7,1
	I-VI 2006 ^a	57,8	63,6	-5,8
Skrobia i przetwory ziemniaczane	2004	33,2	20,1	13,1
	2005	41,2	29,4	11,8
	I-VI 2006 ^a	52,0	38,5	13,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	2004	43,7	10,7	33,0
	2005	39,6	13,9	25,7
	I-VI 2006 ^a	42,2	14,8	27,4
Przetwory owocowo-warzywne	2004	42,2	13,4	28,8
	2005	34,9	15,5	19,4
	I-VI 2006 ^a	41,9	17,0	24,9
Karma dla zwierząt domowych	2004	30,6	18,2	12,4
	2005	38,1	21,9	16,2
	I-VI 2006 ^a	38,6	20,2	18,4
Pieczywo cukiernicze trwałe	2004	51,8	15,8	36,0
	2005	58,0	15,9	42,1
	I-VI 2006 ^a	62,1	16,4	45,7
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	2004	29,8	25,0	4,8
	2005	28,1	25,3	2,8
	I-VI 2006 ^a	27,1	25,9	1,2
Herbata i kawa	2004	51,8	100,7	-48,9
	2005	59,6	111,5	-51,9
	I-VI 2006 ^a	63,6	109,8	-46,2
Przyprawy	2004	27,6	30,1	-2,5
	2005	28,6	25,2	3,4
	I-VI 2006 ^a	23,8	26,4	-2,6
Odżywki oraz żywność dietetyczna	2004	17,6	24,6	-7,0
	2005	54,0	24,7	29,3
	I-VI 2006 ^a	52,5	16,6	35,9

^a dane wstępne

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

Podstawowe działy przemysłu spożywczego charakteryzowały się w latach 2004-2006 konkurencyjnością zbliżoną do przeciętnej w całej gospodarce żywnościowej. Należały do nich takie sektory produkcji żywności, jak: produkcja mięsa (w tym zarówno czerwonego, jak i drobiowego), produkcja olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, przetwórstwo mleka, produkcja cukru oraz produkcja napojów spirytusowych i wyrobów tytoniowych.

Jednocześnie w niektórych tych sektorach (produkcja olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, cukru oraz wyrobów tytoniowych) dało się zauważyć zjawisko znaczącego wzrostu udziału eksportu w sprzedaży, co w przyszłych okresach może skutkować przemieszczeniem się ich do grupy branż o najwyższej konkurencyjności.

Tabela 3.4. Działy przemysłu spożywczego o przeciętnym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (od 15 do 25%)

Wyszczególnienie	Rok	Udział procentowy wyników handlu zagranicznego w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		eksport	import	eksport netto
Mięso czerwone	2004	12,5	10,9	1,6
	2005	17,3	12,7	4,6
	I-VI 2006 ^a	18,7	11,1	7,6
Mięso drobiowe	2004	21,1	7,5	13,6
	2005	25,4	6,6	18,8
	I-VI 2006 ^a	22,9	6,4	16,5
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	2004	9,8	45,5	-35,7
	2005	20,4	42,0	-21,5
	I-VI 2006 ^a	28,2	40,8	-12,6
Mleko i przetwory z mleka	2004	17,0	3,2	13,8
	2005	21,9	3,5	18,4
	I-VI 2006 ^a	18,7	3,6	15,1
Cukier	2004	14,9	1,7	13,2
	2005	20,3	2,6	17,6
	I-VI 2006 ^a	24,5	3,5	21,0
Napoje spirytusowe	2004	13,4	8,7	4,7
	2005	15,4	10,7	4,7
	I-VI 2006 ^a	16,0	9,9	6,1
Tytoń i wyroby tytoniowe	2004	16,4	32,7	-16,3
	2005	23,1	21,6	1,5
	I-VI 2006 ^a	43,3	23,9	19,4

^a dane wstępne

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

Tabela 3.5. Działy przemysłu spożywczego o najniższym udziale wartości eksportu w wartości sprzedaży (poniżej 15%)

Wyszczególnienie	Rok	Udział procentowy wyników handlu zagranicznego w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)		
		eksport	import	eksport netto
Przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	2004	7,9	0,7	7,2
	2005	6,9	1,2	5,6
	I-VI 2006 ^a	7,0	0,9	6,1
Lody	2004	8,5	2,2	6,3
	2005	14,6	3,5	11,0
	I-VI 2006 ^a	18,6	5,6	13,0
Przetwory zbożowe	2004	5,6	7,3	-1,7
	2005	8,6	7,6	0,9
	I-VI 2006 ^a	9,1	7,9	1,2
Pasze dla zwierząt hodowlanych	2004	0,0	23,9	-23,9
	2005	0,0	23,3	-23,3
	I-VI 2006 ^a	0,0	21,5	-21,5
Pieczywo świeże	2004	0,4	0,3	0,1
	2005	0,4	0,4	0,0
	I-VI 2006 ^a	0,5	0,4	0,1
Wyroby ciastkarskie	2004	6,3	0,8	5,5
	2005	11,5	1,6	9,8
	I-VI 2006 ^a	12,8	2,9	9,9
Makarony	2004	11,8	13,2	-1,4
	2005	14,6	18,5	-3,9
	I-VI 2006 ^a	10,8	19,3	-8,5
Wina	2004	1,4	41,1	-39,7
	2005	2,5	65,2	-62,7
	I-VI 2006 ^a	1,4	43,5	-42,1
Piwo i sód	2004	2,4	4,7	-2,3
	2005	2,4	3,6	-1,2
	I-VI 2006 ^a	2,6	4,0	-1,4
Napoje bezalkoholowe	2004	7,8	3,2	4,6
	2005	11,0	4,6	6,4
	I-VI 2006 ^a	12,2	5,0	7,2

^a dane wstępne

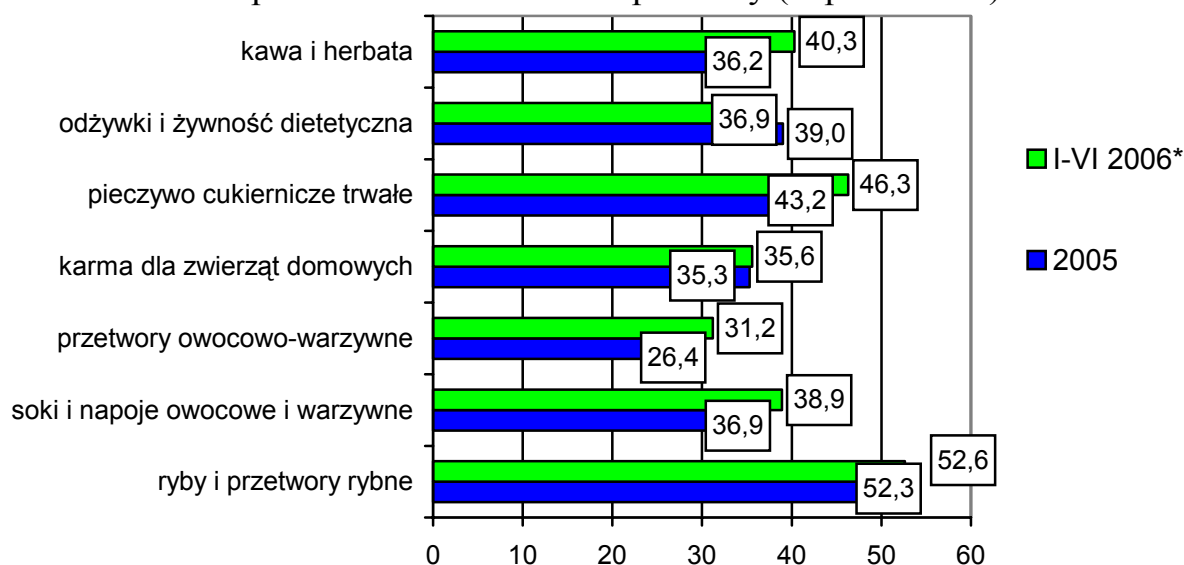
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: zestawień wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych), dokonanych przez J. Drożdż w oparciu o niepublikowane dane GUS oraz zestawień wyników handlu zagranicznego produktów żywnościowych, dokonanych przez P. Szajnera w oparciu o dane CIHZ.

Działami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności i niewykazującymi cech orientacji eksportowej w latach 2005-2006 z kolei były: produkcja przetworów mięsnych (zarówno z mięsa czerwonego, jak i drobiowego), produkcja lodów (choć ich eksport w I półroczu 2006 roku znacząco wzrósł), produkcja przetworów zbożowych i makaronów, produkcja pieczywa świeżego,

produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych, sektor winiarski i piwowarski oraz produkcja napojów bezalkoholowych.

Relacje wyników handlu zagranicznego wybranymi produktami rolnictwa i przemysłu spożywczego z krajami członkowskimi Unii Europejskiej do wartości sprzedaży tych produktów w 2005 roku i w I półroczu 2006 roku potwierdzają zaobserwowane zróżnicowanie orientacji eksportowej poszczególnych działów rolnictwa i przemysłu spożywczego. Wśród produktów rolnictwa najwyższą orientacją eksportową do UE charakteryzowała się produkcja owoców i warzyw oraz bydła i cieląt (por. aneks 3.7-3.8). Spośród produktów przemysłu spożywczego najwyższy udział eksportu do UE w przychodach ze sprzedaży odnotowano w następujących działach: przetwórstwo ryb, produkcja soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego, odżywek i żywności dietetycznej oraz kawy i herbaty (por. aneks 3.9-3.12). Większość tych branż zależna była również od importu surowców z Unii.

Wykres 3.1. Działy przemysłu spożywczego o najwyższym udziale wartości eksportu do UE w wartości sprzedaży (w procentach)



* dane wstępne

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

Analiza udziału wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi z UE-25 w całkowitych obrotach tą grupą produktów, zarówno w 2005 roku, jak i w I półroczu 2006 roku (por. aneks 3.13-3.14) potwierdza natomiast powszechny i dominujący udział w tej wymianie krajów Wspólnoty.

4. Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów rolnictwa

Ceny na polskim rynku rolnym są jednym z czynników decydujących o pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki żywnościowej. Na potrzeby analizy konkurencyjności polskich producentów żywności, przedstawionej w tym raporcie, prowadzona jest systematyczna obserwacja relacji krajowych cen producenta podstawowych produktów rolnictwa do cen tych produktów osiąganych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Analiza ta prowadzona jest zarówno w układzie rocznym, jak i w układzie kwartalnym. Źródłem informacji są przede wszystkim dane pochodzące ze Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej.

W większości działów produkcji rolnej ceny producenta są w Polsce niższe niż w rozwiniętych krajach UE. Wprawdzie po wejściu do UE nasze przewagi cenowe na poziomie rolnictwa nieco obniżyły się, głównie z powodu coraz silniejszej waluty krajowej, ale wciąż są one znaczące i dotyczą większości produktów rolnych. Uczestnictwo Polski we Wspólnym Rynku Ekonomicznym powoduje jednak, że ceny płacone polskim rolnikom będą z każdym rokiem bliższe cenom płaconym rolnikom państw członkowskich UE (choć ceny unijne także nie są jednolite), a nasze przewagi cenowe na tym rynku będą stopniowo zmniejszać się.

4.1. Pszenica konsumpcyjna

W 2005 roku średnia cena pszenicy konsumpcyjnej w Unii Europejskiej wyniosła 110 euro/t i utrzymywała się na stabilnym poziomie. Była ona nieco niższa od średniej ceny zanotowanej w II półroczu 2004 roku (o ok. 5%) i zdecydowanie niższa od poziomu cen z I półroczu 2004 roku (o ok. 15%). W 2006 roku średnia cena pszenicy w UE-25 wzrosła do 123 euro/t, tj. była o 12% wyższa od średniej w 2005 roku. Zwyżka cen pszenicy, podobnie jak i pozostałych zbóż, była skutkiem niskich plonów spowodowanych niekorzystnymi warunkami pogodowymi. W III kwartale 2006 roku średnia cena pszenicy w Unii wzrosła o ok. 5% w stosunku do II kwartału, a w IV kwartale w stosunku do III kwartału nastąpił jej wzrost o kolejne 20%.

W Polsce ceny pszenicy kształtowały się najczęściej na poziomie niższym niż w UE-25, ale kierunki ich zmian, pomimo różnic w natężeniu, były te same. Średnia cena pszenicy konsumpcyjnej w Polsce w 2005 roku wyniosła 96 euro/t i stanowiła 87% średniej europejskiej. Podobnie jak w całej Unii była ona niższa od średniej ceny w II półroczu 2004 roku. W sierpniu 2004 roku także w Polsce

nastąpił charakterystyczny spadek cen, kiedy to w stosunku do lipca ceny pszenicy obniżyły się o 32% (z poziomu 146 euro/t do 99 euro/t). Przez kolejne pół roku w Polsce utrzymywał się nieznaczny trend wzrostowy cen pszenicy, a w lutym 2005 roku ich poziom osiągnął 104 euro/t. W kolejnych miesiącach aż do listopada 2005 roku ceny utrzymywały się na poziomie ok. 93 euro/t. W pierwszych trzech kwartałach 2006 roku średnia cena pszenicy w Polsce wyniosła 110 euro/t i była niższa od średniej ceny unijnej o ok. 5%. W IV kwartale cena w Polsce wzrosła aż do 152 euro/t i była już o blisko 5% wyższa od średniej ceny dla całej Wspólnoty (145 euro/t). Wskutek niskich zbiorów zbóż, spowodowanych niekorzystnymi warunkami klimatycznymi, ceny pszenicy – podobnie jak wszystkich zbóż – rosły w Polsce w szybszym tempie niż w Unii. Średnia cena pszenicy w Polsce w 2006 roku wyniosła 120 euro/t i była tylko o 2,2% niższa od ceny unijnej.

Ceny polskiej pszenicy nie są konkurencyjne względem cen osiągniętych w krajach UE-9 (za wyjątkiem cen w Słowenii). Najmniej konkurencyjni jesteśmy w stosunku do cen notowanych na Węgrzech (w 2006 r. ceny w Polsce były wyższe aż o 23%), na Słowacji (wyższe o 14%) oraz w Czechach (wyższe o 10%). Polska pszenica nie była również konkurencyjna cenowo względem pszenicy produkowanej w Finlandii (w 2006 r. różnica cen o 6% na niekorzyść Polski) oraz w Austrii (ceny zbliżone do siebie w obu państwach). Natomiast w porównaniu z cenami w większości państw UE-15 pszenica w Polsce była tańsza, choć można zauważyć, że w omawianym okresie różnice te zmniejszały się. Najbardziej konkurencyjne ceny osiągnęliśmy w stosunku do cen notowanych w Portugalii (w 2006 r. pszenica polska była o 20% tańsza), we Włoszech (różnica o 14%) oraz w Wielkiej Brytanii (różnica o 11%).

4.2. Jęczmień paszowy

Średnia cena jęczmienia paszowego w Unii Europejskiej w 2005 roku wyniosła 105 euro/t i była zbliżona do średniej uzyskanej w II półroczu 2004 roku. Generalnie ceny jęczmienia paszowego utrzymywały się na stabilnym poziomie przez blisko 2 lata aż do sierpnia 2006 roku. Średnia cena jęczmienia we Wspólnocie w I-III kw. 2006 roku oscylowała wokół 108 euro/t, natomiast w IV kwartale tego roku nastąpił jej wzrost o ponad 20%, tj. do 131 euro/t.

Ceny jęczmienia paszowego w Polsce zachowywały się podobnie jak średnie ceny unijne. W sierpniu 2004 roku także nastąpił ich spadek, jednak w naszym kraju dynamika tego spadku była wyższa i w stosunku do lipca wyniosła 22% (obniżka ze 114 euro/t do 88 euro/t). Następnie do końca 2004 roku ceny jęczmienia paszowego w Polsce rosły. W 2005 roku średnia roczna cena

jęczmienia paszowego w Polsce wyniosła 91 euro/t, co stanowiło 87% średniej europejskiej. W trzech pierwszych kwartałach 2006 roku średnia cena jęczmienia paszowego w Polsce wyniosła 94 euro/t i była niższa od średniej europejskiej o 12%. W czwartym kwartale wzrosła do 122 euro/t i dalej była niższa od średniej dla całej Unii, ale już tylko o ok. 9%.

W latach 2005 i 2006 stan przewag cenowych polskich producentów jęczmienia paszowego w stosunku do producentów z innych państw UE utrzymywał się na dosyć stabilnym poziomie. Ponad 10-procentowe różnice cen na korzyść Polski zanotowano w stosunku do aż 10 państw Unii. Polski jęczmień był tańszy o więcej niż 20% niż we Włoszech, Portugalii, Irlandii, Hiszpanii, Grecji oraz Holandii. Poziom cen jęczmienia w Polsce był zbliżony do cen notowanych na Litwie i w Estonii, a wyższy od cen łotewskich (o 6%), czeskich (o 12%), słowackich (o 15%) oraz węgierskich (również o 15%).

4.3. Kukurydza paszowa

W 2005 roku średnia roczna cena kukurydzy w UE wyniosła 112 euro/t i była niższa od średniej za II półrocze 2004 roku (120 euro/t) o ok. 9%. W I-III kw. 2006 roku średnia cena w UE kształtowała się na poziomie 120 euro/t, natomiast w IV kwartale wyniosła już 144 euro/t. Wzrost cen w ostatnim kwartale ubiegłego roku był spowodowany, tak jak i pozostałych zbóż, niskimi plonami na skutek niekorzystnych warunków klimatycznych. Średnia cena kukurydzy w całym 2006 roku wyniosła 126 euro/t i była o 12% wyższa niż w 2005 roku.

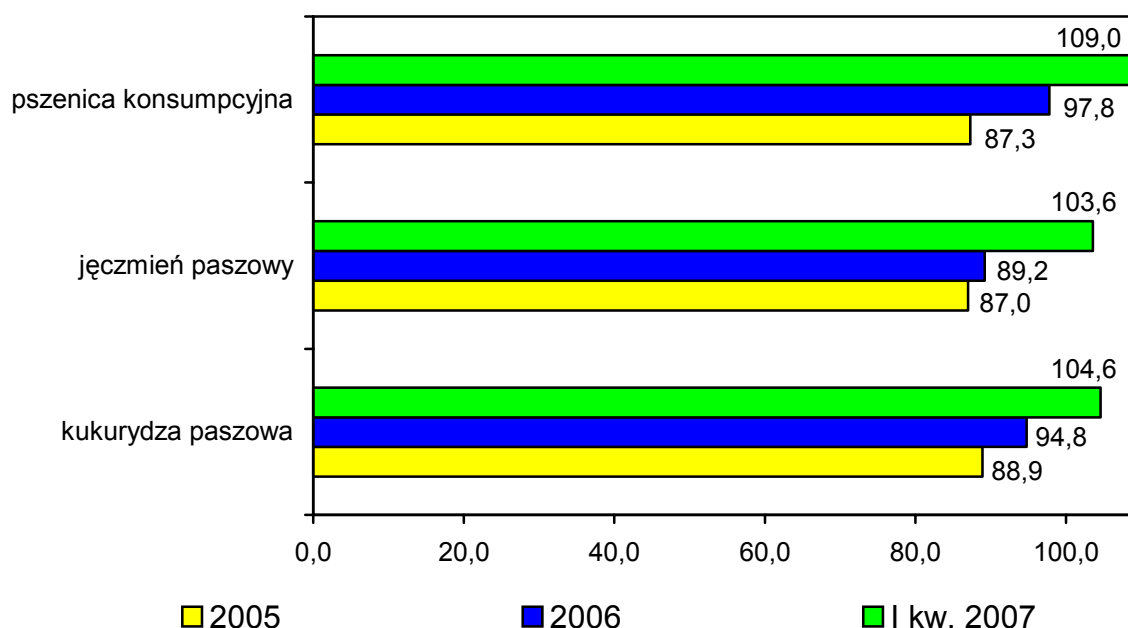
W Polsce średnia cena kukurydzy w 2005 roku wynosiła 100 euro/t, co stanowiło ok. 90% poziomu średniej ceny europejskiej. Jednocześnie była ona o 15% niższa od średniej zanotowanej w Polsce w II półroczu 2004 roku (118 euro/t). W I-III kw. 2006 roku średnia cena kukurydzy paszowej w Polsce wyniosła 111 euro/t i była ona o 8% niższa od średniej unijnej. W IV kwartale cena kukurydzy paszowej w Polsce wzrosła do 146 euro/t i nieznacznie (o 1%) przewyższyła średnią cenę we Wspólnocie. Kształt krzywej zmian cen w Polsce pokrywa się z przebiegiem wahań cen w UE-25, lecz przybiera nieco inne wartości. Spadek cen w Polsce w 2004 roku miał większą siłę i wyniósł 37% (z 154 euro/t w lipcu do 97 euro/t w listopadzie). Podobnie, wzrost cen w IV kwartale 2006 roku w stosunku do III kwartału był w Polsce silniejszy (o 17%) niż średnio w Unii (o ok. 10%).

Ceny polskiej kukurydzy paszowej są konkurencyjne względem jej cen w większości państw w UE-25. W 2005 roku w porównaniu z II półroczem 2004 roku nastąpił wzrost przewag cenowych kukurydzy oferowanej przez polskich

producentów wobec wszystkich państw Unii, z wyjątkiem Słowacji. W 2006 roku natomiast ceny kukurydzy w Polsce wzrastały szybciej niż w pozostałych krajach członkowskich. Jednakże w dalszym ciągu ceny kukurydzy w Polsce były o 10% i więcej niższe od cen notowanych w Portugalii, Hiszpanii, we Włoszech, w Belgii, we Francji, na Litwie i w Niemczech. Poziom polskich cen pozostaje zbliżony do cen w Grecji i Słowenii. Natomiast niekonkurencyjni jesteśmy w stosunku do producentów w Czechach, na Słowacji oraz na Węgrzech, a różnice cen wobec tych państw przekraczają 10% (w stosunku do Czech) i 20% (Słowacja i Węgry) na niekorzyść producentów polskich.

Niskie zbiory zbóż w 2006 roku spowodowały znaczący wzrost ich cen w całej Unii Europejskiej. W Polsce wzrost ten miał szczególnie silny charakter – w I kwartale 2007 roku cena pszenicy konsumpcyjnej wzrosła do 165,9 euro/t, jęczmienia paszowego do 144,7 euro/t, a kukurydzy paszowej do 158,2 euro/t. Tak wysoki wzrost cen był przyczyną utraty w 2007 roku konkurencyjności cenowej przez polskich producentów zbóż (por. wykres 4.1).

Wykres 4.1. Relacja procentowa średnich cen podstawowych rodzajów zbóż w Polsce do cen tych produktów w UE-25 w latach 2005-2006 oraz w I kwartale 2007 roku^a



^a Dane dotyczą 1-12 tygodnia 2007 r. i dołączono je już w trakcie druku raportu (ze względu na znaczący wzrost cen zbóż w Polsce i związaną z tym utratę w 2007 r. konkurencyjności cenowej przez polskich producentów zbóż).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

4.4. Mleko

Po rozszerzeniu Unii ceny skupu mleka w Polsce wzrosły o 22%, tj. z 16,9 euro/100 kg w maju 2004 roku do 20,7 euro/100 kg w czerwcu tego roku. Od tego czasu utrzymuje się wzrostowy trend cen mleka w Polsce, z sezonowymi obniżkami w okresie wiosenno-letnim. W 2005 roku średnia cena mleka w Polsce wyniosła 24,9 euro/100 kg, a w 2006 roku wzrosła o 2%, tj. do 25,4 euro/100 kg. Podobnie wzrostowa tendencja cen mleka zauważalna jest na Słowacji i w Czechach. Ceny w Polsce są porównywalne z cenami słowackimi. Obserwuje się również powolną tendencję zbliżania się cen polskich do cen czeskich. W II połowie 2004 roku różnica pomiędzy nimi nie przekraczała 10%, a w 2006 roku wynosiła już tylko 5,3% na korzyść Polski. Tendencja wyrównywania się cen mleka na Wspólnym Rynku Europejskim jest wyraźnie widoczna wtedy, gdy porówna się ceny mleka w Polsce i w Niemczech. Następuje sukcesywny wzrost cen w Polsce, zaś ich spadek u naszych zachodnich sąsiadów. W okresie trzech lat od rozszerzenia Unii zmniejszyły się przewagi cenowe polskich producentów mleka wobec naszego zachodniego sąsiada. W II połowie 2004 roku ceny w Polsce stanowiły 79% cen niemieckich, natomiast w 2006 roku relacja ta wyniosła już 94%. Podobnie obniża się konkurencyjność cenowa względem oferty francuskich producentów mleka.

4.5. Mięso wieprzowe

W 2005 roku przeciętna cena mięsa wieprzowego w UE-25 wyniosła 139 euro/100 kg i była o 5% niższa od średniej za II półrocze 2004 roku (146 euro/100 kg). Natomiast średnia cena w 2006 roku wyniosła 145 euro/100 kg i była zbliżona do ceny z II połowy 2004 roku. Ceny wieprzowiny wzrastały każdego roku w miesiącach czerwiec-wrzesień, na skutek sezonowości. W 2004 roku średni poziom cen w ww. miesiącach wynosił ok. 150 euro/100 kg, w 2005 roku ok. 142-145 euro/100 kg, a w 2006 roku sięgał 157 euro/100 kg. W sierpniu 2006 roku zanotowano wyraźne maksimum średnich cen miesięcznych (co nie miało miejsca w latach poprzednich), które wyniosło 163 euro/100 kg. Był to najwyższy poziom średnich cen miesięcznych mięsa wieprzowego w UE-25 w analizowanym okresie. W IV kwartale 2006 roku ceny wieprzowiny w UE obniżyły się do poziomu 138 euro/100 kg.

W Polsce średnia cena wieprzowiny w 2005 roku wyniosła 133 euro/100 kg i stanowiła 96% średniej europejskiej. Jednocześnie była ona o 11% niższa od średniej ceny za II półrocze 2004 roku (149 euro/100 kg). Średnia cena w 2006 roku wyniosła 129 euro/100 kg i była niższa od średniej zanotowanej w całej

Unii Europejskiej aż o 11%, a także niższa o 3% od średniej w Polsce w 2005 roku. Wahania cen w Polsce wynikające z cyklu świńskiego, pokrywają się w czasie z fluktuacją średnich cen unijnych, mają jednak silniejszy charakter.

W analizowanym okresie nastąpił wyraźny proces relatywnego tanienia polskiej wieprzowiny w stosunku do wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej. Największe przewagi cenowe, przekraczające 30%, zostały osiągnięte wobec cen wieprzowiny na Cyprze i w Grecji. W stosunku do kolejnych 14 państw członkowskich ceny w Polsce były niższe o 10% i więcej. Ceny najbardziej zbliżone do polskich zanotowano w Danii i Finlandii.

4.6. Prosięta⁹

W 2005 roku średnia roczna cena prosiąt w UE wyniosła 41 euro/szt. W 2006 roku utrzymała się ona na zbliżonym poziomie i wyniosła 42 euro/szt. W obu latach wyraźnie zarysowuje się okresowy wzrost cen w I kwartale roku. Zarówno w 2005 roku, jak i w 2006 roku najwyższe ceny zanotowano w marcu i wynosiły 46 euro/szt., natomiast najniższą średnią cenę miesięczną notowano w październiku 2005 roku, która wyniosła 36 euro/szt. wobec 39 euro/szt. w analogicznym okresie 2006 roku.

Średnie ceny prosiąt w Polsce w 2005 roku wahały się pomiędzy 31 euro/szt. (listopad) a 37 euro/szt. (marzec) i ze średnią 34 euro/szt. należały do najbardziej konkurencyjnych w Unii Europejskiej. Niższy poziom cen zanotowano jedynie w Estonii, Belgii i Luksemburgu.

Od początku 2006 roku ceny prosiąt w Polsce kształtowały się na poziomie najniższym w Unii Europejskiej. Ceny prosiąt w Polsce miały wyraźną i stałą tendencję spadkową (w 2006 roku w stosunku do 2005 roku spadek o 20%, tj. z 34 euro/szt. do 27 euro/szt.). W efekcie relacja średniej ceny prosiąt w Polsce do ich ceny w całej Unii Europejskiej, która w 2005 roku wynosiła 82%, w 2006 roku zmniejszyła się do 64%. W 2005 roku ceny prosiąt w Polsce w stosunku do cen notowanych w Belgii i Estonii były wyższe o ok. 5%. W 2006 roku ceny polskie były najbardziej zbliżone do cen w Estonii, ale były one niższe od nich aż o 20%. Największe ich różnice zauważa się w stosunku do cen we Włoszech, w Szwecji oraz na Malcie (różnica w I-III kw. 2006 roku przekraczała 50% na korzyść Polski) oraz w porównaniu do cen w Słowacji, w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Finlandii, Portugalii i Belgii (ponad 40%).

⁹ Z uwagi na brak danych pochodzących z tego samego źródła, dotyczących cen prosiąt w 2004 r., w analizie pominięto odniesienia do tego roku.

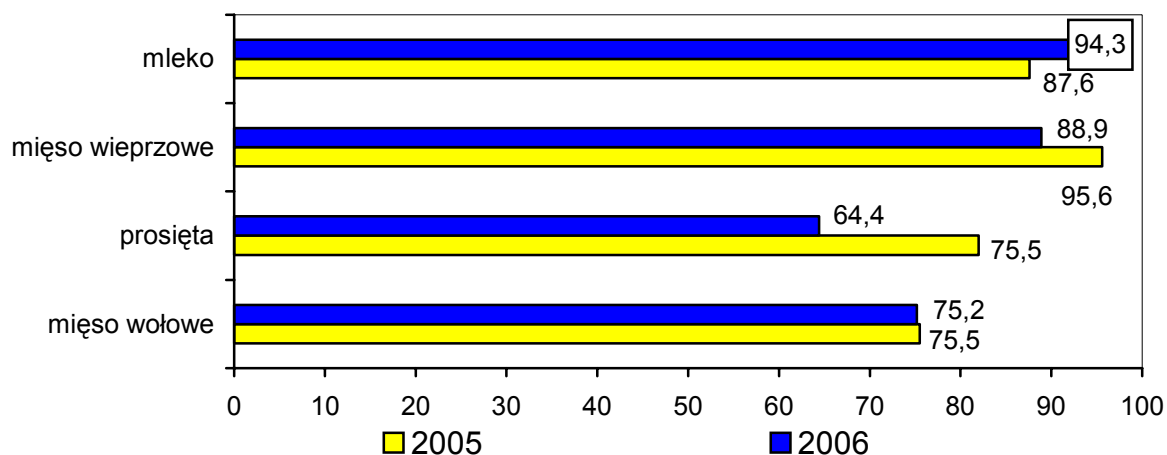
4.7. Mięso wołowe

W 2005 roku średnia roczna cena mięsa wołowego w Unii Europejskiej wyniosła 293 euro/100 kg i była o 6,5% wyższa od średniej w II półroczu 2004 roku (275 euro/100 kg). W 2006 roku nastąpił dalszy wzrost cen mięsa wołowego do 319 euro/100 kg, tj. o 8,5% w stosunku do roku poprzedniego. Zauważalny jest sezonowy wzrost cen w okresie od października/listopada do marca następnego roku, po czym następuje dwu-, trzymiesięczna stabilizacja cen, a później niewielki spadek.

Średnia cena mięsa wołowego w Polsce w 2005 r. wyniosła 221 euro/100 kg. Był to poziom o 15% wyższy niż w II półroczu 2004 roku (średnia dla Polski wyniosła wówczas 193 euro/100 kg). W 2006 roku w Polsce utrzymywała się wzrostowa tendencja cen wołowiny, a uzyskana średnia cena wynosiła już 239 euro/100 kg i była wyższa o 8% od ceny w roku poprzednim.

Ceny wołowiny w Polsce należą do najniższych w Unii Europejskiej. W stosunku do cen w 12 państwach przewagi polskich producentów przekraczają 20%, w tym w odniesieniu do Grecji, Włoch, Malty, Portugalii i Hiszpanii różnica ta przekracza 30%. Ceny w Polsce są zbliżone, choć konkurencyjne, względem cen notowanych na Węgrzech. Polscy producenci mięsa wołowego nie są natomiast konkurencyjni cenowo tylko w porównaniu z producentami w Estonii (ceny w Polsce wyższe o 6%), na Łotwie (o 11%) i Litwie (o 40%). W stosunku do przeciętnego poziomu cen notowanego w całej Unii, ceny były w Polsce są niższe o ok. 25%.

Wykres 4.2. Relacja procentowa średnich cen mięsa wieprzowego, prosiąt, mięsa wołowego i mleka^a w Polsce do cen tych produktów w UE-25 w latach 2005-2006



^a relacja średnich cen mleka w Polsce do cen w Niemczech

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

4.8. Mięso drobiowe

Od momentu poszerzenia UE średnie unijne ceny mięsa drobiowego utrzymywały się na dość stabilnym poziomie ok. 150 euro/100 kg, z okresowym wzrostem do ok. 160 euro/100 kg w miesiącach maj-sierpień 2005 roku. W IV kwartale 2005 roku oraz w I kwartale 2006 roku nastąpił ich spadek (zagrożenie wirusem ptasiej grypy) do ok. 130-140 euro/100 kg, ale w kolejnych miesiącach nastąpiło ich wyrównanie do ok. 155 euro/100 kg. Średnia cena mięsa drobiowego w UE w 2006 roku wynosiła 150 euro/100 kg.

Średnia cena mięsa drobiowego w Polsce w 2005 roku wyniosła 116 euro/100 kg i była o 8% wyższa niż w II półroczu 2004 roku (107 euro/100 kg). W 2006 roku spadła ona do 102 euro/100 kg, tj. o ok. 12% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Ceny w Polsce, poza nielicznymi okresowymi wyjątkami, utrzymywały się na poziomie 70-75% średnich cen unijnych i były najniższe we Wspólnocie. W latach 2004-2006 najmniejsze dysproporcje cen w Polsce notowano względem cen w Czechach, na Łotwie i Wielkiej Brytanii, ale i tak przekraczały one 20% na naszą korzyść. W 2006 roku polscy producenci mięsa drobiowego najbardziej konkurencyjni cenowo byli względem producentów w Finlandii, na Cyprze, w Austrii, Niemczech, Francji, Słowenii i Grecji. W stosunku do tych państw drób w Polsce był aż o ponad 40% tańszy. Natomiast w porównaniu z kolejnymi dziesięcioma krajami różnice cen przekraczały 30%: Irlandia (40%), Szwecja (40%), Malta (39%), Hiszpania (38%), Włochy (36%), Portugalia (34%), Dania (34%), Słowacja (31%), Estonia i Węgry (30%).

4.9. Jaja konsumpcyjne

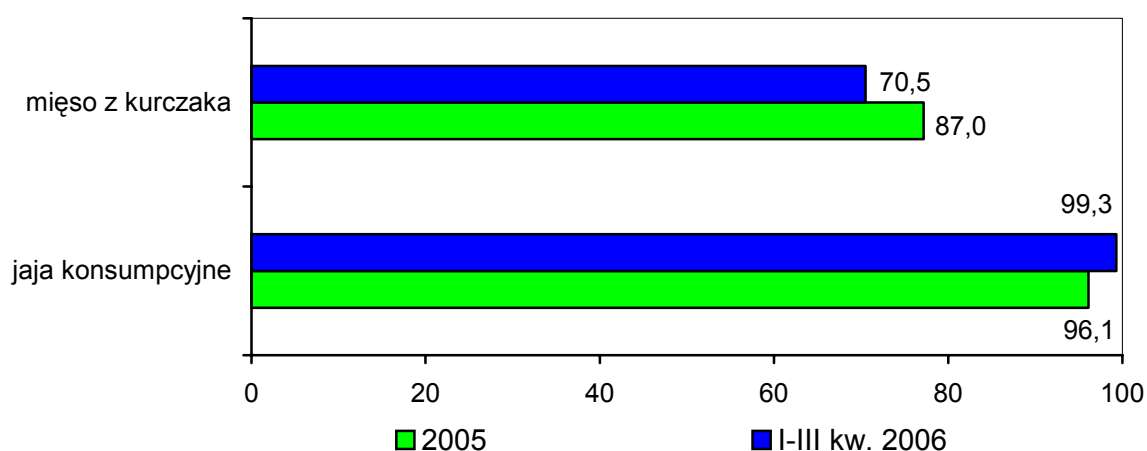
Średnia cena jaj konsumpcyjnych w UE systematycznie wzrasta. W 2005 roku wyniosła ona 85 euro/100 kg i była wyższa od średniej ceny za II półrocze 2004 roku (79 euro/100 kg) o 7,5%. W 2006 roku średnia cena jaj konsumpcyjnych wzrosła aż do 95 euro/100 kg, tj. o 13% w stosunku do 2005 roku.

Średnie ceny jaj konsumpcyjnych w Polsce w tych okresach oscylowały na poziomie 95-98% średniej ceny unijnej i, podobnie jak w Unii, również wzrastały. W II połowie 2004 roku średnia cena jaj w Polsce wynosiła 77 euro/100 kg, wobec 81 euro/100 kg zanotowanych w 2005 roku. W 2006 roku wzrosła ona do 93 euro/100 kg, tj. o 15% w stosunku do roku poprzedniego.

Ceny jaj konsumpcyjnych w Polsce już od akcesji pozostają na poziomie bardzo zbliżonym do średnich cen unijnych, a ich relacje względem poszczegól-

nych państw członkowskich zbliżają się powoli do siebie, chociaż nadal są bardzo zróżnicowane. W 2006 roku najmniej korzystne relacje cen w Polsce odnotowano względem cen w: Belgii (w Polsce wyższe o 22%), Finlandii (o 20%), Hiszpanii (o 16%), na Łotwie (o 13%) i we Francji (o 11%). Polscy producenci jaj konsumpcyjnych najbardziej konkurencyjni byli wobec producentów w: Szwecji (w Polsce niższe o 37%), Danii (o 32%), we Włoszech (o 30%) oraz w Słowenii, w Irlandii i na Cyprze (o 20%).

Wykres 4.3. Relacja procentowa średnich cen mięsa z kurczaka oraz jaj konsumpcyjnych w Polsce do cen tych produktów w UE-25 w latach 2005-2006



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

4.10. Podsumowanie

Trzy lata obecności Polski na Wspólnym Rynku Europejskim pokazały, że polscy producenci rolni byli i nadal są zdolni utrzymywać przewagi cenowe względem oferty rolników z większości pozostałych państw członkowskich Unii. Świadczy o tym przede wszystkim stały wzrost eksportu polskiej żywności. Oczywiście, poziom przewag cenowych jest różny w stosunku do poszczególnych państw oraz grup produktów. Ich analiza prowadzi do następujących wniosków:

1. Ceny podstawowych rodzajów zbóż w Polsce w 2005 roku były niższe w stosunku do cen unijnych średnio o ok. 12-14%. W 2006 roku przewagi te obniżyły się, zwłaszcza pszenicy konsumpcyjnej i kukurydzy paszowej. Na rynku zbóż największe przewagi cenowe osiągnęły państwa po-

łudniowej Europy (Portugalia, Hiszpania, Włochy, Grecja) oraz Belgii; średni poziom przewag odnotowuje się względem Niemiec, Danii i Francji, a brak konkurencyjności względem części nowych państw członkowskich (Litwa, Czechy, Słowacja, Węgry). Jednocześnie wyraźnie zauważalny jest wpływ regulacji rynku zbóż na wysokość cen w Polsce oraz powolne wyrównywanie się relacji tych cen do średniej ceny unijnej. Regulacje te nie były w stanie zapobiec wahaniom cen zbóż, zachodzącym na skutek zdarzeń wyjątkowych. W 2005 roku ze względu na dotkliwą suszę zdecydowanie wzrosły ceny pszenicy w Hiszpanii, a po niskich zbiorach w 2006 roku wzrost cen miał miejsce we wszystkich państwach unijnych, w tym szczególnie w Polsce (w efekcie czego polscy producenci zbóż na początku 2007 roku utracili swoją konkurencyjność cenową).

2. Na rynkach mięsa wieprzowego, prosiąt oraz mięsa z kurczaka ceny w Polsce są najniższe w Unii Europejskiej, a nasze przewagi cenowe w tej grupie ciągle się zwiększają. Krajowe ceny trzody chlewnej w 2005 roku były niższe od cen w UE tylko o 4%, a w 2006 roku aż o blisko 12%. Podobnie zwiększyły się nasze przewagi cenowe na rynku prosiąt (z 18% do 36%) oraz drobiu (z 23% do 32%).
3. Największe przewagi cenowe na rynku mięsa ma Polska w produkcji bydła. Relacja krajowych cen wołowiny do średnich jej cen w UE utrzymuje się w ostatnich latach na poziomie 75%. Przewagi cenowe polskich producentów wołowiny względem niektórych krajów członkowskich Unii Europejskiej powoli zmniejszają się, ale wciąż są na tyle duże, że polskie mięso wołowe jest chętnie spożywane i przez to kupowane w Unii. Obecna różnica cen w Polsce w stosunku do średniej ceny unijnej (ok. 25% na naszą korzyść) sprzyja wzrostowi eksportu naszej wołowiny.
4. Ceny mleka w Polsce dobrze odzwierciedlają unijny system kwotowania produkcji mleka w Unii. Zmniejszanie się różnic pomiędzy cenami w nowych państwach członkowskich a cenami w UE-15 następuje szybciej niż na rynku mięsa wołowego. Jest ono skutkiem podnoszenia cen w UE-10 przy jednoczesnym ich spadku w starych państwach członkowskich.

Reasumując, można stwierdzić, że polscy producenci rolni mają znaczące przewagi cenowe względem producentów z Unii Europejskiej. Większe przewagi cenowe osiągają oni względem producentów ze starych państw członkowskich, mniejsze zaś względem producentów z UE-9. Kolejnym zjawiskiem jest wyraźne i szybkie wyrównywanie się cen na rynkach objętych szczególnymi regulacjami Wspólnoty (rynek zbóż i rynek mleka). Na rynkach, na których stopień interwencji jest mniejszy lub jest jej brak, poziom cen jest

bardziej podatny na działanie mechanizmów rynkowych. Znajduje to wyraźne odzwierciedlenie w rozwoju cen mięsa wieprzowego, prosiąt oraz mięsa z kurczaka. Jednocześnie obecność Polski na Wspólnym Rynku Europejskim łagodzi skalę wahań spowodowaną zmiennością podaży krajowej i ułatwia dostęp do surowców z innych krajów.

W przyszłości, w długim okresie następować będzie powolne zbliżanie się cen w grupie państw UE-10, w tym w Polsce, do cen w starych państwach członkowskich. Będzie ono skutkiem wyrównywania różnic w jakości oferowanych produktów, niwelowania dysproporcji w poziomie kosztów produkcji oraz dochodów rolników poszczególnych krajów członkowskich Unii.

5. Stan przewag cenowych na rynku wybranych produktów przetwórstwa spożywczego

Przewagi cenowe polskich producentów żywności na poziomie przetwórstwa, zgodnie z przyjętą metodologią badań nad konkurencyjnością polskich producentów żywności¹⁰, analizowano poprzez porównanie cen producenta wybranych produktów przetwórstwa spożywczego na rynku polskim i niemieckim. Rynek niemiecki jest interesujący dla polskich producentów żywności co najmniej z trzech powodów. Po pierwsze, Niemcy są jednym z liderów wśród producentów żywności w UE, po drugie, są ważnym rynkiem eksportowym dla polskiego sektora żywnościowego, a po trzecie, są one bezpośrednim konkurentem Polski w handlu wewnątrzunijnym, gdyż główne kierunki eksportu żywności z Polski i Niemiec są podobne.

Uznając zatem Niemcy za naszego strategicznego partnera gospodarczego, jak również mając świadomość zbliżonych warunków funkcjonowania i gospodarowania, w niniejszym raporcie analizie poddano różnice między cenami wybranych produktów spożywczych lub ich grup w Polsce a cenami tych produktów w Niemczech. Analiza ta dotyczy w szczególności 2005 roku, chociaż ocenie poddano również tendencje kształtowania się różnic cenowych w latach 2001-2005.

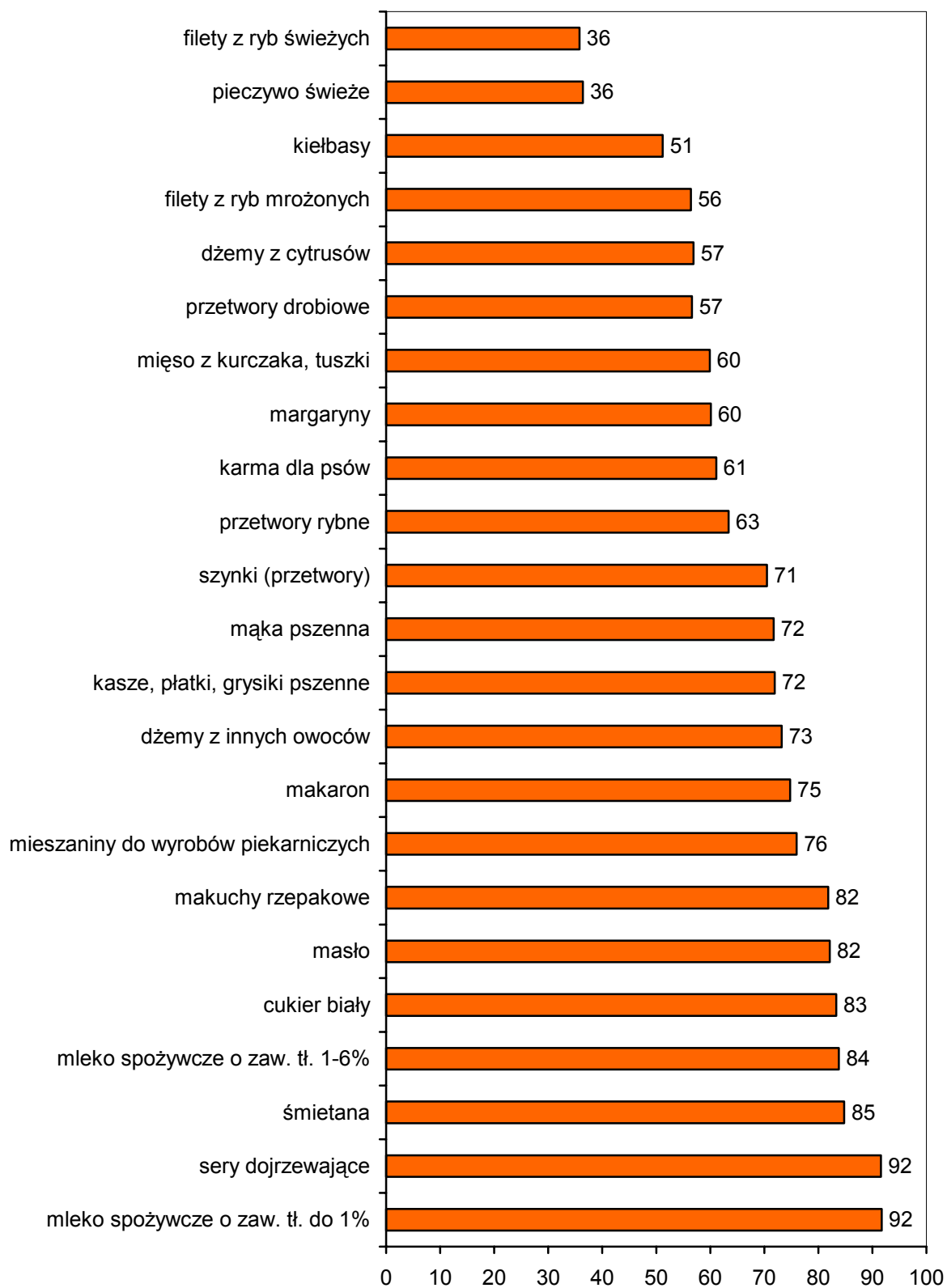
5.1. Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów przemysłu spożywczego

Analiza relacji krajowych cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce do cen tych produktów notowanych w Niemczech wskazuje, że w zdecydowanej większości polscy producenci są konkurencyjni. Poziom przewag cenowych jest jednak różny zarówno pomiędzy poszczególnymi branżami, jak i wewnątrz nich (por. wykres 5.1).

Największe przewagi cenowe polscy producenci osiągają względem niemieckich w przetwórstwie ryb. Filety z ryb świeżych są w Polsce tańsze o 64% niż w Niemczech, z ryb mrożonych o 44%, a przetwory rybne o 37%.

¹⁰ I. Szczepaniak, *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, op.cit., s. 12.

Wykres 5.1. Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2005 roku (Niemcy = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

Wysoką konkurencyjność utrzymujemy także w przetwórstwie mięsa. Kiełbasy z mięsa czerwonego są w Polsce tańsze o 49% niż u naszych zachodnich sąsiadów, a przetwory drobiowe o 43%. Nieco mniejsze są różnice cen szynek, ale wciąż są one znaczące i w 2005 roku wyniosły blisko 30%. Przewagi takie nie występują natomiast na rynku mięsa świeżego, które jest droższe w Polsce niż w Niemczech o 2-20%. Jedynie świeży drób jest tańszy niż w Niemczech, i to o 40%.

Znaczne przewagi cenowe osiąga również sektor piekarski oraz pierwotne przetwórstwo zbóż. Polskie pieczywo świeże jest tańsze od niemieckiego o ponad 65%. Mniej znaczące, chociaż także wysokie różnice (28%), występują w poziomie cen mąki, kasz, płatków i grysików pszennych, jak również makaronów (25%). Wyjątkiem są ceny pasz dla zwierząt hodowlanych, które w Polsce są wyższe niż w Niemczech aż o 40%.

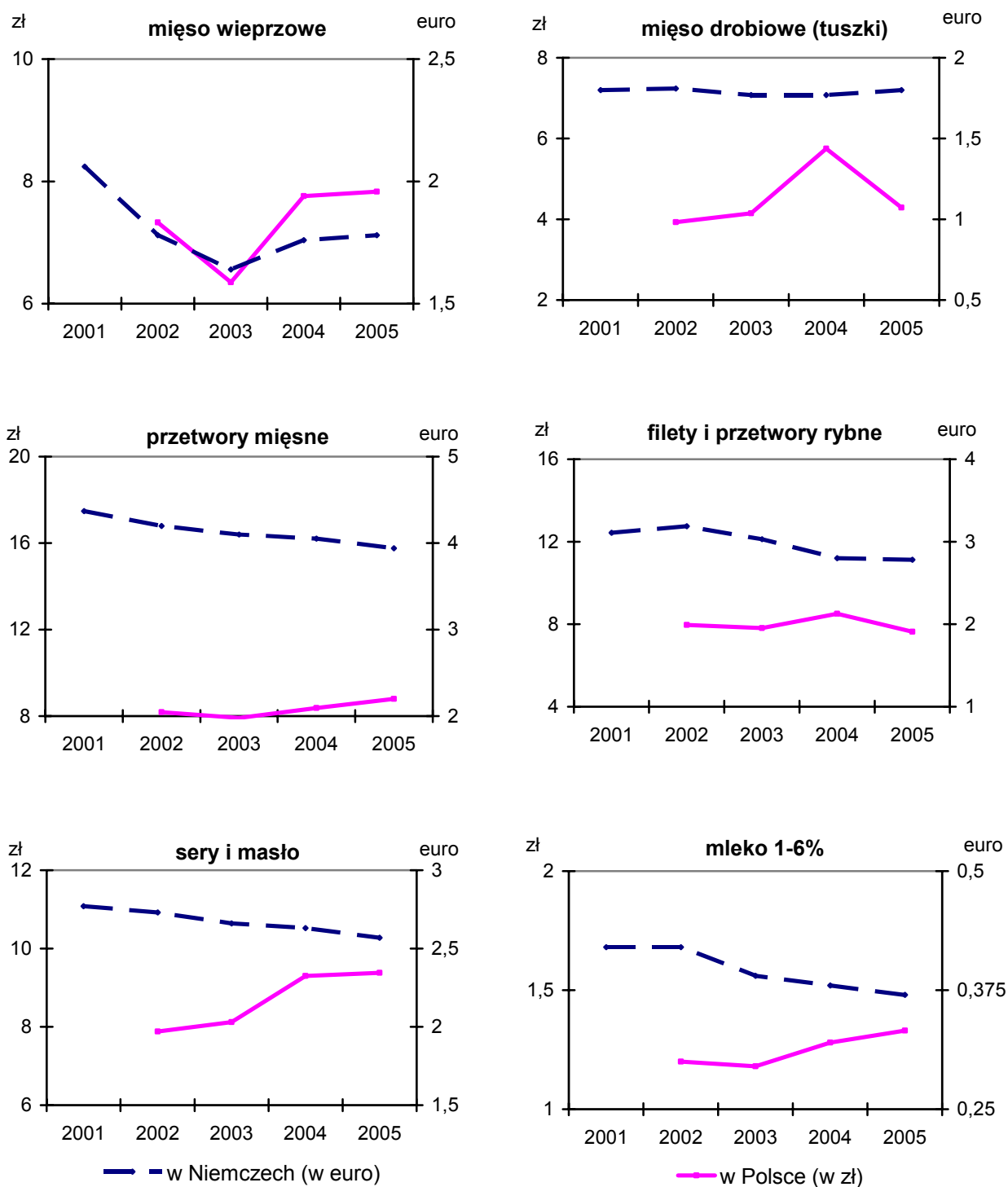
Wciąż konkurencyjny, choć już w mniejszym stopniu, pozostaje polski sektor mleczarski. Największe różnice w porównaniu z Niemcami występują w cenach masła (18%). Niższe przewagi cenowe osiągane są w produkcji śmietany (15%), mleka (7-16%) oraz serów dojrzewających (8%). Ceny serów świeżych w Polsce kształtują się na poziomie zbliżonym do cen niemieckich.

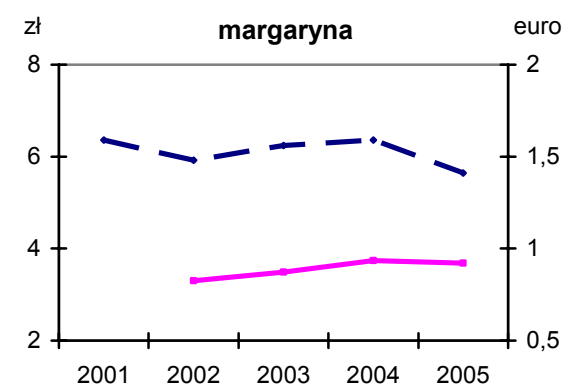
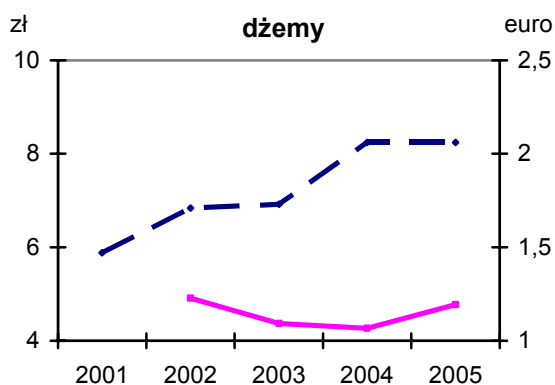
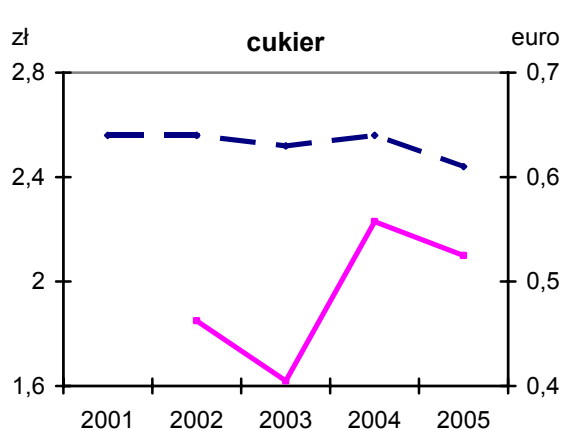
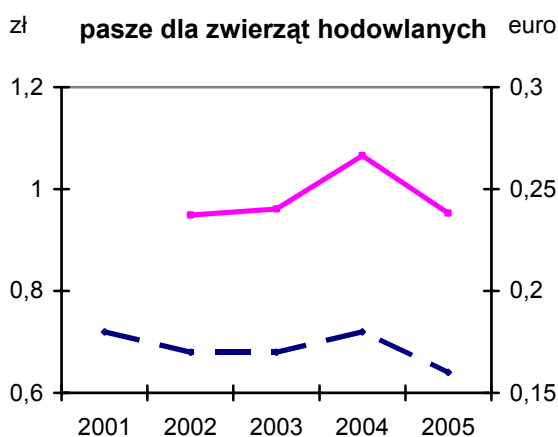
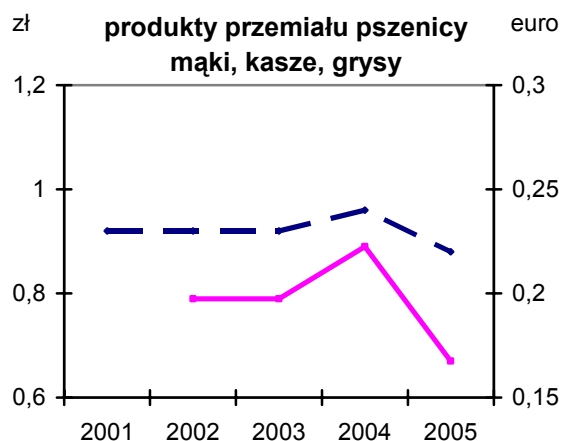
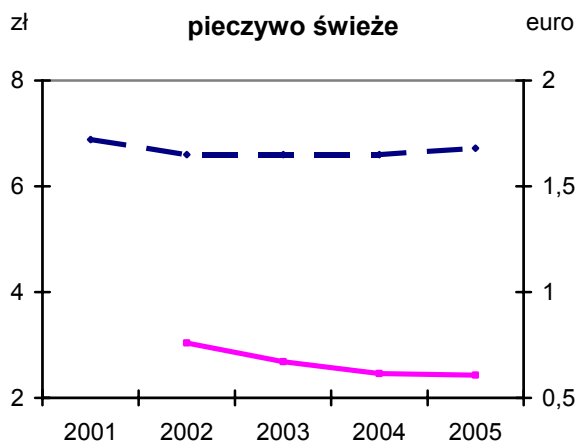
Spośród polskich sektorów przetwórstwa spożywczego, jedynie sektor olejarski pozostaje niekonkurencyjny cenowo względem niemieckiego, i to w znaczącym stopniu. Olej rzepakowy surowy jest u nas droższy niż w Niemczech o 1/4, rafinowany zaś o 1/3. Najmniej konkurencyjne są ceny oleju sojowego, które przewyższają poziom cen niemieckich aż o prawie 80%. W Polsce niższe niż w Niemczech są jedynie ceny margaryn (o 40%).

Z wcześniejszych analiz wynika, że polscy producenci żywności umiejętnie wykorzystują przewagi cenowe, jakie wciąż posiadają w większości działów tej gospodarki. Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego na rynku polskim i niemieckim w latach 2001-2005 wskazuje jednak, że postępuje proces wyrównywania się tych cen (por. wykres 5.2). Nasze przewagi cenowe powoli, ale systematycznie się obniżają.

Przewagi te są wciąż duże lub nawet bardzo duże na rynku większości podstawowych produktów przemysłu spożywczego, zwłaszcza przetworów mięsnych, rybnych, wyrobów pierwotnego przemiału zbóż i karmy dla psów. Także na rynku dżemów i margaryn nie zauważa się utraty konkurencyjności polskich producentów w stosunku do niemieckich. Tendencje wyrównywania się cen są już natomiast wyraźnie widoczne na rynku przetworów mleczarskich, jak również – po wzroście cen w 2004 roku – na rynku cukru.

Wykres 5.2. Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce (w zł) i w Niemczech (w euro) za jednostkę (kg, l) w latach 2001-2005





— w Niemczech (w euro)

— w Polsce (w zł)

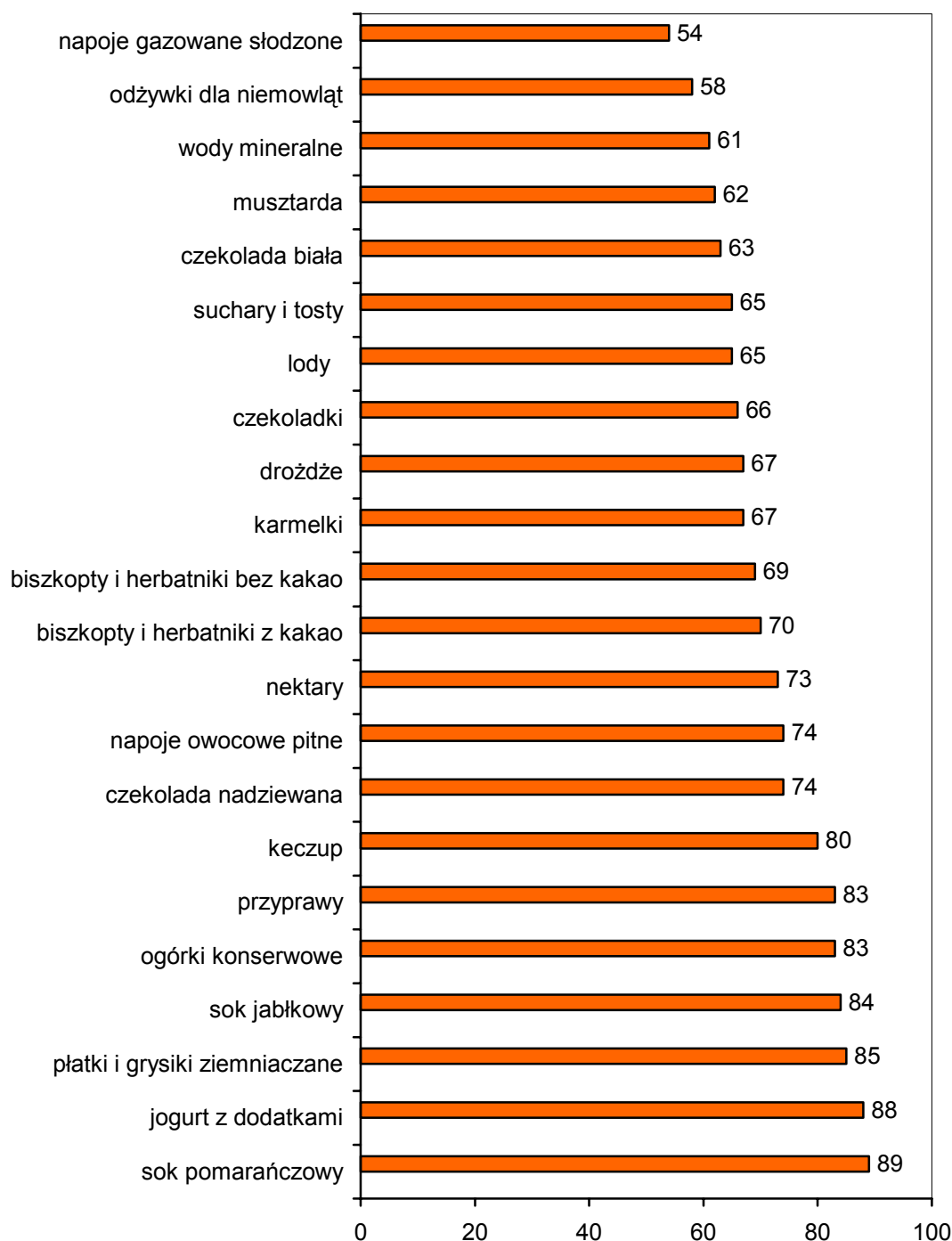
Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

5.2. Stan przewag cenowych na rynku produktów wysoko przetworzonych

Porównanie cen na sąsiadujących ze sobą rynkach, polskim i niemieckim, wskazuje, że jesteśmy konkurencyjni cenowo na rynkach większości wysoko przetworzonych produktów żywnościowych (por. wykres 5.3), choć nasze prze-

wagi cenowe w wielu przypadkach systematycznie maleją. Jest to wynikiem zmian, jakie miały miejsce zarówno na rynku polskim, jak i niemieckim. U naszych zachodnich sąsiadów po poszerzeniu UE nastąpił niewielki spadek cen artykułów spożywczych, a na rynku polskim powszechny był niewielki ich wzrost.

Wykres 5.3. Porównanie cen producenta produktów spożywczych wysoko przetworzonych w Polsce i w Niemczech w 2005 roku (Niemcy = 100)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

Tylko nieliczne wysoko przetworzone wyroby spożywcze w Polsce są droższe niż u naszych zachodnich sąsiadów. Dotyczy to takich grup produktów jak: żywność preparowana otrzymana przez spęcznienie i prażenie zbóż, frytki i chipsy, kakao sypkie bez cukru, zupy i buliony, majonez, kawa palona oraz wafle i gofry bez kakao. Różnica cen wyżej wymienionych produktów na tych rynkach waha się w granicach 8-31%. W Polsce z grupy produktów wysoko przetworzonych najdroższe w porównaniu z cenami niemieckimi są produkty wtórnego przetwórstwa zbóż oraz galanteria ziemniaczana. Z dużym prawdopodobieństwem można ocenić, że nie jesteśmy konkurencyjni na rynkach tych produktów.

Największą konkurencyjnością cenową wśród wyrobów wysoko przetworzonych odznaczają się produkty sektora napojów bezalkoholowych oraz soków i napojów owocowych pitnych. Wody mineralne i napoje gazowane słodzone (czyli różnego rodzaju oranżady) są w Polsce o 40 i więcej procent tańsze niż u naszych zachodnich sąsiadów. Nieco mniejsza jest różnica cen napojów owocowych pitnych oraz nektarów, gdyż waha się ona w granicach 26-27%. Najmniej konkurencyjne są ceny soków pomarańczowego i jabłkowego, które w Polsce są tylko o 11-16% tańsze niż w Niemczech.

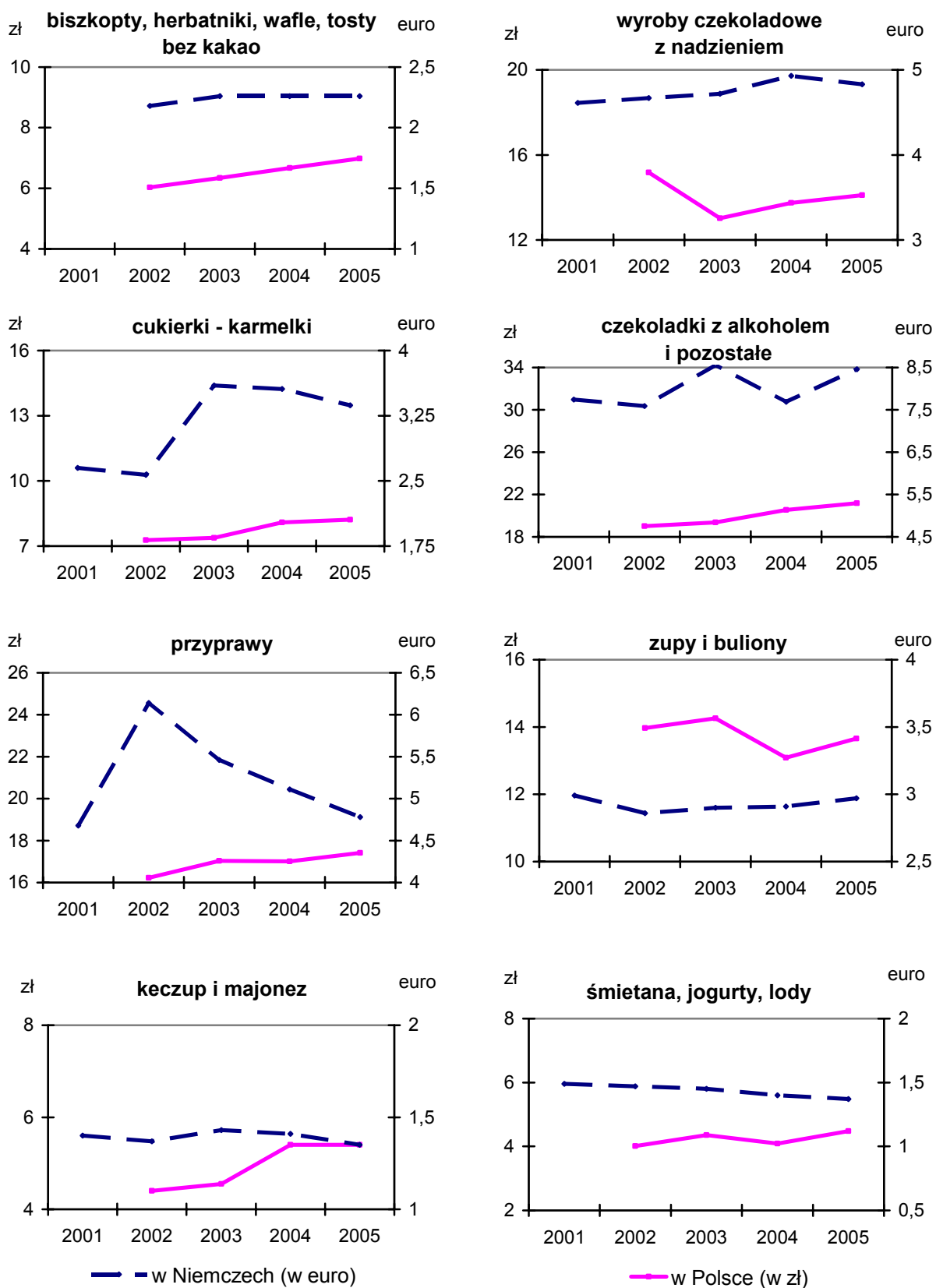
Polscy producenci są konkurencyjni cenowo także na rynku słodyczy. Nasze czekoladki, cukierki oraz czekolada biała są o ponad 1/3 tańsze niż w Niemczech, a czekolada nadziewana o około 1/4. Dużą przewagę cenową nad producentami tych wyrobów w Niemczech mają także producenci pieczywa cukierniczego trwałego, które w Polsce jest tańsze aż o 30-35%. Dotyczy to są wszelkiego rodzaju sucharów, tostów, biszkoptów i herbatników zarówno z dodatkiem, jak i bez dodatku kakao.

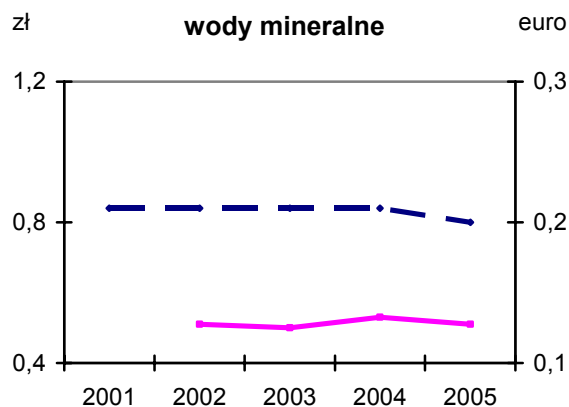
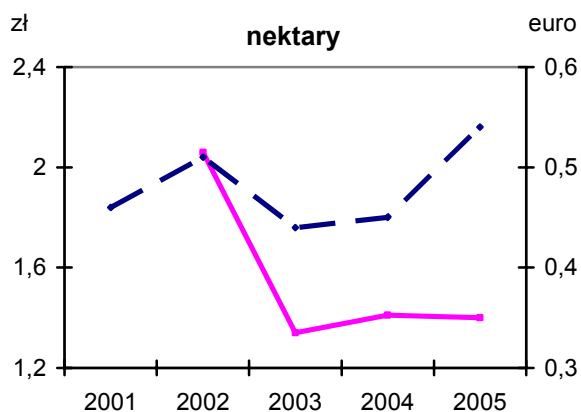
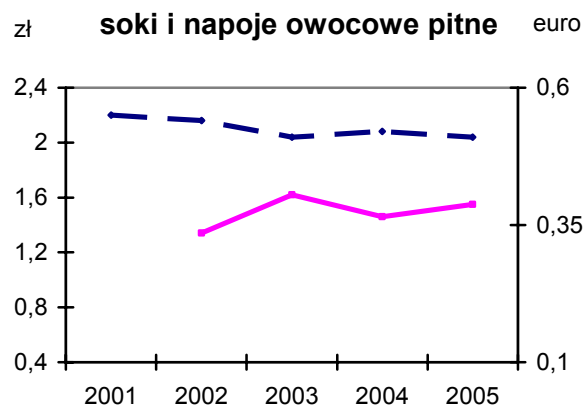
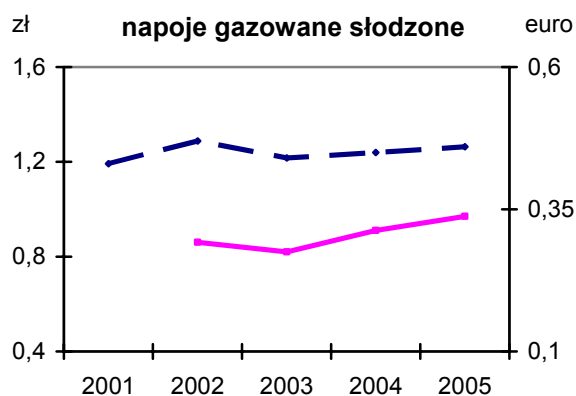
Analiza cen na rynku polskim i niemieckim wskazuje na stosunkowo dużą konkurencyjność cenową niektórych wysoko przetworzonych produktów z mleka. Największą przewagę cenową mamy w produkcji lodów, gdyż są one o 35% tańsze niż w Niemczech. Polscy producenci wyrobów mleczarskich mogą konkurować także na rynku jogurtów, których cena w Polsce stanowi 88% ceny niemieckiej.

Konkurencyjni cenowo są także producenci innych wysoko przetworzonych produktów spożywczych, takich jak: musztarda, keczup czy przyprawy, których ceny są o kilkadziesiąt procent niższe niż w Niemczech.

W większości grup wyrobów wysoko przetworzonych proces wyrównywania się cen na sąsiednich rynkach już się rozpoczął (por. wykres 5.4). Zbliżają się ku sobie polskie i niemieckie ceny śmietany, jogurtów i lodów, keczupu, majonezu i przypraw oraz soków i napojów owocowych pitnych. Nadal duże różnice cenowe utrzymywane są w grupie wszelkiego rodzaju wyrobów czekoladowych i cukierków oraz nektarów, napojów gazowanych słodzonych i wód mineralnych, a także pieczywa cukierniczego trwałego.

Wykres 5.4. Porównanie cen producenta produktów przemysłu spożywczego wysoko przetworzonych w Polsce (w zł) i w Niemczech (w euro) za jednostkę (kg, l) w latach 2001-2005





— w Niemczech (w euro)

— w Polsce (w zł)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

Wobec postępujących procesów wyrównywania się cen między poszczególnymi krajami, producenci żywności wysoko przetworzonej będą zmuszeni w coraz większym stopniu konkurować między sobą jakością, funkcjonalnością, innowacyjnością i różnorodnością swojej oferty towarowej. Jest to warunek konieczny, żeby zaistnieć lub utrzymać się na dużym, około 450 milionowym rynku unijnym.

6. Ocena konkurencyjności polskich produktów żywnościowych na rynku amerykańskim

6.1. Charakterystyka rynku amerykańskiego

Stany Zjednoczone (USA) są jednym ze światowych liderów gospodarczych. Duże obszary ziemi przydatnej rolniczo oraz sprzyjający klimat stwarzają korzystne warunki rozwoju produkcji rolniczej. Obecnie powierzchnia użytków rolnych w przeliczeniu na mieszkańca wynosi 1,3 ha. Jest ona ponad trzykrotnie większa niż w Polsce i średnio w UE-25. Drugim elementem rozwoju gospodarczego była emigracja, która zapewniła napływ siły roboczej, w tym również o wysokich kwalifikacjach stanowiących podstawę postępu technologicznego.

W ostatnich latach gospodarka amerykańska charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu PKB¹¹. Według danych Banku Światowego w 2004 roku poziom PKB w przeliczeniu na mieszkańca wyrażony w parytecie siły nabywczej wyniósł 41,4 tys. USD i należał do najwyższych na świecie. W porównaniu z Polską był trzykrotnie wyższy. Wysokiej dynamice wzrostu gospodarczego towarzyszyło niskie bezrobocie i niska inflacja (por. tabela 6.1). W rezultacie Stany Zjednoczone, ze względu na liczbę ludności i dużą siłę nabywczą konsumentów, zaliczane są do bardzo atrakcyjnych rynków zbytu. Dla polskich producentów żywności dodatkowym aspektem wpływającym na atrakcyjność tego rynku jest duża liczba ludności polskiego pochodzenia¹² skupionej głównie w Chicago i Nowym Jorku. Silne powiązania kulturowe z Polską powodują, że ludność polonijna ma zbliżone preferencje konsumpcyjne i deklaruje gotowość zakupów żywności pochodzenia polskiego.

Począwszy od połowy lat 70. XX wieku systematycznie pogłębia się deficyt w handlu zagranicznym Stanów Zjednoczonych, który w 2004 roku wyniósł 653 mld USD. Pogarszają się również wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. W latach 1995-2004 dodatnie saldo wymiany obniżyło się z 28 mld USD do zaledwie 4 mld USD (por. wykres 6.1). Przyczyn tego należy upatrywać między innymi w liberalizacji światowego handlu żywnością.

¹¹ K. Kołosiński, *Konkurencyjność międzynarodowa USA oraz Japonii*, „Handel Wewnętrzny, Marketing, Rynek, Przedsiębiorstwo” 2006, nr 4-5, IRWiK, s. 79-82.

¹² Liczba ludności polonijnej w Stanach Zjednoczonych szacowana jest na ok. 9 mln osób (są to dane szacunkowe Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP za 2004 r. oraz Comiesięcznego Magazynu Polonii „Świecie Nasz”).

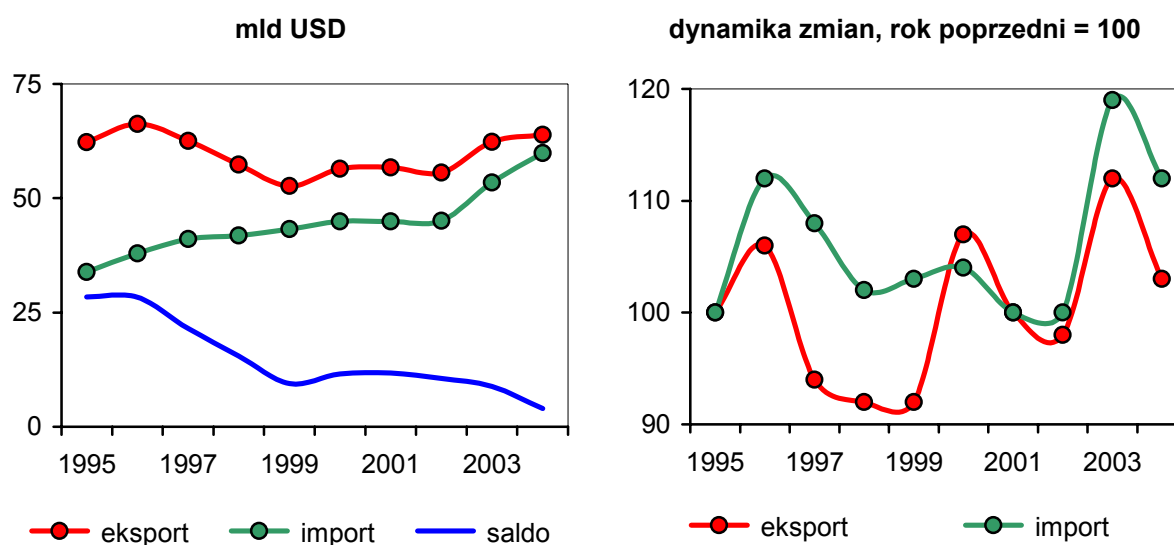
Tabela 6.1. Porównanie sytuacji ekonomicznej Polski i Stanów Zjednoczonych w 2004 roku

Wyszczególnienie	Polska	Stany Zjednoczone
Ludność (w mln osób)	38,2	293,9
Stopa bezrobocia (w procentach)	19,0	5,5
Zatrudnienie w rolnictwie, leśnictwie, rybołówstwie i łowiectwie (w procentach zatrudnionych ogółem)	17,6	0,7
PKB per capita (w USD w parytecie siły nabywczej)	13 490	41 440
Stopa wzrostu PKB (1995 = 100, ceny stałe)	145,6	131,8
Bilans handlu zagranicznego (w mln USD)	-653,1	-14,4
Udział w światowym eksporcie (w procentach)	0,9	16,8
Udział w światowym imporcie (w procentach)	1,0	9,6
Udział produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym (w procentach)		
• w eksporcie	8,8	9,7
• w imporcie	6,2	5,8
Wskaźnik inflacji (rok poprzedni = 100)	3,6	2,7
Powierzchnia użytków rolnych na mieszkańca (w ha)	0,4	1,3
Poziom wsparcia sektora żywnościowego PSE w procentach wartości produkcji rolniczej	8,1 ^a	16,0

^a dane z roku 2003, gdyż OECD publikuje poziom wsparcia tylko dla całej UE

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS, FAO, CIHZ, CAAC; World Development Indicators Database, World Bank, kwiecień 2005, Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2005.

Wykres 6.1. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w Stanach Zjednoczonych



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych FAO.

W wyniku postanowień Rundy Urugwajskiej GATT w latach 1995-2000 USA zredukowały wsparcie eksportu o 49%¹³. Równocześnie stawki celne obniżono średnio o 36%¹⁴ i zwiększono kwoty dostępu do rynku. Liberalizacji handlu towarzyszyła redukcja wsparcia sektora rolniczego mierzona wskaźnikiem PSE¹⁵. Według danych OECD w latach 2000-2005 wartość wskaźnika tego obniżyła się z 26 do 16% wartości produkcji rolniczej i jest znacznie niższa niż w UE, gdzie w 2005 roku wyniosła ona 33%. Istotne różnice występują również w strukturze tego wsparcia. W 2005 roku w Stanach Zjednoczonych na wsparcie cenowe przeznaczono 20% środków, a na dopłaty bezpośrednie powiązane z powierzchnią i liczbą zwierząt 8%. W Unii instrumenty te pochłonęły odpowiednio 44% i 21% środków. Szeroki zakres wsparcia cenowego w UE wynika z faktu, że ceny wielu produktów są znacznie wyższe od cen światowych. W Polsce przed integracją z UE rolnictwo i przetwórstwo żywności korzystało w niewielkim zakresie ze wsparcia, co potwierdza niska wartość wskaźnika PSE w 2003 roku (8,3%). Niski poziom wsparcia należy ocenić jako barierę ekspansji eksportowej na rynki chronione wysokimi cłami.

6.2. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi ze Stanami Zjednoczonymi

Analizę wymiany handlowej produktami sektora żywnościowego ze Stanami Zjednoczonymi przeprowadzono stosując dwa podejścia. W ujęciu długookresowym, obejmującym lata 1995-2005, wykorzystano metodę, która bazuje na danych statystycznych obejmujących działy produktów określone w taryfie celnej kodami Nomenklatury Scalonej CN od 01 do 24 (jest to najprostsze i powszechnie stosowane ujęcie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi)¹⁶. W tym ujęciu możliwe było porównanie tylko danych zregulowanych, ale za to w dłuższym odcinku czasowym. W ujęciu krótkookresowym, tj. w latach 2003-2005, analizę handlu zagranicznego przeprowadzono uwzględniając również produkty zaliczane do działów oznaczonych kodami CN powyżej

¹³ WTO „Schedule XX - United States of America, Part IV - Commitments Limiting Subsidization, (Article 3 of the Agreement on Agriculture), Section II - Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity reduction Commitments”.

¹⁴ WTO „Schedule XX - United States of America, Part I - Most-Favoured-Nation Tariff, Section I - Agricultural Products”.

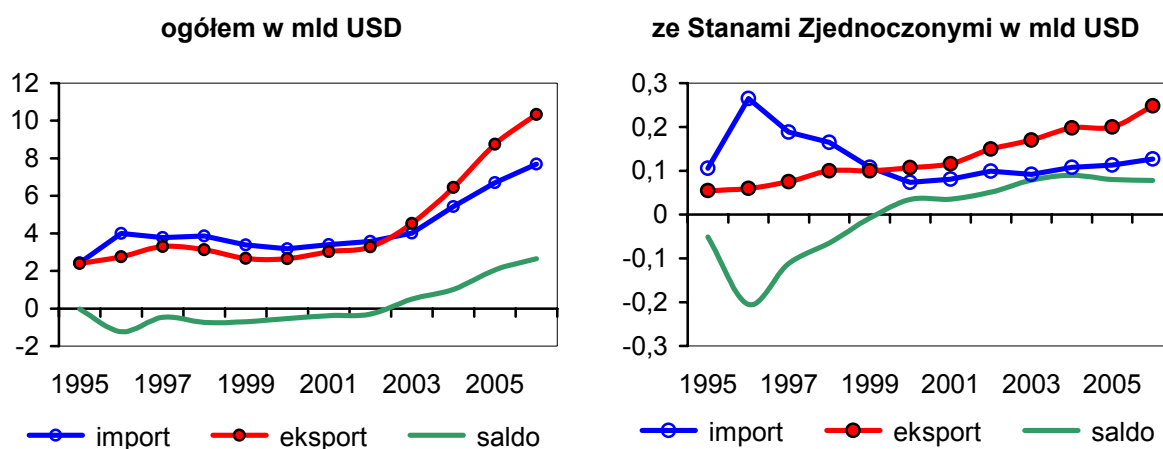
¹⁵ *Producer Support Estimates* – zgodnie z metodyką OECD obejmuje wsparcie cenowe oraz inne formy wsparcia, w tym dopłaty bezpośrednie (*Producer and Consumer Support Estimates*, 1986-2005, Database OECD).

¹⁶ *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, Analizy Rynkowe 1995-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

24 (np. kazeinę, albuminę, dekstryny i pozostałe skrobie modyfikowane). W tym ujęciu możliwe było odniesienie wyników handlu zagranicznego poszczególnych branż przemysłu spożywczego do wartości sprzedaży (a więc analiza danych bardziej szczegółowych), co pozwoliło bezpośrednio ocenić konkurencyjność tych branż.

Analiza długookresowa wykazała, że Stany Zjednoczone odgrywają niewielką rolę w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. W latach 1995-2005 wartość eksportu zwiększyła się prawie czterokrotnie, tj. do 200 mln USD, ale nadal stanowiła zaledwie ok. 2% wartości naszego eksportu produktów rolno-spożywczych. Wartość importu amerykańskiej żywności zmniejszyła się natomiast w tym samym okresie z 265 do 125 mln USD. Udział tych produktów w polskim imporcie obniżył się z 6,6 do 1,7%. Polski sektor rolno-spożywczy w handlu zagranicznym z USA od 2000 roku uzyskuje dodatnie saldo wymiany, które od 2003 roku utrzymuje się na stabilnym poziomie ok. 75 mln USD (por. wykres 6.2). Konsekwencją dodatniego salda wymiany handlowej z USA są korzystne wartości wskaźników pokrycia importu produktów rolno-spożywczych ich eksportem (w latach 2003-2005 TC wynosił średnio ok. 1,6).

Wykres 6.2. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w Polsce



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych CIHZ, CAAC.

Eksport do Stanów Zjednoczonych ma małe znaczenie dla krajowego przemysłu spożywczego. Potwierdzeniem tego jest niska wartość wskaźnika orientacji eksportowej produkcji, który odzwierciedla udział eksportu w przychodach ze sprzedaży. Udział eksportu do Stanów Zjednoczonych w przychodach przemysłu spożywczego ogółem wynosi zaledwie ok. 0,5-0,6% i w większości branż jest on równie niski. Relatywnie duży udział eksportu w przychodach występował jedynie w przemyśle spirytusowym (ok. 5%), w produkcji skrobi i w przetwórstwie ziemniaków (ok. 3-4%) oraz w przetwórstwie ryb (ok. 2%) (por. tabela 6.2).

Tabela 6.2. Udział eksportu do Stanów Zjednoczonych w przychodach ze sprzedaży polskiego przemysłu rolno-spożywczego (w procentach)

Wyszczególnienie	2004	2005
Przemysł spirytusowy	5,0	4,7
Produkcja skrobi i przetworów ziemniaczanych	4,0	3,3
Przetwórstwo ryb	2,5	1,6
Przemysł cukierniczy	0,8	0,8
Przemysł cukrowniczy	0,1	0,7
Produkcja soków i napojów oraz przetworów z owoców i warzyw	0,9	0,6
Przetwórstwo mięsa	0,5	0,5
Produkcja napojów bezalkoholowych	0,5	0,5
Przemysł piwowarski	0,4	0,4
Przetwórstwo mleka i produkcja lodów	0,4	0,3
Przemysł rolno-spożywczy ogółem	0,6	0,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, CAAC.

Tabela 6.3. Struktura eksportu rolno-spożywczego do Stanów Zjednoczonych (w procentach)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005
Przetwórstwo mięsa	20,2	19,9	23,4
Produkcja napojów spirytusowych	15,8	17,5	16,9
Przetwórstwo owoców i warzyw	11,9	10,1	9,0
Przetwórstwo ryb	5,8	9,1	8,2
Przetwórstwo ziemniaków i produkcja skrobi	10,9	8,8	8,1
Produkcja wyrobów cukierniczych	6,3	5,9	6,7
Produkcja cukru	1,9	0,9	4,8
Przetwórstwo mleka i produkcja lodów	10,6	9,1	4,2
Produkcja piwa	4,1	3,3	4,2
Produkcja pieczywa, wyrobów piekarskich i makaronów	3,1	3,9	3,7
Produkcja napojów bezalkoholowych	2,0	2,4	3,5
Przetwórstwo herbaty i kawy	2,0	2,3	1,7
Pozostałe produkty	5,4	6,7	5,7
Razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych CIHZ, CAAC.

W latach 2003-2005 w handlu produktami rolno-spożywczymi ze Stanami Zjednoczonymi wystąpiły niewielkie zmiany w strukturze towarowej eksportu. W naszym eksporcie przeważają produkty wysoko przetworzone, a niewielki jest udział surowców i półfabrykatów. W analizowanym okresie prawie 65% wpływów walutowych generowało pięć gałęzi przemysłu spożywczego, tj. przetwórstwo mięsa, ryb, ziemniaków, owoców i warzyw oraz produkcja napojów spirytusowych. Sektor mięsny od wielu lat eksportuje swoje produkty na rynek

amerykański, przede wszystkim przetwory wieprzowe. Szyunki i łopatki w konserwach mają na rynku amerykańskim uznaną markę (w 2005 roku sprzedano ok. 8 tys. ton tych wyrobów o wartości 40 mln USD). Podobna sytuacja występuje w eksporcie produktów rybnych, który obejmuje głównie filety i konserwy rybne. Przemysł spirytusowy sprzedaje do USA głównie wódki, które stanowią ok. 90% wartości wywozu tego sektora. Polskie wódki zaliczane są do artykułów rozpoznawalnych i poszukiwanych na rynku amerykańskim. Eksport przetworów owocowo-warzywnych obejmuje: ogórki konserwowe, korniszony i grzyby, kapustę kiszoną, mrożonki oraz suszone warzywa i owoce (por. tabela 6.3).

Tabela 6.4. Struktura importu rolno-spożywczego ze Stanów Zjednoczonych (w procentach)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych (PKD15.89)	17,4	17,5	18,4
Produkcja wyrobów tytoniowych	5,1	10,9	13,4
Produkcja owoców, warzyw, orzechów i produktów szkółkarskich	9,0	10,6	13,3
Produkcja zbóż	6,4	12,6	12,6
Przetwórstwo ryb	6,9	13,2	10,9
Przetwórstwo herbaty i kawy	4,8	6,2	7,8
Produkcja win gronowych	4,8	4,3	7,1
Przetwórstwo mięsa	27,0	6,1	3,7
Przetwórstwo owoców i warzyw	4,9	6,5	2,5
Produkcja olejów	3,0	1,6	1,3
Produkcja gotowych pasz	1,4	1,1	1,2
Przetwórstwo ziemniaków	1,4	1,1	1,1
Przetwórstwo mleka	0,5	0,2	0,4
Pozostałe produkty	7,4	8,0	6,3
Razem	100,0	100,0	100,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych CIHZ, CAAC.

Import produktów rolno-spożywczych ze Stanów Zjednoczonych charakteryzuje się zupełnie odmienną strukturą towarową. Główną pozycję stanowią artykuły, których produkcja sklasyfikowana jest w PKD jako „produkcja pozostałych wyrobów”. Przywóz ten w ostatnich latach obejmował przede wszystkim syropy glukozowe i maltodekstryny oraz soki i ekstrakty roślinne. Dużą pozycją w imporcie stanowiły produkty rolne, takie jak ziarno pszenicy twardej i kukurydzy oraz owoce i warzywa, których uprawa w kraju ze względu na warunki klimatyczne jest niemożliwa. Istotną pozycją w imporcie miały także wyroby tytoniowe, wina gronowe, przetwory rybne oraz kawa i herbata (por. tabela 6.4.).

6.3. Pozycja konkurencyjna polskiej żywności na rynku amerykańskim

Po akcesji Polski do UE znacząco pogorszyła się konkurencyjność cenowa podstawowych polskich produktów rolno-spożywczych w porównaniu z produktami obecnymi na rynku USA. Ceny wielu polskich produktów rolno-spożywczych wzrosły do poziomu powyżej cen amerykańskich. Zadecydowała o tym głównie aprecjacja złotego względem dolara amerykańskiego (podobnie jak względem euro). Zjawisko to jest niekorzystne dla eksporterów i znacząco pogarsza konkurencyjność krajowych produktów na rynkach zagranicznych.

W 2003 roku ceny większości polskich produktów rolnych były znacznie niższe niż w USA, wyjątkiem były tylko wyższe ceny jęczmienia paszowego oraz olejów roślinnych¹⁷. W latach 2004-2005 konkurencyjnością cenową charakteryzowały się już tylko: żywiec wołowy, mleko surowe oraz pszenica paszowa. Ceny tych produktów nadal były w Polsce niższe niż w USA. Rosnące ceny bydła w Polsce, przy stabilizacji cen w Stanach Zjednoczonych, powodują jednak stopniowe zmniejszanie się naszej przewagi konkurencyjnej. Spadek cen skupu mleka w USA w 2006 roku (o 11%) spowodował natomiast, że stały się one niższe niż w Polsce. Polski sektor mleczarski nie może budować swojej przewagi konkurencyjnej w oparciu o tańszy surowiec. Mimo znacznego wzrostu cen zbóż, utrzymała się korzystna dla polskich producentów relacja cen pszenicy (por. tabela 6.5).

Słabą pozycję konkurencyjną polskiej żywności na rynku amerykańskim potwierdzają bezpośrednie obserwacje amerykańskiego rynku żywnościowego. Uczestnictwo w Misji Gospodarczej do USA, w tym wizyta na targach „Fancy Food Show” oraz targach towarzyszących „Official Produce” i „Organic Food”¹⁸, jak również spotkania z pracownikami Sekcji Ekonomicznej Konsulatu Generalnego RP w Chicago oraz Polish American Chamber of Commerce (PACC) umożliwiły ocenę zainteresowania polskich producentów rynkiem amerykańskim. Zainteresowanie to należy ocenić zdecydowanie jako niewielkie. Potwierdza to bardzo mała liczba polskich firm uczestniczących w targach, reprezentujących tylko dwie branże, tj. przetwórstwo owocowo-warzywne i przetwórstwo zbóż. W targach nie uczestniczyli przedstawiciele sektorów charakteryzujących

¹⁷ Produkty branży olejarskiej są jednak mało porównywalne, gdyż sektor amerykański jako surowiec wykorzystuje soję i słoneczniki, podczas gdy w Polsce podstawowym surowcem jest rzepak. Ponadto w USA notowania cenowe obejmują olej surowy, a polskie ceny zbytu dotyczą oleju rafinowanego, który charakteryzuje się wyższym stopniem przetworzenia.

¹⁸ Targi „Fancy Food Show”, „Official Produce” i „Organic Food” odbyły się w Chicago w dniach 5-9 maja 2006 r. W targach „Fancy Food Show” wzięli również udział, chociaż nieliczni, polscy producenci żywności.

się największym udziałem w strukturze eksportu, tj. przemysłu mięsnego i spirytusowego. Bardzo małe zainteresowanie polską ofertą wykazywali także amerykańscy handlowcy i konsumenci. Powodem tego była między innymi bardzo skromna i bierna promocja krajowych wyrobów, w porównaniu z przedsiębiorstwami z innych krajów UE, czy też firmami amerykańskimi.

Tabela 6.5. Porównanie cen wybranych produktów rolno-spożywczych w Polsce i USA (USA = 100)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006 ^a
Pszenica	98,8	120,0	93,9	93,1
Jęczmień paszowy	111,5	145,8	133,3	114,9
Żywiec wołowy (bez cieląt)	37,5	50,1	63,7	68,2
Żywiec wieprzowy	99,7	102,1	108,5	113,8
Mleko surowe	64,9	64,8	83,7	101,4
Mąka pszenna ^b	85,2	113,0	108,3	.
Boczek wieprzowy surowy	97,7	106,8	145,3	138,0
Masło	93,6	79,1	103,0	122,6
Odtłuszczone mleko w proszku	90,4	123,3	122,6	135,7
Cukier ^c	81,0	136,4	121,3	116,2
Olej rzepakowy	142,9	137,6	159,6	.
Olej sojowy ^d	211,3	196,3	259,8	.

^a Ceny w Polsce z okresu styczeń-listopad; ^b ceny w USA z rynku hurtowego Minneapolis, w Polsce ceny mąki wrocławskiej w latach gospodarczych; ^c ceny w USA z rynku hurtowego Midwest; ^d ceny oleju surowego fob Decatur, w Polsce ceny oleju rafinowanego.

Źródło: Obliczenia M. Szczególskiej na podstawie danych GUS, NBP, USDA.

Pracownicy konsulatu RP oraz PACC wskazali w wywiadzie na istotne różnice między rynkiem polonijnym (etnicznym) i amerykańskim. Rynek polonijny w ich ocenie jest dość dobrze rozpoznany i spenetrowany przez krajowych producentów żywności, gdyż uczestnicy rynku utrzymują stałe i ściśle kontakty z Polską. Wskazuje na to większe zainteresowanie polskich przedsiębiorstw Polonijnymi Targami Gospodarczymi¹⁹ oraz oferta asortymentowa sklepów z żywnością w dzielnicach Chicago zamieszkałych przez Polonię. Należy jednak mieć świadomość, że znaczna część żywności w polskich sklepach produkowana jest przez firmy polonijne zlokalizowane na terenie Stanów Zjednoczonych.

¹⁹ Polonijne Targi Gospodarcze „*Polish American Trade Show*” odbyły się w Chicago w dniach 27-30 kwietnia 2006 r. i w targach tych wzięła udział znaczna liczba polskich producentów, reprezentujących różne sektory gospodarki, w tym także sektor rolno-spożywczy.

Oceniając szanse rozwoju eksportu żywności na rynek amerykański, można przewidywać, że rynek polonijny będzie miał w przyszłości istotne znaczenie dla naszej zagranicznej wymiany handlowej. Polonia stwarza bowiem szansę przekazania zwyczajów i preferencji konsumpcyjnych na inne grupy etniczne, w tym na amerykańską, i w efekcie umożliwia kreowanie nowego popytu.

Ogromny rynek amerykański dla większości polskich branż rolno-spożywczych pozostaje tymczasem nierozpoznany, a dostęp do niego utrudnia system ochrony celnej uzupełniony szerokim spektrum instrumentów pozataryfowych w postaci: certyfikatów jakościowych, weterynaryjnych i innych barier natury techniczno-organizacyjnej. Według ekspertów Sekcji Ekonomicznej Konsulatu RP polskie podmioty gospodarcze sektora żywnościowego wykazują słabą znajomość przepisów i wymogów rynku amerykańskiego, również w zakresie promocji. Konsulat posiada możliwość udzielenia zainteresowanym podmiotom pomocy informacyjnej w zakresie warunków wejścia i funkcjonowania na rynku amerykańskim.

7. Analiza zasięgu i poziomu subwencjonowania eksportu rolno-spożywczego

7.1. Monitoring eksportu rolno-spożywczego

Od chwili uzyskania przez Polskę członkostwa w UE, eksport artykułów rolno-spożywczych z Polski odbywa się na takich samych zasadach, jak w innych państwach członkowskich UE. Polscy eksporterzy mogą na równi z innymi członkami Unii korzystać z subsydiów, które są finansowane z budżetu UE. Jednocześnie wydatki na wspieranie eksportu są limitowane przez Światową Organizację Handlu (WTO). Komisja Europejska decyduje o stawkach subsydiów, produktach do których mogą być one stosowane i wydatkach ponoszonych w danym państwie członkowskim na subsydia. We wszystkich państwach członkowskich obowiązują jednakowe kryteria dotyczące jakości produktów subsydiowanych i podmiotów ubiegających się o wspieranie eksportu. Podstawę systemu stanowią pozwolenia na przywóz i wywóz produktów, które umożliwiają kontrolę sytuacji podaży-popytu na rynku unijnym.

Wymienione regulacje powodują, że monitoring obrotów jest jednym z instrumentów umożliwiających utrzymanie rynku w stanie równowagi. Monitoring stanowi także podstawę kontroli środków budżetowych przeznaczanych na dopłaty eksportowe. Jednostką odpowiedzialną za monitoring eksportu rolno-spożywczego w Polsce jest Agencja Rynku Rolnego (ARR). Wszystkie podmioty prowadzące wymianę handlową z zagranicą muszą być zarejestrowane przez ARR w Centralnym Rejestrze Przedsiębiorców. Kryteria uzyskania w ARR pozwoleń na przywóz i wywóz produktów są zróżnicowane na poszczególnych rynkach rolno-spożywczych.

Drób i jaja

Na rynku drobiu i jaj pozwolenia są wymagane tylko w ich eksporcie z subsydiami. Eksporterzy mogą zostać zwolnieni z obowiązku posiadania pozwoleń w przypadku subsydiowania minimalnych partii towaru, tj. do 250 kg mięsa drobiowego i do 2 lub 4 tys. sztuk drobiu w zależności od kategorii. Pozwolenia są ważne 90 dni od daty wydania. Wymagania są następujące:

- mięso drobiowe musi posiadać znak jakości zdrowotnej i pochodzić z zakładu zatwierdzonego przez służby weterynaryjne, który legitymuje się znakiem identyfikacyjnym;
- znak identyfikacyjny powinien być umieszczony na jajach lub opakowaniach zawierających jaja lub pisklęta;

- pisklęta powinny być pakowane wg gatunku, kategorii, rodzaju; w skrzyni mogą przebywać jedynie pisklęta pochodzące z tej samej wylęgarni;
- do każdej partii jaj wylęgowych lub piskląt powinien być dołączony dokument zawierający następujące informacje: nazwę i adres zakładu, jego numer identyfikacyjny, liczbę jaj wylęgowych lub piskląt wg gatunku, kategorii i rodzaju drobiu.

Wołowina

Pozwoleń wymaga eksport produktów wołowych, zarówno subsydiowanych, jak i niesubsydiowanych. Pozwolenia te nie są wymagane tylko przy eksporcie jednej sztuki bydła oraz do 200 kg produktów wołowych. Termin ważności pozwolenia i wysokość kaucji gwarancyjnej zależą od asortymentu mięsa wołowego, od tego czy jest on realizowany z subsydiami czy bez subsydiów oraz od sytuacji na rynku wołowiny w UE i w handlu światowym. Ponadto:

- mięso wołowe musi spełniać wymogi jakościowe i posiadać znak jakości zdrowotnej zgodny z odpowiednimi dyrektywami;
- w eksporcie bydła, w tym również hodowlanego, wymagane jest świadectwo zdrowia i wyciąg z zaświadczenia hodowlanego oraz dowód poświadczający rozładowanie transportu zwierząt w kraju przeznaczenia.

Wieprzowina

Pozwolenia obowiązują wyłącznie w eksporcie subsydiowanej wieprzowiny. Pozwolenia te nie są wymagane w eksporcie do 250 kg kiełbas i pozostałych przetworów wieprzowych oraz do 150 kg mięsa wieprzowego solonego, wędzonego i suszonego. Produkt musi posiadać znak jakości zdrowotnej i pochodzić z zakładu zatwierdzonego przez służby weterynaryjne. Aby uzyskać pozwolenie handlowiec musi wpłacić kaucję gwarancyjną, której wysokość zależy od asortymentu eksportowanego mięsa i przetworów wieprzowych. Termin ważności pozwolenia wynosi 90 dni.

Produkty zbożowe

O pozwolenia mogą ubiegać się handlowcy, którzy wygrali przetarg na subsydia do eksportu zbóż skupowanych w obrocie wolnorynkowym, zbóż pochodzących z zapasów interwencyjnych lub starają się o ich eksport bez refundacji. Pozwolenia na eksport z subsydiami są ważne 4 miesiące. Wysokość kaucji gwarancyjnej zależy od tego, czy jest on realizowany z subsydiami czy

bez subsydiów, od rodzaju produktu oraz od krajów, do których prowadzony jest eksport. Wypłata subsydiów do eksportu produktów zbożowych wymaga:

- przedstawienia wyników analizy jakościowej wywożonego towaru, przeprowadzonej przez autoryzowane laboratorium analityczne;
- dokumentu potwierdzającego dopuszczenie towaru do obrotu w kraju docelowym;
- dokumentów transportowych oraz dodatkowego dokumentu kontrolnego potwierdzającego dokonanie transportu, jeśli towar został przetransportowany do innego kraju w celu jego zmagazynowania.

Cukier

Handlowcy mogą ubiegać się o pozwolenia na wywóz, zarówno cukru wytworzonego w ramach kwoty w ilości powyżej 2000 kg (z wcześniej wyznaczoną stawką refundacji wywozowej i bez refundacji wywozowej), jak i każdej ilości cukru ze stawką refundacji wywozowej ustaloną w drodze procedury przetargowej. Monitoring eksportu w sektorze cukrowniczym obejmuje:

- pobieranie odpowiedniego zabezpieczenia finansowego;
- kontrolę dokumentów dokonania transakcji handlowych oraz wypłatę refundacji wywozowych;
- pobieranie opłat karnych, jeżeli podmiot występował o wyższą refundację niż mu przysługuje lub dostarczył nieprawdziwe informacje.

Produkty mleczarskie

Pozwoleń w sektorze mleczarskim wymagają:

- eksport produktów mleczarskich w ilościach większych niż 150 kg (z wcześniej wyznaczoną stawką wsparcia);
- eksport OMP, masła i bezwodnego tłuszczu mlecznego (ze stawką wsparcia ustaloną w drodze przetargu);
- eksport produktów mleczarskich przeznaczonych dla instytucji publicznych lub wojskowych, w związku z zaproszeniem do przetargu organizowanego w kraju nienależącym do UE (z wcześniej wyznaczoną stawką wsparcia);
- eksport OMP i serów do Kanady (który odbywa się jednak bez refundacji).

Monitoring eksportu w sektorze mleczarskim obejmuje ponadto:

- pobieranie odpowiedniego zabezpieczenia finansowego;
- kontrolę dokumentów handlowych oraz wypłatę refundacji wywozowych;
- kontrolę jakości produktów mleczarskich przeznaczonych na eksport (zgodnie z wymogami zawartymi w Rozporządzeniach Komisji Europejskiej) oraz ich oznaczenia znakiem jakości;
- pobieranie opłat karnych, jeżeli podmiot występował o wyższą refundację niż mu przysługuje lub dostarczył nieprawdziwe informacje.

7.2. Subsydia do eksportu

7.2.1. Subsydia do eksportu drobiu i jaj

Eksporterzy drobiu i jaj z krajów Unii Europejskiej mogą ubiegać się o subsydia do eksportu:

- Jaj wylęgowych i konsumpcyjnych – od grudnia 2005 roku stawki subsydiów do eksportu tych produktów nie uległy zmianie i wynoszą: od 3 do 20 euro/100 sztuk jaj konsumpcyjnych, 1,35 euro/100 sztuk jaj wylęgowych indyckich i gęsich oraz 0,70 euro/100 sztuk jaj wylęgowych pozostałych. Subsydiowanie eksportu jaj wróciło zatem do poziomu sprzed kryzysu, który wystąpił na tym rynku w 2005 roku (wówczas Komisja Europejska zwiększyła wsparcie do eksportu jaj konsumpcyjnych i wylęgowych). Stawki subsydiów do jaj konsumpcyjnych zależą od kierunku geograficznego eksportu.
- Mięsa drobiowego – w tym wyłącznie do eksportu mrożonych tuszek kurcząt (53 euro/100 kg) i mrożonych kawałków mięsa drobiowego (33 euro/100 kg). Stawki te zostały ustalone przez Komisję Europejską w maju 2006 roku i są wyższe w porównaniu z okresem wcześniejszym.
- Drobiu żywego (piskląt indyków, gęsi, kurcząt, niosek i pozostałych kategorii drobiu) – w kwietniu 2006 roku Komisja Europejska obniżyła stawki subsydiów do eksportu drobiu żywego, tj. do 1,6 euro/100 sztuk indyków i gęsi oraz do 0,8 euro/100 sztuk pozostałego drobiu. O obniżeniu subsydiów do eksportu drobiu zdecydowała redukcja stad hodowlanych w państwach UE. Aktualnie poziom stawek jest zbliżony do obowiązujących w 2004 roku.

Od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku łączne wydatki na subsydia do eksportu jaj wyniosły 0,6 mln zł. Polscy eksporterzy korzystali niemal wyłącznie z subsydiów do jaj wylęgowych. W 2005 roku stawki subsydiów do eksportu jaj

wylęgowych wynosiły przeciętnie 0,032 zł/kg, a w okresie styczeń-sierpień 2006 roku – 0,030 zł/kg. Jednocześnie poziom cen uzyskiwanych w eksporcie jaj wylęgowych na rynkach państw trzecich obniżył się, odpowiednio z 0,77 zł/sztukę do 0,66 zł/sztukę. Spadek cen w eksporcie jaj wylęgowych był większy niż stawek subsydiów i w efekcie udział subsydiów w cenie jaj wylęgowych eksportowanych na rynki państw trzecich wzrósł z 2,9% w 2005 roku do 4,5% w okresie styczeń-sierpień 2006 roku.

W ciągu ośmiu miesięcy 2006 roku prawie cały eksport jaj wylęgowych na rynki państw trzecich był subsydiowany, podczas gdy w 2005 roku wsparto subsydiami blisko 70% ich eksportu. Natomiast subsydia do eksportu jaj konsumpcyjnych były stosowane tylko w 2005 roku, objęto nimi 8,6% eksportu na rynki państw trzecich, a ich udział w wartości tego eksportu wynosił zaledwie 0,3% (por. tabela 7.1).

Stosownie do wahań produkcji w UE-15, Komisja Europejska redukowała bądź podwyższała subsydia do eksportu mięsa drobiowego. W 2005 roku w wyniku wystąpienia zagrożenia ptasią grypą w UE-15, produkcja drobiu obniżyła się, czemu towarzyszył duży spadek konsumpcji mięsa drobiowego w niektórych państwach Wspólnoty. Komisja Europejska w I półroczu 2006 roku podwyższyła stawki subsydiów do jego eksportu. W okresie od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku łączne wydatki na subsydia do mięsa drobiowego wyniosły ok. 1,5 mln zł, a ich udział w wartości eksportu do krajów trzecich wahał się od 0,1% w latach 2004-2005 do 0,3% w okresie styczeń-sierpień 2006 roku. Głównym powodem tak małej roli subsydiów w eksporcie mięsa drobiowego był wzrost udziału w strukturze tego eksportu elementów mięsa drobiowego do dalszego przetwórstwa (który nie jest subsydiowany). Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie na pozaunijne rynki wynosił zaledwie 0,1-0,7%.

Udział pozaunijnych rynków w eksporcie żywego drobiu wynosił średnio 82-92% (głównie do państw WNP). Od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku subsydiowano od 20 do 90% eksportu żywego drobiu poza UE-25. Ceny uzyskiwane w tym eksporcie w okresie styczeń-sierpień 2006 roku były o ok. 8% niższe w porównaniu do 2005 roku i o ok. 6% niższe od otrzymywanych w okresie maj-grudzień 2004 roku. Stawki subsydiów kształtowały się w granicach 0,033-0,035 zł/sztukę. Łączne wydatki na subsydia do eksportu drobiu żywego wyniosły w tym okresie 1,6 mln zł, a udział tych subsydiów w wartości eksportu na rynki państw trzecich wzrósł z 0,1% w 2004 roku do 1,5% w 2005 roku i 2,0% w okresie styczeń-sierpień 2006 roku.

Tabela 7.1. Eksport jaj, żywego drobiu i mięsa drobiowego, w tym eksport subsydiowany

Wyszczególnienie	Ilość				Wartość (w mln zł)			
	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a
Eksport jaj wylęgowych ogółem (w mln szt.)	8,7	13,1	19,8	11,0	4,6	7,5	17,4	11,2
w tym: do UE-25	0,0	2,1	6,4	2,6	1,0	1,5	7,1	5,5
do pozostałych krajów	8,6	11,0	13,4	8,5	3,6	6,0	10,3	5,7
Eksport subwencjonowany (w mln szt.)	0,0	0,0	9,3	8,5	×	×	×	×
Subsidia eksportowe (w mln zł)	×	×	×	×	0,0	0,0	0,3	0,3
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,0	69,7	99,9	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,0	2,9	4,5
Eksport jaj konsumpcyjnych ogółem (w tys. ton)	26,2	28,4	49,7	30,4	91,7	82,6	130,1	100,3
w tym: do UE-25	19,5	26,2	48,5	30,2	86,9	73,4	125,8	99,6
do pozostałych krajów	6,7	2,2	1,2	0,2	4,8	9,2	4,3	0,7
Eksport subwencjonowany (w tys. ton)	×	0,0	0,1	0,0	×	×	×	×
Subsidia eksportowe (w mln zł)	×	×	×	×	0,0	0,0	0,01	0,0
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,0	8,6	0,0	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,0	0,3	0,0
Eksport drobiu żywego ogółem (w mln szt.)	12,9	25,9	35,0	27,2	30,4	45,6	59,9	42,2
w tym: do UE-25	3,2	2,1	6,1	3,0	16,2	8,3	12,3	5,6
do pozostałych krajów	9,7	23,8	28,9	24,2	14,2	37,3	47,6	36,6
Eksport subwencjonowany (w mln szt.)	0,0	4,7	22,4	21,7	×	×	×	×
Subsidia eksportowe (w mln zł)	×	×	×	×	0,0	0,2	0,7	0,7
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	19,7	77,4	89,6	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,1	1,5	2,0
Eksport mięsa drobiowego ogółem (w tys. ton)	100,7	115,1	174,1	90,1	953,8	1 061,5	1 518,8	676,4
w tym: do UE-25	65,4	84,1	137,2	71,7	844,5	953,3	1 383,6	623,4
do pozostałych krajów	35,3	31,0	36,9	18,4	109,3	108,2	135,2	53,0
Eksport subwencjonowany (w tys. ton)	0,0	0,04	0,7	0,2	×	×	×	×
Subsidia eksportowe (w mln zł)	×	×	×	×	0,0	0,09	1,2	0,2
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,2	1,9	0,8	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,1	0,1	0,3

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i ARR.

7.2.2. Subsydia do eksportu wołowiny

System subsydiowania eksportu wołowiny w UE od dawna był bardzo rozbudowany. Sukcesywny spadek produkcji wołowiny spowodował ograniczenie liczby produktów wspieranych subsydiami oraz redukcję ich stawek. Decyzją Komisji Europejskiej zaniechano subsydiowania eksportu podrobów, przetworów i mięsa wołowego z osobników żeńskich oraz bydła rzeźnego. W czerwcu 2006 roku stawki subsydiów do eksportu wołowiny były o ok. 20% niższe niż w grudniu 2005 roku i wynosiły w eksporcie:

- tusz z osobników męskich – 55,8 lub 32,8 euro/100 kg,
- ćwierci zadnich z osobników męskich – 69,8 lub 41,0 euro/100 kg,
- ćwierci przednich z osobników męskich – 41,9 lub 24,6 euro/100 kg,
- mięsa wołowego drobnego świeżego i mrożonego – 25,8 lub 8,6 euro/100 kg,
- hodowlanych jałówek i krów czystej rasy – 29,6 euro/100 kg.

Wspólny Rynek Europejski stał się głównym rynkiem zbytu polskiej wołowiny. Wzrost krajowych cen skupu żywca wołowego zmniejszył jednak konkurencyjność cenową polskiej wołowiny w eksporcie do państw nie należących do UE-25. Od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku ich udział w eksporcie mięsa wołowego zmniejszył się z ok. 20% do ok. 6%. W 2004 roku udział subsydiowanego mięsa wołowego w eksporcie do państw trzecich wynosił ok. 28%, a w latach 2005-2006 wzrósł do ok. 82-90% (por. tabela 7.2). Subsydia wspierały głównie eksport droższych asortymentów wołowiny (np. ćwierci wołowych z osobników męskich). Ubieganie się o specjalne, wyższe refundacje wywozowe (SER) do eksportu tych asortymentów wiązało się jednak z dodatkowymi wymaganiami. Eksporterzy byli zobowiązani do złożenia w ARR zaświadczeń wydanych przez Wojewódzkie Inspektoraty Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych stwierdzających, że mięso pochodzi z osobników męskich, a w eksporcie mięsa odkostnionego również zaświadczeń o spełnieniu zasad jego odkostnienia, pakowania i transportu. Od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku łączne wydatki na subsydia do eksportu wołowiny wyniosły ponad 72 mln zł, a udział subsydiów w wartości eksportu na pozaunijne rynki zbytu wzrósł z 16% w 2004 roku do 41-45% w latach 2005-2006.

7.2.3. Subsydia do eksportu wieprzowiny

Eksport surowego mięsa wieprzowego wspierany jest w UE niezmiernie rzadko i w latach 2004-2006 nie był stosowany. Subsydiowany jest przede wszystkim eksport wieprzowych przetworów oraz wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej. Stawki subsydiów od grudnia 2005 roku do czerwca 2006 roku nie były zmieniane i wynoszą w eksporcie:

- wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej – 54,20 euro/100 kg,
- kielbas suchych – 19,50 euro/100 kg,
- kielbas pozostałych – 15,20 euro/100 kg,
- szynki i połówki – 29,0 euro/100 kg (o wadze poniżej 1kg – 17,10 euro/100 kg,
- łopatek – 22,80 euro/100 kg, w tym o wadze poniżej 1 kg 17,10 euro/100 kg,
- pozostałych konserw – 17,10 euro/100 kg.

Od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku łączne wydatki na wsparcie eksportu kielbas, wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej oraz pozostałych przetworów wieprzowych wyniosły ponad 11 mln zł. Po akcesji do UE polscy handlowcy uzyskali możliwość subsydiowania eksportu szynki w puszkach do Stanów Zjednoczonych, które od wielu lat były ich głównym rynkiem zbytu. Wśród wszystkich subsydiowanych przetworów wieprzowych, stawki subsydiów do eksportu szynki były najwyższe, a udział szynki w eksporcie subsydiowanych przetworów wieprzowych wynosił 97%. Wydatki na wspieranie eksportu tej grupy towarowej szybko rosły, a udział eksportu subsydiowanego w eksporcie na rynki państw trzecich zwiększył się z 0,1% do 99%. Udział subsydiów w wartości eksportu wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej oraz przetworów wieprzowych (poza kielbasami) na rynki państw trzecich wzrósł tym samym z 1,9% w 2004 roku do 8,7% w okresie styczeń-sierpień 2006 roku.

W eksporcie wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej oraz konserw, łącznie z szynkami udział pozaunijnych rynków zbytu wynosił 50-54% i był większy niż w eksporcie kielbas. W okresie od maja 2004 roku do sierpnia 2005 roku udział państw trzecich w eksporcie kielbas zmniejszył się z ok. 33% do 18%, a wzrosło znaczenie państw członkowskich UE-25 (nie bez znaczenia był zakaz eksportu z Polski do Rosji mięsa i jego przetworów). W tym okresie łączne wydatki na subsydia do eksportu kielbas wyniosły 0,7 mln zł, a udział eksportu subsydiowanego w eksporcie poza Unię wzrósł z 1,7% w 2004 roku do 18-19% w latach 2005-2006. Udział subsydiów w wartości eksportu poza Unię wzrósł z 0,2% w 2004 roku do 3,8% w okresie styczeń-sierpień 2006 roku.

Tabela 7.2. Eksport mięsa wołowego, wieprzowego i przetworów wieprzowych, w tym eksport subsydiowany

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)			Wartość (w mln zł)				
	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a
Ekspert mięsa wołowego i cielecego ogółem	44,1	67,1	118,2	100,5	277,3	555,2	1 081,8	928,5
w tym: do UE-25	21,0	53,7	101,9	94,5	175,4	485,3	978,6	893,9
do pozostałych krajów	23,1	13,4	16,3	6,0	101,9	70,0	103,2	34,6
Ekspert subwencjonowany	0,0	3,8	14,7	4,9	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	11,1	47,0	14,3
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	28,4	90,1	81,7	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	15,8	45,5	41,3
Ekspert kielbas ogółem	7,5	11,2	16,7	9,9	54,3	104,6	132,3	77,1
w tym: do UE-25	1,7	6,5	13,6	8,0	28,1	81,1	121,0	71,8
do pozostałych krajów	5,7	4,7	3,1	1,9	26,2	23,5	11,3	5,3
Ekspert subwencjonowany	0,0	0,08	0,6	0,3	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	0,06	0,4	0,2
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	1,7	18,9	17,8	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,2	3,5	3,8
Ekspert wieprzowiny wędzonej, suszonej i solonej oraz konserw łącznie z szynkami ^b	13,0	14,1	15,4	8,6	157,4	235,1	213,3	106,1
w tym: do UE-25	6,1	7,4	6,4	4,1	79,9	150,9	77,7	47,5
do pozostałych krajów	6,9	6,7	9,0	4,5	77,5	84,2	135,6	58,6
Ekspert subwencjonowany	0,0	0,01	4,1	4,5	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	0,02	5,3	5,1
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,1	45,4	99,6	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	1,9	3,4	8,7

^a dane wstępne; ^b asortymenty, do których można wyłącznie stosować subsydia: 02101131, 02101981, 16024110, 1602421091, 16024930

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i ARR.

7.2.4. Subsydia do eksportu skrobi ziemniaczanej

Poziom stawek subsydiów do eksportu skrobi ziemniaczanej ulega częstym zmianom, w zależności od sytuacji na rynku zbóż, w tym zwłaszcza w produkcji kukurydzy. W 2005 roku stawki subsydiów do eksportu skrobi kształtowały się w granicach 59,97-73,84 euro/tonę, w I półroczu 2006 roku wynosiły 54-62 euro/tonę, a w końcu III kwartału 2006 roku ich poziom obniżył się do 34,27 euro/tonę.

W eksporcie skrobi ziemniaczanej udział pozaunijnych rynków zbytu zawsze był wysoki i wahał się w granicach 76-96% (por. tabela 7.3). Polska eksportuje skrobię głównie do państw WNP oraz do Tajwanu i Hong Kongu. W okresie od maja 2004 roku do sierpnia 2006 roku łączne wydatki na subsydia do eksportu skrobi do państw trzecich przekroczyły 14 mln zł, a ich udział w wartości tego eksportu kształtował się na poziomie 15-17%. Udział subsydiowanego eksportu skrobi ziemniaczanej w eksporcie poza Unię cały czas był bardzo wysoki – w latach 2004-2006 wahał się od 50 do 75%.

7.2.5. Subsydia do eksportu zbóż

Subsydiowanie eksportu zbóż odbywa się na zasadach przetargu i może być stosowane do:

- zbóż skupowanych w obrocie wolnorynkowym – przetarg dotyczy stawek subsydiów do eksportu zbóż; Komitet Zarządzający ds. Zbóż ustala maksymalną wysokość subsydiów eksportowych, a przetarg wygrywają te firmy, które zaproponują stawkę równą lub mniejszą od maksymalnej;
- zbóż z zapasów interwencyjnych – przedmiotem przetargu jest cena, jaką eksporterzy są gotowi zapłacić za zboża wystawione na sprzedaż przez ARR; Komitet Zarządzający ds. Zbóż ustala minimalną cenę sprzedaży, a przetarg wygrywają te firmy, które zaoferują najwyższą cenę;
- zbóż w ramach pomocy żywnościowej (zarówno zbóż skupowanych w obrocie wolnorynkowym, jak i zbóż z zapasów interwencyjnych) – przedmiotem przetargu są całkowite koszty realizacji kontraktu; przetarg wygrywają te firmy, które zaoferują najkorzystniejsze warunki kontraktu.

Tabela 7.3. Eksport skrobi ziemniaczanej, pszenicy i mąki, w tym eksport subsydiowany

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)				Wartość (w mln zł)			
	2003		2004		2005		I-VIII 2006 ^a	
	2003	2004	2005	2006 ^a	2003	2004	2005	2006 ^a
Eksport skrobi ziemniaczanej ogółem	46,3	60,6	58,9	28,6	57,7	90,9	65,9	31,4
w tym: do UE-25	10,8	14,5	5,2	1,0	16,0	6,3	11,9	1,4
do pozostałych krajów	35,5	46,1	53,7	27,6	41,7	84,6	54,0	30,0
Eksport subwencjonowany	0,0	23,1	40,3	19,9	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	33,9	×	×	×	14,8	9,3	9,3	4,5
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	95,4	50,1	75,0	72,2	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	35,5	11,0	17,2	15,0
Eksport pszenicy ogółem	559,8	191,8	454,8	143,1	264,3	93,8	182,1	61,8
w tym: do UE-25	34,1	33,8	16,4	58,1	18,3	18,7	65,7	27,1
do pozostałych krajów	525,7	158,0	439,4	85,0	246,0	75,1	116,4	34,7
Eksport subwencjonowany	0,0	0,0	52,5	1,2	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	0,0	1,4	0,02
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,0	11,9	1,4	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,0	1,2	0,0
Eksport mąki ogółem	10,6	7,2	15,3	8,2	8,6	7,1	11,8	6,3
w tym: do UE-25	0,8	1,7	11,2	7,7	0,6	1,9	8,5	5,6
do pozostałych krajów	9,8	5,5	4,0	0,5	8,0	5,2	3,3	0,7
Eksport subwencjonowany	0,0	0,0	0,5	0,0	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	0,0	0,03	0,0
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	0,0	13,2	0,0	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,0	0,9	0,0

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i ARR.

W sezonie 2003/2004, po spadku zbiorów zbóż w Europie, Komisja Europejska zawiesiła subsydia do ich eksportu. Natomiast w sezonie 2004/2005, po wzroście zbiorów zbóż w państwach członkowskich UE-25, przywrócono subsydia do ich eksportu. Komisja zezwoliła na sprzedaż 93 tys. ton zbóż z zapasów ARR z przeznaczeniem na eksport do państw trzecich. W wyniku przetargów, Komisja Europejska zaakceptowała cenę 90 euro/tonę. Jednocześnie maksymalne stawki subsydiów do eksportu zbóż skupowanych w obrocie wolnorynkowym wynosiły: dla pszenicy 2-10 euro/tonę, a dla jęczmienia 14-19 euro/tonę. Zróznicowanie stawek zależało od kierunku geograficznego eksportu. Od lutego 2005 roku eksporterzy mogli ubiegać się również o subsydia do eksportu mąki pszennej, w wysokości 8,16-10,96 euro/tonę.

W sezonie 2005/2006 Komisja Europejska zezwoliła na sprzedaż z zapasów ARR 500 tys. ton pszenicy i 64,2 tys. ton jęczmienia. Do końca czerwca 2006 roku sprzedano 211 tys. ton polskiej pszenicy po cenie 90,5-100,1 euro/tonę. Handlowcy nie byli natomiast zainteresowani sprzedażą jęczmienia oraz subsydiami do eksportu zbóż skupowanych w obrocie wolnorynkowym, które wynosiły 4-9 euro/tonę pszenicy i do 6,95 euro/tonę jęczmienia. Komisja Europejska przyznała jednocześnie 85,6 tys. ton pszenicy z zapasów ARR na pomoc żywnościową. Przedsiębiorcy wybrani w drodze przetargu, w zamian za pszenicę z zapasów, musieli dostarczyć organizacjom charytatywnym mąkę, kaszę i makaron.

Spośród zbóż, jedynie eksport pszenicy podlega subsydiowaniu, chociaż w bardzo ograniczonym zakresie. Na rynki państw trzecich przeznaczano 56-96% eksportu pszenicy. Udział pszenicy z subsydiami w eksporcie na rynki tych państw wyniósł w 2005 roku ok. 12%, a w okresie styczeń-sierpień 2006 roku – zaledwie 1,4%. Obniżenie stawek subsydiów do eksportu zbóż, wraz z aprecjacją złotego, spowodowało zmniejszenie wsparcia eksportu pszenicy.

W 2005 roku subsydiami wsparto ok. 13% mąki eksportowanej na rynki państw trzecich. W 2006 roku eksporterzy mąki nie korzystali z tej formy wsparcia.

7.2.6. Subsydia do eksportu cukru

Przed integracją z UE system regulacji rynku cukru²⁰ oraz przepisy WTO przewidywały możliwość eksportu z dopłatami. Ustawa cukrowa wprowadzała kwoty produkcyjne: A – na zaopatrzenie rynku krajowego oraz B – na eksport

²⁰ Ustawa o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym, Dziennik Ustaw Nr 98 z dn. 16.09.1994 r.; Ustawa o regulacji rynku cukru, Dziennik Ustaw Nr 76 z dn. 25.07.2001 r.

z dopłatami. Cukier wyprodukowany ponad kwoty produkcyjne (A i B), określany jako tzw. cukier C, zgodnie z przepisami o regulacji rynku, powinien być sprzedany za granicę bez dopłat eksportowych.

W trakcie negocjacji akcesyjnych do UE Polska uzyskała następujące kwoty produkcyjne: A – 1580 tys. ton i B – 91,9 tys. ton. W unijnym systemie regulacji rynku występowało analogiczne oznaczenie kwot produkcyjnych, z tą różnicą, że kwota B obejmowała cukier na eksport z dopłatami²¹ oraz pewną rezerwę, która w warunkach kryzysowych mogła być sprzedana na rynku wewnętrznym. Cukier C powinien być sprzedany poza obszar Wspólnoty bez refundacji wywozowych.

Ceny cukru białego w UE są znacznie wyższe od światowych cen cukru. W związku z tym eksport wyprodukowanego w ramach kwot cukru po cenach światowych jest dla unijnych zakładów nieopłacalny. Różnicę w poziomie cen pokrywają właśnie refundacje wywozowe. Wolumen eksportu objęty refundacjami oraz ich wartość dokładnie określają przepisy WTO. Poziom cen zbytu cukru w Polsce w latach 2004-2006 nieznacznie przewyższał cenę interwencyjną (obecnie referencyjną) i eksport cukru kwotowego wymagał wypłaty subsydiów (por. wykres 7.1). Produkcja cukru w sezonach 2004/2005 i 2005/2006 przewyższała jednak kwoty produkcyjne, odpowiednio o 330 tys. ton i aż o 480 tys. ton. Nadwyżki cukru eksportowano poza obszar UE bez refundacji.

W latach 2003-2004 Polska nie wykorzystywała w pełni możliwości wsparcia eksportu cukru, gdyż eksport objęty dopłatami był mniejszy od kwoty B. W 2004 roku powodem tego był bezcłowy dostęp do rynku UE, na którym eksporterzy uzyskiwali wysokie ceny. W rezultacie podmioty sektora wykazywały mniejsze zainteresowanie eksportem z refundacjami.

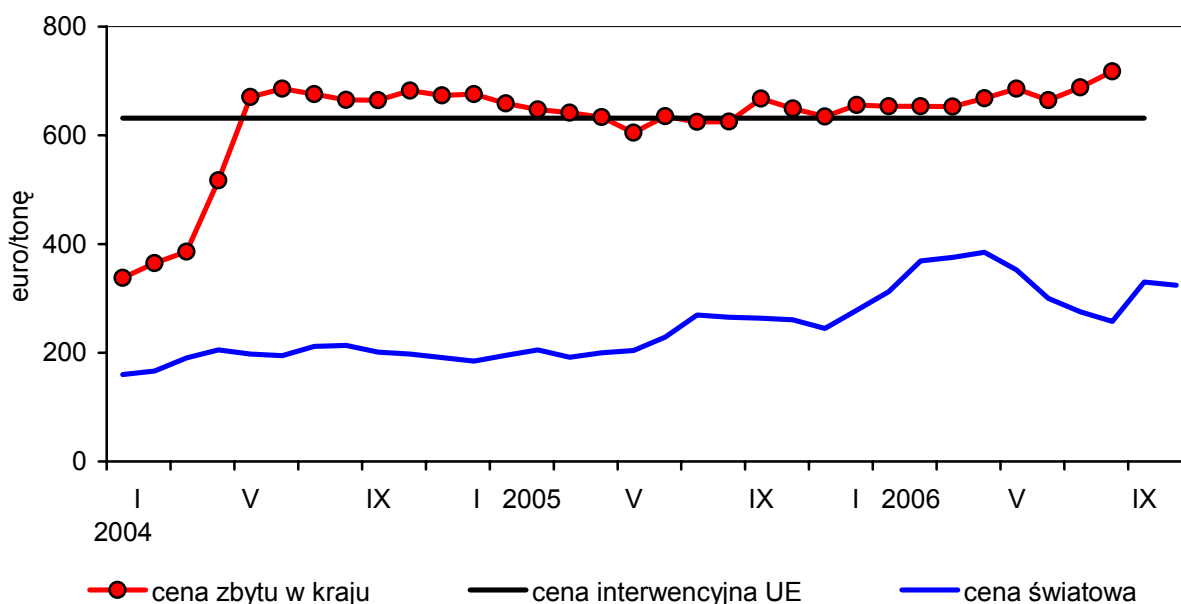
Sytuacja diametralnie zmieniła się w latach 2005-2006, kiedy eksport z refundacjami był większy od kwoty B²². Refundacje wywozowe wypłacano zarów-

²¹ Przepisy WTO zezwalały UE-15 na eksport z dopłatami 1273,5 tys. ton cukru białego, a wartość refundacji nie powinna przekroczyć 499,1 mln euro. Po rozszerzeniu UE w 2004 r. wielkości te uległy zwiększeniu o limity WTO nowych krajów członkowskich, w tym Polski (104,4 tys. ton). Schedule LXXX - European Communities; Part IV - Agricultural Products, Commitments Limiting SUBSIDIZATION; „Article 3 of the Agreement on Agriculture, Section II: Export Subsidies: Budgetary Outlay and Quantity Reduction Commitments”.

²² W sezonie 2005/2006 UE obniżyła kwoty produkcyjne do A - 1495,3 tys. ton i B - 86,9 tys. ton ze względu na nadwyżki podaży i konieczność uruchomienia zakupów interwencyjnych. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1609/2005 z 30 września 2005 r. redukujące w odniesieniu do roku gospodarczego 2005/2006 ilości gwarantowane w ramach kwot produkcyjnych w sektorze cukru i przewidywane maksymalne zapotrzebowanie rafinerii w ramach przywozu preferencyjnego.

no do cukru białego, jak i do eksportu cukru wywożonego w postaci przetworzonych owoców. W 2005 roku dopłatami eksportowymi objęto 97,4 tys. ton cukru. Wartość wypłaconego wsparcia osiągnęła poziom 173,7 mln zł, a średnia stawka refundacji wyniosła 1783 zł/t. Dopłaty do eksportu cukru zawartego w przetworach owocowych miały mniejsze znacznie, gdyż dotyczyły tylko 11,5 tys. ton, a ich wartość wyniosła 7,2 mln zł. Wartość subsydiów do eksportu cukru białego poza Unię stanowiła w latach 2004-2005 ok. 37,5% wartości tego eksportu.

Wykres 7.1. Porównanie cen zbytu cukru w Polsce z ceną interwencyjną UE i cenami światowymi^a



^a Cena zbytu w Polsce dotyczy cukru workowanego, cena światowa dotyczy cukru białego (Giełda Londyńska, kontrakt nr 5).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS, NBP, F.O. Licht's International Sugar and Sweetener Report 2004-2006, „Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru”.

W okresie styczeń-sierpień 2006 roku wywóz cukru białego z refundacjami objął rekordową ilość 151,7 tys. ton, co znacznie przekraczało kwotę B. Wartość wsparcia przekroczyła 236 mln zł, przy średniej stawce dopłaty 1558 zł/t. Redukcja stawek wsparcia wynikała głównie ze wzrostu cen światowych. Wypłacone subwencje odpowiadały aż 38% wartości wywozu cukru poza Unię.

Tabela 7.4. Eksport cukru, w tym eksport subsydiowany

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)			Wartość (w mln zł)				
	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a
	Eksport cukru białego ogółem	425,6	428,3	656,9	633,2	384,3	730,0	743,3
w tym: do UE-25	106,3	208,1	111,9	53,2	101,7	536,3	280,5	131,6
do pozostałych krajów	319,3	220,2	545,0	580,1	282,6	193,7	462,7	620,0
Eksport subsydiowany	24,9	34,7	97,4	151,7	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	22,9	72,9	173,7	236,3
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	7,8	15,8	17,9	26,1	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	8,1	37,6	37,5	38,1
Subsidia do eksportu pozostałych produktów sektora cukrowniczego	0,0	0,6	11,7	8,7	0,0	0,4	7,4	4,8
- cukru zawartego w przetworzonych owocach	0,0	0,6	11,5	8,3	0,0	0,4	7,2	4,4
- syropu glukozowego i izoglukozowego	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2
- syropu cukrowego	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i ARR.

Szeroki zakres wsparcia pozwala przypuszczać, że polskie podmioty na unijnych przetargach ubiegały się o niższy poziom wsparcia niż konkurenci z innych krajów UE. Drugim powodem było przenoszenie na podmioty w kraju praw do pozwoleń wywozowych wystawionych w innych krajach członkowskich. Wszystko to wskazuje, że branża szybko i dobrze przystosowała się do warunków funkcjonowania w ramach systemu regulacji rynku²³.

7.2.7. Subsydia do eksportu produktów mleczarskich

W 2002 roku wprowadzono ustawową regulację rynku mleka²⁴. Polska uzyskała prawo do wsparcia eksportu mleka odtłuszczonego w proszku i kazeiny. Dotacje do wywozu OMP ulegały jednak stopniowej redukcji – z 45,2 tys. ton i 8,2 mln USD w 1995 roku do 37,0 tys. ton i 5,6 mln USD w latach 2000-2003. W przypadku kazeiny zakres wsparcia w tym samym okresie zmniejszył się z 18,7 tys. ton i 12,2 mln USD do 15,3 tys. ton i 8,3 mln USD. W rzeczywistości refundacje eksportowe obejmowały jedynie mleko w proszku, gdyż produkcja kazeiny w kraju od wielu lat jest niewielka.

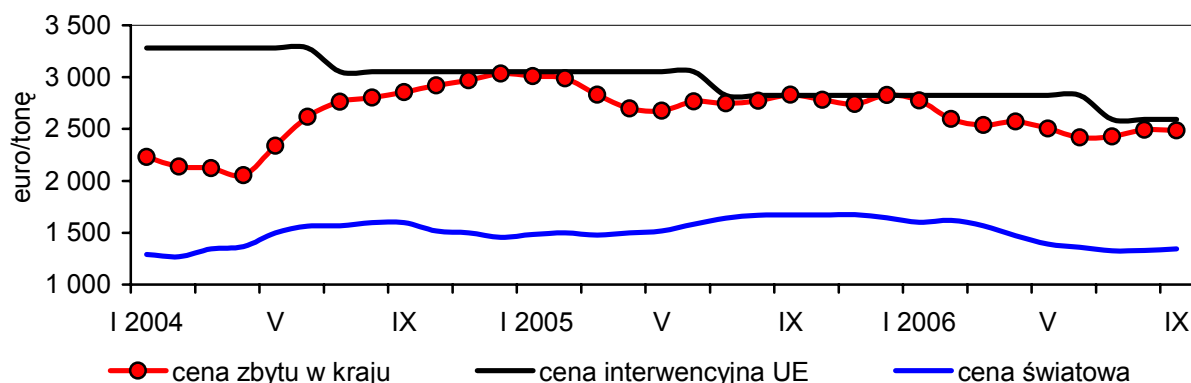
Po integracji z UE sektor mleczarski w handlu zagranicznym z krajami trzecimi uzyskał większe możliwości wsparcia. Zbiegło się to w czasie z reformą regulacji rynku mleka, która prowadzić ma do poprawy międzynarodowej konkurencyjności unijnego mleczarstwa. Jednym z elementów reformy jest redukcja w latach 2004-2007 cen interwencyjnych masła i OMP, odpowiednio o 25 i 15%. W efekcie spadną również ceny skupu mleka i pozostałych produktów mleczarskich.

Ceny masła po integracji z UE są znacznie wyższe od cen światowych i eksport do krajów trzecich wymaga wypłaty refundacji, które pokryją różnicę cenową (por. wykres 7.2).

²³ Unijny system regulacji rynku cukru w sezonach 2006/07-2009/10 będzie reformowany. UE podjęła decyzję o reformie systemu, gdyż był on krytykowany za wysokie ceny na rynku wewnętrznym, niską konkurencyjność sektora na rynku światowym oraz negatywny wpływ na rynek światowy. Subsydowany eksport przyczyniał się do wzrostu podaży na rynku światowym i spadku cen. W listopadzie 2005 r. Komisja Europejska, uwzględniając potrzebę poprawy konkurencyjności branży, interesy uczestników rynku oraz stanowisko WTO, która kwestionowała dotychczasowy system dotowanego eksportu, przedstawiła kompromisowy projekt reformy regulacji rynku cukru. (por. „Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru”).

²⁴ Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o regulacji rynku mleka i przetworów mlecznych, którą zastąpiła znowelizowana ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o regulacji rynku mleka i przetworów mlecznych, Dz. U. Nr 93, poz. 897.

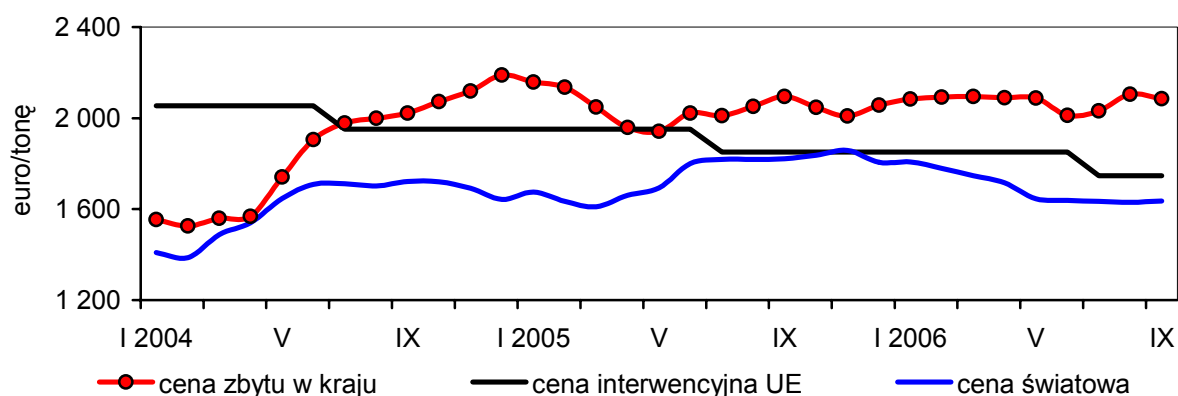
Wykres 7.2. Porównanie cen zbytu masła w Polsce z ceną interwencyjną i cenami światowymi^a



^a cena zbytu w Polsce dotyczy masła w blokach, cena światowa fob, porty Europy Zachodniej
 Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS, NBP; Rynek mleka. Stan i perspektywy, Analizy Rynkowe 2005-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

Krajowe ceny zbytu mleka odtłuszczonego w proszku po integracji z UE również znacznie wzrosły i obecnie są wyższe od ceny interwencyjnej. Od połowy 2004 roku światowe ceny tego produktu również kształtują się na wysokim poziomie. W wyniku obniżki ceny interwencyjnej znacząco zmniejszyły się różnice między cenami krajowymi i światowymi a ceną interwencyjną (por. wykres 7.3). W rezultacie, w latach 2004-2005 stawki refundacji wywozowych były bardzo niskie i wynosiły odpowiednio ok. 29 euro/t i 12 euro/t. W 2006 roku Komisja Europejska zdecydowała, że od połowy roku nie będzie wypłacała refundacji do wywozu OMP²⁵.

Wykres 7.3. Porównanie cen zbytu OMP w Polsce z ceną interwencyjną i cenami światowymi^a



^a cena światowa fob, porty Europy Zachodniej
 Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS, NBP; Rynek mleka. Stan i perspektywy, Analizy Rynkowe 2005-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.

²⁵ Rozporządzenie Komisji (WE) nr 876/2006 z dnia 15 czerwca 2006 r. ustalające refundacje wywozowe w odniesieniu do mleka i przetworów mlecznych.

Tabela 7.5. Eksport produktów mleczarskich, w tym eksport subsydiowany

Wyszczególnienie	Ilość (w tys. ton)				Wartość (w mln zł)			
	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a	2003	2004	2005	I-VIII 2006 ^a
Eksport masła ogółem	9,2	27,6	36,8	16,7	83,5	304,2	347,9	121,2
w tym: do UE-25	9,0	23,5	26,9	6,8	81,6	273,5	285,7	63,7
do pozostałych krajów	0,2	4,1	9,9	9,9	1,9	30,7	62,2	57,1
Eksport subsydiowany	0,0	1,0	8,4	8,9	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	7,2	44,7	34,7
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	24,0	85,6	90,1	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	23,4	72,0	60,4
Eksport OMP ogółem	99,4	97,2	112,3	53,2	594,1	739,3	834,4	399,9
w tym: do UE-25	21,9	54,7	73,5	45,1	123,9	445,3	561,2	342,8
do pozostałych krajów	77,5	42,5	38,8	8,1	470,2	294,0	273,2	57,1
Eksport subsydiowany	19,6	13,5	34,2	7,6	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	13,7	23,4	82,1	16,8
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	25,3	31,8	88,1	93,9	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	2,9	8,0	30,0	29,3
Eksport serów ogółem	52,0	81,3	104,5	78,0	518,3	868,8	1 101,6	765,8
w tym: do UE-25	28,0	52,5	79,8	63,3	282,9	612,6	871,6	612,7
do pozostałych krajów	24,0	28,8	24,7	14,7	235,4	256,2	230,0	153,1
Eksport subsydiowany	0,0	0,4	5,4	5,5	×	×	×	×
Subsidia eksportowe	×	×	×	×	0,0	1,3	9,2	7,4
Udział eksportu subsydiowanego w eksporcie do pozostałych krajów (w proc.)	0,0	1,5	21,9	37,7	×	×	×	×
Udział subsydiów w wartości eksportu do pozostałych krajów (w proc.)	×	×	×	×	0,0	0,5	4,0	4,8

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIHZ i ARR.

W latach 2004-2006 polski eksport produktów mleczarskich przede wszystkim ukierunkowany był na rynek unijny. W rezultacie, w pierwszych trzech latach członkostwa wywóz do krajów trzecich był niewielki, a podmioty sektora wykazywały niewielkie zainteresowanie wsparciem eksportu. Sytuację dodatkowo komplikowały administracyjne trudności z eksportem do krajów WNP. W 2004 roku dotowany był niemal wyłącznie eksport OMP do krajów Afryki Północnej. W 2005 roku zakres wsparcia rozszerzono na masło i sery, a łączna wartość wypłaconych refundacji wyniosła prawie 136 mln zł. Udział subsydiów w wartości wywozu poza Unię był różny w poszczególnych grupach produktów – duży w eksporcie masła (72%), mniejszy w eksporcie OMP (30%) i niewielki w eksporcie serów (4%).

W okresie styczeń-sierpień 2006 roku wartość wsparcia wyniosła 59 mln zł, a według prognozy ARR wydatki na ten cel w całym 2006 roku przewidziano w wysokości ok. 110 mln zł. Oznacza to, że subsydia mogą być mniejsze niż przed rokiem. Zdecydowało o tym przede wszystkim wycofanie dopłat do eksporty OMP. Inna będzie też struktura wypłacanego wsparcia. W 2005 roku dopłaty do masła i serów stanowiły odpowiednio 33 i 7% refundacji ogółem, a w 2006 roku udział tych produktów w wypłaconym wsparciu zwiększył się do 59 i 12,5%.

Unijne podmioty gospodarcze od wielu lat pośredniczą w polskim handlu zagranicznym, np. OMP²⁶. Mogą one reeksportować polskie produkty mleczarskie, korzystając przy tym z refundacji wywozowych, a co za tym idzie przejmować część korzyści z tej wymiany. Umiejętność pozyskiwania funduszy unijnych, w tym subsydiów eksportowych, staje się ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej. W szczególności dotyczy to ekspansji na rynki krajów trzecich, gdyż w zgodzie z założeniami WTO wsparcie eksportu zostanie zlikwidowane w 2013 roku.

7.3. Podsumowanie

Subwencje eksportowe uruchamiane są w celu „zdjęcia” z rynku wewnętrznego Unii Europejskiej nadwyżek artykułów rolno-spożywczych. Dotychczas były one stosowane w eksporcie półtuszy, kiełbas, konserw i podrobów wieprzowych, skrobi ziemniaczanej, kaszy i makaronów oraz mąki i pszenicy, mleka w proszku, masła oraz serów, drobiu żywego, mięsa drobiowego oraz jaj, wołowiny i cielęciny świeżej i mrożonej, a także cukru (w tym cukru zawartego w owocach przetworzonych) i izoglukozy. Po akcesji Polski do UE, łączna wartość refundacji wywozowych na rynku drobiu, mięsa, skrobi i zbóż, cukru oraz

²⁶ M. Sznajder, *Ekonomia Mleczarstwa*, AR w Poznaniu, Poznań 1999, s. 62.

mleka wyniosła: ok. 117 mln zł w okresie maj-grudzień 2004 roku, prawie 383 mln zł w 2005 roku oraz ponad 325 mln zł w okresie styczeń-sierpień 2006 roku.

Począwszy od maja 2004 roku największym beneficjentem wśród producentów sektora rolno-spożywczego byli eksporterzy cukru, których udział w ogólnych wydatkach ponoszonych na wspieranie eksportu wynosił ok. 60%, a w dalszej kolejności eksporterzy produktów sektora mleczarskiego (27,5%). Polscy eksporterzy wołowiny i cielęciny oraz drobiu, mimo znacznie mniejszego partycypowania w środkach finansowych przeznaczonych na subsydia, również skorzystali na obowiązujących nowych zasadach handlu z krajami trzecimi (przed akcesją Polski do UE eksport drobiu, jaj oraz wołowiny nie był subsydiowany).

Tabela 7.6. Subsydia do eksportu podstawowych grup produktów rolno-spożywczych (w mln zł)

Wyszczególnienie	2003	I-IV 2004	V-XII 2004	2005	I-VIII 2006 ^a
Drób i jaja	.	.	0,3	2,2	1,2
Wieprzowina	91,4 ^b	39,7 ^b	0,1	5,7	5,3
Wołowina i cielęcina	.	.	11,1	47,0	14,3
Skrobia ziemniaczana i zboża	14,8	8,8	0,5	10,7	4,5
Cukier	.	.	73,3	181,1	241,0
Produkty mleczarskie	13,7	.	31,8	135,9	58,8

^a dane wstępne; ^b subsydia te zostały wypłacone do eksportu półtuszy wieprzowych, po akcesji do UE eksport surowego mięsa wieprzowego nie jest już subsydiowany

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Po akcesji poważnie ograniczone zostało natomiast wsparcie eksportu wieprzowiny (polscy eksporterzy obecnie mogą ubiegać się wyłącznie o subsydia do eksportu przetworów wieprzowych). Refundacje wywozowe do produktów zbożowych stanowiły zaledwie ok. 2% wydatków na subsydia ogółem, a wśród nich największymi beneficjentami subsydiów pozostali eksporterzy skrobi ziemniaczanej. Jednak po akcesji Polski do UE wartość subsydiów do skrobi obniżyła się.

Subwencjonowanie eksportu przyczynia się do utrzymania równowagi popytowo-podażowej na rynku w okresie nadprodukcji żywności. Z punktu widzenia producentów rolnych i przetwórców spożywczych, system ten istotnie przyczynia się do wzrostu ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Odnoszą oni bezpośrednie korzyści z tytułu subwencjonowania eksportu, gdyż dzięki niemu poziom cen na rynku wewnętrznym utrzymywany jest powyżej poziomu, jaki ukształtowałby się w wyniku swobodnej gry podaży i popytu, a eksport staje się bardziej opłacalny. Nie bez znaczenia jest także rotacja produktów w ramach tzw. zapasów interwencyjnych i rezerw obowiązkowych. Równocześnie trzeba mieć świadomość, że system wspierania eksportu wiąże się z transferem środków pieniężnych z budżetu do konsumentów w krajach trzecich.

8. Konkurencyjność polskich producentów żywności – ocena dotychczasowych badań i komentarz w sprawie przyszłych badań

Pojęcie konkurencyjności wywodzi się od słowa konkurencja (łac. *concurrents*). Kopaliński²⁷ twierdzi, że jest to pojęcie odnoszące się głównie do handlu i oznacza pewnego rodzaju współzawodnictwo czy też rywalizację. Konkurencja, jak podaje Adamkiewicz-Drwiłło²⁸ jest procesem, a konkurencyjność pewnym stanem pozwalającym na scharakteryzowanie określonej właściwości konkurencji. Konkurencyjność, według definicji OECD²⁹, oznacza zarówno zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i do zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji oraz relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia na trwałych podstawach. Syntetyczną definicję konkurencyjności podała Tyson³⁰, która stwierdza, że konkurencyjność kraju oznacza zdolność do produkowania dóbr i usług, które sprawdzą się na rynku międzynarodowym, a jego obywatele osiągają rosnącą i trwałą poprawę standardu życia. Grabowiecki i Wnorowski³¹, rozpatrując konkurencyjność w odniesieniu do sektorów lub gałęzi gospodarki, rozumieją ją jako skalę możliwości uzyskiwanych dochodów z inwestycji. Nie rozszerzając opracowania o kolejne definicje konkurencyjności należy podkreślić, że niezależnie od istniejących w nich różnic, szczególną uwagę zwracają na aspekt konkurencyjności międzynarodowej. Jednym z najważniejszych przejawów kształtowania pozycji konkurencyjnej jest bowiem miejsce i znaczenie kraju w handlu międzynarodowym, zarówno ogółem, jak i w międzynarodowych obrotach wybranymi produktami oraz ich grupami. Zalewski³² podkreśla przy tym, że tendencja ta jest szczególnie widoczna w sferze agrobiznesu, gdyż konsumenci są coraz bardziej zainteresowani produktami wysokiej jakości, a producenci muszą sprostać nie tylko silnej konkurencji krajowej, lecz również między-

²⁷ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, PW Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.

²⁸ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2002.

²⁹ *Industrial Structure Statistics 1994*, OECD, Paris 1996.

³⁰ L. D. Tyson, *Who's bashing whom?*, [w:] *Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1992.

³¹ J. Grabowiecki, H. Wnorowski, *Increase of competitiveness in peripheral regions. The case of the north-eastern region of Poland*, [w:] *Increasing regional competitiveness. Polish and British experience* (red. B. Kożuch), TNOiK, Toruń 1999.

³² R. I. Zalewski, *Zarządzanie jakością w produkcji żywności*, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002.

dowej. Przeprowadzone dotychczas badania³³ wskazują na pozytywne zjawisko wyraźnej poprawy poziomu konkurencyjności międzygałęziowej Polski. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA (*revealed comparative advantage*) poprawił się w tym sensie, że ujemna średnia zwykła tych wskaźników zmniejszyła się z $-0,40$ w 1995 roku do $-0,29$ w 2005 roku. Niezwykle istotne jest to, że było to głównie efektem uzyskania dodatniej ujawnionej przewagi względnej w obrotach towarami rolno-spożywczymi. Wskaźnik RCA w handlu zagranicznym tej grupy towarów wzrósł z $-0,12$ w 1995 roku do $0,28$ w 2005 roku. Stąd też badania dotyczące konkurencyjności towarów rolno-spożywczych są niezwykle istotne. Tym bardziej, że w okresie poprzedzającym akcesję Polski do UE opinie na temat konkurencyjności polskich produktów oraz zdolności konkurencyjnej producentów rolnych i przemysłu spożywczego były niejednoznaczne.

Międzynarodowy wymiar konkurencyjności polskich producentów żywności wymaga oceny zdolności ich konkurowania na rynkach zagranicznych. W analizach handlu zagranicznego wykorzystać można szereg miar i wskaźników, które pozwalają na identyfikację charakteru, prawidłowości oraz zmian w strumieniach handlu. Odnoszą się one do eksportu, importu oraz salda handlowego. Podstawowe znaczenie w tej analizie odgrywają miary poziomu, struktury i dynamiki wymienionych wielkości. W 2005 roku odnotowano korzystną sytuację w polskim handlu zagranicznym, gdyż eksport wszystkich grup towarów wzrastał szybciej niż import. Wzrost obrotów towarami rolno-spożywczymi był jednak większy niż pozostałych artykułów. Zapewniło to wzrost jego udziału w ogólnej wartości eksportu i importu. Potencjał eksportowy sektora rolno-spożywczego okazał się tak duży, że pozwolił na dynamiczny wzrost mimo nierównych warunków konkurencji w porównaniu do krajów UE-15. Należy podkreślić, że od kilkunastu lat powiązania handlowe Polski z zagranicą są asymetryczne, tzn. dominującymi partnerami są kraje członkowskie UE. W strukturze wartościowej handlu zagranicznego towarami rolno-spożywczymi w 2006 roku udział krajów UE-25 stanowił w polskim eksporcie około 76%, a w imporcie blisko 62% ogółu wymiany handlowej. Marginesowe i wręcz zmniejszające się jest znaczenie krajów pozaeuropejskich. Misala³⁴ podaje, że wyniki dostępnych analiz empirycznych bazujących na modelach grawi-

³³ J. Misala, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski*, [w:] *Rola innowacji w kształtowaniu przewagi konkurencyjnych. Raport o konkurencyjności 2006*, SGH, Warszawa 2006.

³⁴ *Ibidem*.

tacyjnych³⁵ wskazują jednoznacznie, że siła grawitacji Polski i innych nowych krajów członkowskich UE w stronę jej rdzenia jest uwarunkowana oddziaływaniem wielu różnorodnych czynników (tradycje współpracy, odległość geograficzna, poziom rozwoju szeroko rozumianej infrastruktury, intensywność międzynarodowych czynników produkcji, itp.). Zwrócenie uwagi w badaniach dotyczących konkurencyjności produktów rolno-spożywczych na rynek UE jest zatem w pełni uzasadnione.

Wyniki badań³⁶ wskazują, że w latach 2004-2006 w handlu artykułami rolno-spożywczymi odnotowano korzystne zjawisko dynamicznego wzrostu eksportu, który był wyższy niż tempo wzrostu importu. W 2004 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się o blisko 31%, a w kolejnym roku o nieco ponad 36%, podczas gdy importu odpowiednio o 24 i 25%. Wstępne wyniki handlu zagranicznego za 2006 rok potwierdzają tendencje występujące w poprzednich latach. Na marginesie tych rozważań warto wspomnieć, że nadwyżka importu nad eksportem nie powinna być traktowana jako zjawisko jednoznacznie niekorzystne. Wysoki import może być dla poszczególnych branż przemysłu spożywczego pozytywny, szczególnie wówczas, gdy dominują w nim dobra inwestycyjne. Zakup ich może przyczynić się do modernizacji zakładów produkcyjnych i poprawić potencjał konkurencyjny. Generalnie jednak pewna równowaga w eksporcie i imporcie jest zjawiskiem pozytywnym. Zrównoważenie to można mierzyć przy pomocy wskaźnika pokrycia importu eksportem. Stopień pokrycia importu wartością eksportu, czyli relacja wartości eksportu do importu – TC (*trade coverage*), jest jednym z mierników przewagi komparatywnej. Wartość wskaźnika powyżej jedności oznacza, że kraj posiada specjalizację w danym sektorze czy branży. Pozwala to też przypuszczać, że dysponuje on względną przewagą. Wartości poniżej jedności mówią natomiast o deficycie w obrotach daną grupą towarową. Uzupełnienie analizy poziomu importu i eksportu o wskaźnik pokrycia importu eksportem umożliwiłoby porównanie go z uzyskiwanym w innych krajach UE. Wyniki polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi powinny być bowiem rozszerzone o porównania europejskie, zarówno w stosunku do tzw. starych, jak i nowych

³⁵ Teoria grawitacji bezpośrednio odnosi się do szkoły tzw. fizyki socjalnej, zgodnie z którą kierunki handlu kształtowane są przez specyficzne siły przyciągania (ciążeń). Czynniki te określić należy mianem odległości ekonomicznej oraz kosztów komunikowania się.

³⁶ Por. I. Szczepaniak, *Ocena konkurencyjności...*, Raport PW, op. cit.; R. Urban, *Stan przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 4, s. 2-8; *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.

krajów członkowskich. Zwraca na to uwagę Adamkiewicz-Drwiłło³⁷, twierdząc, że wszelkie porównania są możliwe jedynie wówczas, gdy istnieją co najmniej dwa obiekty do porównania – w tym przypadku co najmniej dwa kraje. Poza wymienionym wskaźnikiem należałoby rozważyć przeprowadzenie analizy dotyczącej udziału Polski w handlu towarami rolno-spożywczymi w UE oraz wartości eksportu, importu oraz salda handlu zagranicznego w stosunku do liczby mieszkańców. Otrzymany wówczas poziom eksportu, importu i salda *per capita* można porównywać między krajami UE. Wysoka wartość eksportu na jednego mieszkańca świadczy o tym, że producenci są w stanie znaleźć nabywców na wytwarzane przez siebie dobra na konkurencyjnych rynkach zagranicznych, co potwierdza atrakcyjność ich oferty produkcyjnej i eksportowej, a tym samym jest dowodem na wysoką zdolność do sprzedaży.

W badaniach konkurencyjności produktów żywnościowych wskazać można różne, często stosowane rodzaje miar struktury³⁸:

- struktura produktowa eksportu (udział poszczególnych produktów w eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem),
- struktura produktowa importu (udział poszczególnych produktów w imporcie produktów rolno-spożywczych ogółem).

W strukturze towarowej polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi nastąpiły niewielkie zmiany. Wymiana handlowa charakteryzuje się asymetrią, co oznacza że Polska wykazuje przewagę komparatywną w eksporcie towarów pochodzących z sektora o niskiej wartości dodanej tj. zwierzęta żywe i produkty roślinne. W strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego niewielki udział mają natomiast towary o wysokiej wartości dodanej. Wyniki handlu zagranicznego wskazują, że w zarówno w strukturze eksportu, jak i importu rolno-spożywczego dominowały produkty pochodzenia roślinnego. Działami o szczególnie dużej wartości eksportu były: produkcja i przetwórstwo mleka, produkcja i przetwórstwo owoców oraz warzyw, produkcja cukru i wyrobów cukierniczych oraz produkcja i przetwórstwo ryb. Import towarów rolno-spożywczych do Polski obejmował w głównej mierze rośliny oleiste i ich przetwory, owoce i ich przetwory, ryby i ich przetwory oraz grupę złożoną z kawy, herbaty i kakao³⁹.

³⁷ H. Adamkiewicz-Drwiłło, *Uwarunkowania...*, op. cit.

³⁸ I. Szczepaniak, *Ocena konkurencyjności...*, Raport PW, op. cit.

³⁹ I. Szczepaniak, *Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych*. Materiały Konferencyjne nt. *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do UE*, IERiGŻ-PIB, Pułtusk, 11-12 grudnia 2006 r.

Przedstawione w ten sposób informacje mają charakter statyczny, a ich wartość informacyjna polega na wskazaniu tego, na ile dany produkt partycypuje w eksporcie i imporcie ogółem towarów rolno-spożywczych Polski. Bardziej przydatne, co zostało dokonane w szeregu opracowań na temat konkurencyjności produktów rolno-spożywczych⁴⁰, jest jednak ujęcie dynamiczne, w którym ilustruje się zmiany w czasie. Jeśli na przykład udział danego produktu w eksporcie Polski ogółem wzrósł, może to dowodzić poprawy jego konkurencyjności. Badania Szczepaniak⁴¹ wskazują, że wśród produktów przemysłu spożywczego, największą dynamikę eksportu odnotowano w grupie odżywek i żywności dietetycznej, wyrobów ciastkarskich, w grupie olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów oraz lodów i napojów bezalkoholowych. Wzrost udziału danej branży w eksporcie przemysłu spożywczego jest punktem wyjścia do oceny konkurencyjności. Świadczy on bowiem o tym, że podmioty gospodarcze są w stanie zwiększać eksport w większym stopniu niż podmioty z innych branż. Zmiany udziału poszczególnych branż w eksporcie interpretować należy jednak łącznie z poziomem bezwzględnym tychże udziałów. Dynamiczny wzrost udziału może bowiem dotyczyć „słabych” gospodarczo branż, niewiele wnoszących do eksportu towarami rolno-spożywczymi Polski, które „nadrabiają lukę” względem innych. Przykładowo w 2004 roku najwyższy, wśród analizowanych produktów rolno-spożywczych, wzrost (prawie 3-krotny) odnotowano w przypadku roślin oleistych i ich przetworów. Jednak ich udział w eksporcie produktów rolno-spożywczych jest niewielki (2,2%).

Wydaje się, że tak przeprowadzoną analizę struktury produktów rolno-spożywczych można uzupełnić o wskaźnik koncentracji eksportu. Informuje on o stopniu dywersyfikacji oferty rolnictwa i przemysłu spożywczego, a tym samym umożliwia wnioskowanie o zagrożeniach płynących ze spadku koniunktury na produkty generujące najwyższe dochody eksportowe (por. tabela 8.1). Przeprowadzone obliczenia wykazały, że koncentracja eksportu towarów rolno-

⁴⁰ Por. I. Szczepaniak, *Ocena...*, Raport PW, op. cit.; B. Iwan, *Konkurencyjność polskich produktów mleczarskich na rynku Unii Europejskiej*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 1, Wrocław 2006, s. 321-327; J. Kraciuk, *Polski handel zagraniczny produktami mleczarskimi*, [w:] *Agrobiznes 2006...*, ibidem, s. 484-490; Ł. Menart, M. Juchniewicz, *Konkurencyjność eksportu polskiego przemysłu mięsnego na tle UE-15*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 2, Wrocław 2006, s. 86-92; R. Urban, *Gospodarka żywnościowa w trzecim roku po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 8, s. 20-27.

⁴¹ I. Szczepaniak, *Konkurencyjność polskich producentów żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 8, s. 28-32.

-spożywczych nie jest szczególnie duża. W okresie styczeń-wrzesień 2006 roku wśród 201 towarów rolno-spożywczych (wg CN) pięć „najważniejszych” produktów generowało 21,8% dochodów eksportowych. Należały do nich: chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta i ciastka, a także soki owocowe (łącznie z moshczem winogronowym), mięso i jadalne podroby z drobiu oraz mięso wołowe świeże lub chłodzone, mięso wieprzowe świeże, chłodzone lub mrożone. Na kolejne pięć produktów przypadało 17,7% wartości eksportu. Łącznie 20 grup produktów generowało 62,3% wartości eksportu towarów rolno-spożywczych w Polsce. Tego typu sytuacja w eksporcie towarami rolno-spożywczymi jest dość korzystna, gdyż spadek popytu na jeden z produktów nie oznacza załamania całego eksportu. Uzupełnieniem tej analizy powinno być również obliczenie wskaźników tzw. ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) dla wybranej grupy najważniejszych towarów eksportowych. Pozwalają one na ocenę, szczególnie w ujęciu dynamicznym, jaka jest przewaga danego produktu w sprzedaży określonych wyrobów.

Tabela 8.1. Koncentracja eksportu towarów rolno-spożywczych w Polsce w miesiącach styczeń-wrzesień 2006 roku (w procentach)

Wskaźnik koncentracji ^a	Udział w wartości eksportu towarów rolno-spożywczych
Dla 5 najważniejszych produktów	21,8
Dla 10 najważniejszych produktów	39,5
Dla 15 najważniejszych produktów	53,2
Dla 20 najważniejszych produktów	62,3

^a wskaźnik koncentracji obliczony został jako suma udziałów pierwszych 5, 10, 15 oraz 20 produktów w wartości eksportu produktów rolno-spożywczych ogółem

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Wartości eksportu i importu w połączeniu z innymi wielkościami służyć mogą do konstruowania bardziej zaawansowanych miar, przydatnych do oceny handlu zagranicznego i konkurencyjności międzynarodowej. Jest nim niewątpliwie wskaźnik relacji wartości eksportu do wartości przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten dostarcza bardzo interesujących wniosków na temat stopnia otwartości gospodarek narodowych oraz poszczególnych sektorów i branż, ich zdolności do sprzedaży na rynki zagraniczne, a także na temat specjalizacji eksportowej. Należy nadmienić, że wskaźnik ten pośrednio świadczy również o wysokiej jakości produkcji, ponieważ rynki zagraniczne są z reguły bardziej wymagające, a sprzedawane tam towary podlegają rygorystycznym procedurom

kontroli jakości. Gawlikowska-Hueckel i Umiński⁴² zwracają jednak uwagę, że przy interpretacji tego wskaźnika zachować należy ostrożność z tego względu, że do jego konstrukcji najczęściej służą odmienne, nie w pełni kompatybilne zbiory danych. Statystyki handlu zagranicznego pochodzą bowiem z dokumentów SAD i deklaracji INTRASTAT, natomiast informacje o przychodach ze sprzedaży pochodzą ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw. Pomimo mogących wystąpić z tego powodu pewnych nieścisłości, wykorzystywanie omówionego wskaźnika w badaniach konkurencyjności produktów rolno-spożywczych jest w pełni uzasadnione. Badania z tego zakresu prowadzone w IERiGŻ przez Szczepaniak⁴³ wskazują, że silną orientację eksportową wykazywały działy produkcji rolniczej, takie jak produkcja owoców i warzyw, chów bydła i cieląt oraz owiec i kóz, a także koni (por. zestawienie 8.1). Pozostałe grupy produktów rolnictwa charakteryzują się zarówno niewielką orientacją eksportową, jak i importową. Wskazuje to na niewielkie znaczenie eksportu i importu tych produktów w produkcji sprzedanej rolnictwa, a tym samym ukierunkowanie go na zaspokajanie potrzeb przetwórców krajowych. Warto w tym miejscu nadmienić, że część ekonomistów wskazuje⁴⁴, że ocenę konkurencyjności polskich producentów żywności należy przeprowadzać w oparciu o analizę przewag komparatywnych na poziomie dwóch segmentów gospodarki żywnościowej, tj. rolnictwa i przemysłu spożywczego. Takie podejście zastosowano w cytowanych badaniach.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego była zróżnicowana wśród poszczególnych branż przemysłu spożywczego, bardziej niż w przypadku produktów rolnictwa (por. zestawienie 8.2). Wynika to z faktu, że we współczesnej wymianie międzynarodowej istotną, jak podkreśla Misala⁴⁵, z reguły coraz większą rolę odgrywa handel wewnątrzgałęziowy (*intra-industry trade*, względnie *two-way trade*). Jego istota sprowadza się do jednoczesnego, równoległego importu i eksportu określonej grupy gotowych wyrobów pochodzących z tej samej gałęzi w danym czasie. Do tych branż przemysłu spożywczego, które cechowała duża orientacja eksportowa i importowa, należy zaliczyć przetwórstwo: ryb, kawy i herbaty oraz przypraw.

⁴² K. Gawlikowska-Hueckel, S. Umiński, *Handel zagraniczny Małopolski. Metodologia badań oraz analiza obrotów w latach 2000-2004*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Departament Gospodarki i Infrastruktury, Kraków 2005.

⁴³ I. Szczepaniak, *Konkurencyjność...*, „Przemysł Spożywczy”, op. cit.

⁴⁴ Por. R. Urban, *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2003; W. Józwiak, *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.

⁴⁵ J. Misala, *Międzynarodowa...*, op. cit.

Zestawienie 8.1. Podstawowe produkty rolnictwa według udziału wartości eksportu i importu w wartości sprzedaży podstawowych produktów rolnictwa w okresie I-VI 2006 roku

		Import		
Udział		powyżej 25%	15-25%	poniżej 15%
Eksport	powyżej 25%	Owoce	Warzywa	Bydło i cielęta Owce i kozy Konie
	15-25%			Zboża
	poniżej 15%			Ziemniaki Trzoda chlewna Drób Jaja Mleko

Źródło: Opracowanie własne na podstawie I. Szczepaniak, *Konkurencyjność...*, Materiały konferencyjne, op. cit.

Pawlak⁴⁶ uzasadnia przedstawioną sytuację w produkcji ryb i przetworów rybnych tym, że w strukturze towarowej importu dominującą rolę odgrywały surowce wykorzystywane przez polski przemysł rybny do przetwórstwa. Podobna sytuacja ma miejsce w dwóch pozostałych branżach. Branżą charakteryzującą się szczególnie dużą orientacją eksportową, ale bazującą na rodzimych surowcach, jest produkcja soków i napojów owocowych oraz warzywnych. Biorąc pod uwagę wymieniony wskaźnik, branżami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności cenowej oraz niewykazujących cech orientacji eksportowej, były: produkcja przetworów z mięsa czerwonego i drobiowego, produkcja lodów, przetworów zbożowych i wyrobów ciastkarskich oraz sektor winiarski i piwowarski, a także produkcja napojów bezalkoholowych. Branże te cechował jednocześnie niski poziom wymiany wewnątrzgałęziowej.

⁴⁶ E. Pawlak, *Zmiany w handlu rybami i przetworami rybnymi po przystąpieniu Polski do UE*, [w:] *Agrobiznes 2006...*, op. cit., tom 2, s. 206-211.

Zestawienie 8.2. Branże przemysłu spożywczego według udziału wartości eksportu i importu w wartości sprzedaży przemysłu spożywczego w okresie I-VI 2006 roku

		Import		
Udział		powyżej 25%	15-25%	poniżej 15%
Eksport	powyżej 25%	Ryby i przetwory rybne Herbata i kawa Przyprawy	Przetwory ziemniaczane Przetwory owocowo- -warzywne Karma dla zwierząt domowych Pieczywo cukiernicze trwałe Odżywki oraz żywność dietetyczna Kakao, czekolada i pozostałe słodyczne	Soki i napoje owocowe i warzywne
	15-25%	Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze Tytoń i wyroby tytoniowe		Mięso i przetwory z mięsa ogółem Mleko i przetwory z mleka Cukier Napoje spirytusowe
	poniżej 15%		Makarony Wina	Przetwory z mięsa czer- wonego i drobiowego Lody Przetwory zbożowe Wyroby ciastkarskie Piwo i słód Napoje bezalkoholowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie I. Szczepaniak, *Konkurencyjność...*, Materiały konferencyjne, op. cit.

Macierze grup produktów, opracowane na podstawie wyników badań Szczepaniak⁴⁷, stworzono dokonując ich taksonomii pod względem tylko dwóch parametrów: udziału wartości eksportu i importu w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego. Zastosowano w tym przypadku prostą analizę tzw. wiązek, bądź skupień (ang. *clusters*). Listę cech służących grupowaniu branż można rozszerzyć o ich udział w całości eksportu produktów rolno-spożywczych lub też o dynamikę zmian udziału w eksporcie. W każdym przypadku wybór zmiennych oraz sposobu wprowadzenia ich do obliczeń powinien być pochodną celu analizy oraz dostępności danych statystycznych. Niewątpliwie jednak roz-

⁴⁷ I. Szczepaniak, *Konkurencyjność...*, Materiały konferencyjne, op. cit.

szerzenie badań dotyczących konkurencyjności produktów rolno-spożywczych o analizę *clusters*, jako narzędzia porównawczego w badaniach handlu zagranicznego, sprzyjałoby syntetycznej ocenie prawidłowości i tendencji zachodzących w obrocie międzynarodowym.

Mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej (sektora, branży) danego kraju można podzielić według Misala⁴⁸, przyjmując jako kryterium podziału: czas, sposób mierzenia, stopień i zakres agregacji danych oraz sposób konkurowania. Podział metod analizy międzynarodowej konkurencyjności według sposobów konkurowania jest złożony. Z jednej strony można bowiem uwzględniać osobno konkurencję cenową i pozacenową, z drugiej zaś omawiać łączne efekty konkurencyjności cenowej i pozacenowej (zostało to uczynione wcześniej przy rozpatrywaniu sytuacji w bilansie handlowym towarami rolno-spożywczymi). W każdym jednak przypadku, w pomiarze międzynarodowej konkurencyjności artykułów rolno-spożywczych, kształtowanie się cen ma bardzo istotne znaczenie. Niektórzy ekonomiści⁴⁹ traktują ceny jako syntetyczne i wręcz jedyne mierniki konkurencyjności przedsiębiorstw. Na poziomie rolnictwa istotne przewagi cenowe dotyczą większości produktów rolnych⁵⁰. Badania te wskazują również na stopniowe, ale systematyczne zmniejszanie się przewag cenowych na rynkach produktów rolnych, wynikające z postępującej konwergencji cen krajowych z cenami w UE. Konkurencyjność cenowa wybranych produktów żywnościowych w Polsce do cen osiągniętych w krajach europejskich jest także wysoka. Szczepaniak⁵¹ podaje, że ceny w sektorze rolno-spożywczym w Polsce są niższe niż w krajach UE. Urban⁵², rozpatrując różnice cen w kolejnych ogniwach łańcucha marketingowego, stwierdza przy tym, że są one największe na poziomie konsumenta (ok. 44%), mniejsze na poziomie przetwórstwa (ok. 30%), a najmniejsze na poziomie rolnictwa (ok. 20%). Jest to niewątpliwie, jak podają cytowani autorzy, wynikiem niższej niż w krajach UE opłaty pracy w Polsce (zarówno rolników, jak i pracowników przetwórstwa),

⁴⁸ J. Misala, *Międzynarodowa...*, op. cit.

⁴⁹ Por. R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, McGraw-Hill International, London 1984.

⁵⁰ Por. M. Hamulczuk, *Powiązania cen wieprzowiny w Polsce z cenami europejskimi*, [w:] *Agrobiznes 2006...*, tom 1, op. cit., s. 299-304; M. Juchniewicz, *Rynek żywca wieprzowego w Polsce po wstąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 1070, tom 1, Wrocław 2005, s. 371-376; Ł. Menart, M. Juchniewicz, *Polski rynek wołowiny po wejściu Polski do UE*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej* (red. B. Grzybowska), Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2006; I. Szczepaniak, *Oce-
na...*, Raport PW, op. cit.

⁵¹ I. Szczepaniak, *Konkurencyjność...*, Materiały konferencyjne, op. cit.

⁵² R. Urban, *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005, nr 3 (304).

która znacznie kompensuje niższą wydajność pracy. Na niższym poziomie kształtują się także ceny pozostałych czynników produkcji, takich jak energia i ziemia. Powoduje to występowanie znacznych przewag kosztowo-cenowych. Konkurowanie względnie niskimi kosztami produkcji nie może być jednak w długim okresie podstawą wzrostu poziomu dobrobytu społeczeństwa. Należy zatem poszukiwać innych dróg zdobycia przewagi konkurencyjnej.

Wyniki badań konkurencyjności producentów żywności w Polsce wskazują, że mają one w większości przypadków charakter oceny *ex post*, określanej też czasami jako międzynarodowa konkurencyjność typu wynikowego⁵³. W przypadku międzynarodowej pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych oznacza to określenie ich konkurencyjności w danym momencie i/lub określonym przedziale czasowym. Wysokińska⁵⁴ podkreśla, że ma to wymiar krótkookresowej analizy konkurencyjności. Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności utożsamiane jest często z pojęciem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Nie ulega jednak wątpliwości, że międzynarodowa zdolność konkurencyjna jest pojęciem szerszym niż międzynarodowa konkurencyjność. W przypadku międzynarodowej zdolności konkurencyjnej ważne są bowiem głównie szeroko rozumiane długo-, średnio- i krótkookresowe uwarunkowania kreowania możliwie najwyższego poziomu międzynarodowej konkurencyjności. W dalszych badaniach należałoby zatem skoncentrować uwagę na tych zagadnieniach, monitorując jednocześnie konkurencyjność *ex post*. Warto bowiem zwrócić uwagę na źródła przewagi konkurencyjnej producentów rolnych i przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. W ujęciu realnym przewaga konkurencyjna ma swoje źródło we względnie niskich kosztach, wysokim stopniu przetworzenia, wysokiej jakości (marce), innowacyjności i jakości zarządzania (elastyczności) oraz w silnych powiązaniach sieciowych⁵⁵. Podsumowując, pierwszym oraz podstawowym źródłem przewagi konkurencyjnej są względnie niskie koszty, wzrost produktywności i obniżka jednostkowych kosztów produkcji – co omówiono we wcześniejszej części opracowania. Kolejnym źródłem jest wzrost stopnia przetworzenia oraz indywidualizacji towarów i usług. Umożliwia to uzyskanie wyż-

⁵³ Por. J. Bossak, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania, z. 153, SGPiS, Warszawa 1984; J. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2004; M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, Raport Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych, nr 38, Warszawa 1995; J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.

⁵⁴ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech)*, „Studia Europejskie” 2002, nr 1, s. 127-146.

⁵⁵ J. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa...*, op. cit.

szych cen, swoistej premii za indywidualizację i jakość. Trzecim źródłem jest wysoka jakość, marka budująca zaufanie i lojalność klientów. Kolejnym źródłem przewagi konkurencyjnej jest wysoka innowacyjność. Na globalnym rynku warunkiem zdobycia i utrzymania trwałej przewagi konkurencyjnej jest bowiem zdolność przedsiębiorstw do innowacji. Szczególną rolę relacjom między konkurencyjnością a innowacyjnością, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się, przypisuje się w kreowaniu tzw. trwałej konkurencyjności (ang. *sustaining competitiveness*). Mytelka⁵⁶ i Wysokińska⁵⁷ wskazują przy tym, że zasadnicze znaczenie w tej kwestii ma zwłaszcza konkurencyjność technologiczna i zdolność konkurowania w sferze dystrybucji towarów. W świetle powyższych rozważań wydaje się zatem zasadne, aby kierunki dalszych badań dotyczących konkurencyjności polskich producentów żywności objęły wymienione instrumenty konkurowania w ujęciu branżowym. Wycinkowe badania z tego zakresu, dotyczące branży mleczarskiej, przedstawiła Skawińska⁵⁸. Analiza ta nie powinna ograniczyć się jednak tylko do oceny stanu istniejącego, ale służyć także do sporządzania prognoz konkurencyjności poszczególnych branż przemysłu spożywczego. Można w tym celu zastosować metody scenariuszowe (uwzględniające w swoim założeniu także analizę makrootoczenia – co w przypadku rynku rolno-spożywczego ma istotne znaczenie) lub ekonometryczne. Interesujące opracowanie wykorzystania analizy scenariuszowej przedstawił Firlej⁵⁹ – dotyczyło ono jednak całego sektora przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Rozszerzenia takiej analizy na poszczególne branże przemysłu spożywczego wydaje się uzasadnione.

W badaniach nad konkurencyjnością produktów rolno-spożywczych nie można pominąć także działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Branże rozwijają się dzięki wprowadzaniu innowacji w przedsiębiorstwach, co pozwala firmom na uzyskanie przewag konkurencyjnych nad krajowymi i zagranicznymi konkurentami. Na przykład badania Juchniewicz

⁵⁶ L. K. Mytelka, *Global Shifts in the Textile and Clothing Industries*, Studies in Political Economy 1991, nr 36; L. K. Mytelka, *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, OECD, Paris 1999.

⁵⁷ Z. Wysokińska, *Effects of Liberalization of Trade in Textiles and Apparel in the Light of the GATT/WHO Agreement*, Comparative Aspects for Central and East European Countries, Proceedings IT&FA Conferences, Montpellier, June 2000.

⁵⁸ E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu żywnościowego – case studies*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście* (red. E. Skawińska), PWN, Warszawa 2002.

⁵⁹ K. Firlej, *Wykorzystanie analizy scenariuszowej otoczenia w określeniu konkurencyjności sektora przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego*, [w:] *Agrobiznes 2006...*, tom 1, op. cit., s. 222-227.

i Grzybowskiej⁶⁰ wskazują, że w woj. warmińsko-mazurskim przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego należą do najbardziej innowacyjnych w regionie. Charakteryzowała je wysoka wartość nakładów na działalność innowacyjną oraz wysoki poziom przychodów ze sprzedaży wyrobów nowych i zmodernizowanych. W efekcie przedsiębiorstwa te należały do najbardziej konkurencyjnych w województwie. W ocenie wpływu innowacji na konkurencyjność poszczególnych branż przemysłu spożywczego można zastosować modele ekonometryczne. Witkowski i Weresa⁶¹ proponują – co wydaje się zasadne – uwzględnienie w nich z jednej strony poziomu wydatków przedsiębiorstw z danej branży na B&R oraz na działalność innowacyjną (traktując je jako nakład na tworzenie i wprowadzanie nowych rozwiązań), a z drugiej zmiany wartości dodanej, dynamikę produkcji sprzedanej oraz zmiany wydajności pracy (traktując je jako wyniki działalności innowacyjnej).

⁶⁰ M. Juchniewicz, B. Grzybowska, *Innowacyjność przedsiębiorstw Warmii i Mazur. Porównanie branżowe*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność gospodarki Warmii i Mazur* (red. W. Dziemianowicz, M. Juchniewicz, W. Samulowski, K. Szmigiel), Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Departament Polityki Regionalnej, Olsztyn 2006.

⁶¹ B. Witkowski, M. A. Weresa, *Wpływ innowacji na konkurencyjność branż polskiego przemysłu*, [w:] *Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Raport o konkurencyjności 2006*, SGH, Warszawa 2006.

9. Uwagi końcowe

Z dniem wejścia Polski do Unii Europejskiej zostały zlikwidowane wszystkie ograniczenia we wzajemnym handlu artykułami rolno-spożywczymi, zarówno z dotychczasowymi, jak i nowymi członkami UE. Polska uzyskała swobodny dostęp do dużego i rozwiniętego rynku europejskiego. Rynek ten jest jednym z najtrudniejszych rynków rolno-spożywczych na świecie, gdyż stawia wszystkim uczestnikom łańcucha żywnościowego bardzo wysokie wymagania. Warunkiem formalnym uzyskania dostępu do rynków unijnych było spełnienie przez polskich producentów obowiązujących w UE standardów sanitarnych, weterynaryjnych i fitosanitarnych, a także wymogów związanych z dobrostanem zwierząt i ochroną środowiska. Natomiast wykorzystanie powstałych możliwości lokowania żywności na rynkach państw członkowskich Unii było przede wszystkim zależne od konkurencyjności polskich produktów i ich akceptacji przez konsumentów z tych krajów.

Pierwsze lata funkcjonowania Polski w ramach Wspólnoty udowodniły, że polscy producenci żywności byli dobrze przygotowani do członkostwa w UE, i że znakomicie radzą sobie funkcjonując na tym trudnym rynku. W efekcie, ich pozycja na rozszerzonym rynku europejskim umocniła się. Był to okres niezwykle szybkiego wzrostu obrotów polskiego handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi, a zwłaszcza eksportu. W wyniku szybko rosnącego eksportu i wolniej rosnącego importu, Polska szybko osiągnęła dodatni bilans obrotów tą grupą artykułów i stała się ich poważnym eksporterem netto. Rozmiary polskiego eksportu rolno-spożywczego już w pierwszym roku naszego członkostwa znacznie przekroczyły najbardziej optymistyczne prognozy. Szybki wzrost eksportu w roku 2004 nie okazał się przy tym jednorazowym skokiem, spowodowanym krótkookresowym impulsem integracyjnym. Zjawisko to miało miejsce także w kolejnych dwóch latach naszej obecności w Unii. Wszystko wskazuje na to, że tendencja wzrostowa eksportu utrzyma się jeszcze przez kilka najbliższych lat.

Korzyści osiągnięte w pierwszych trzech latach członkostwa Polski w UE okazały się znacznie większe od prognozowanych. Polscy producenci nie dopuścili do przejęcia zbyt dużej części rynku krajowego przez producentów z innych państw członkowskich. Równocześnie polscy eksporterzy okazali się niezwykle aktywni i skuteczni na rynkach innych państw członkowskich. W efekcie istotnie zwiększył się efektywny popyt na produkty polskiej gospodarki żywnościowej.

O dobrym przygotowaniu polskiej gospodarki żywnościowej do członkostwa w UE zdecydowało wiele czynników. Po pierwsze, stan techniczny wielu

ważnych gałęzi przemysłu rolno-spożywczego był znacznie lepszy niż się spodziewano. Producenci, będąc świadomi groźby zamknięcia zakładów, w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję przeprowadzili dużo inwestycji dostosowujących zakłady do standardów unijnych. Po drugie, nasi producenci wykazali się dobrą znajomością rynków unijnych oraz dużą aktywnością i umiejętnościami funkcjonowania na tych rynkach. Kolejnym czynnikiem, który zadecydował o dobrym przygotowaniu polskiego przemysłu rolno-spożywczego był napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wejście zagranicznych inwestorów strategicznych do wielu polskich przedsiębiorstw. Było to przyczyną nie tylko zmniejszenia luki technologicznej między przemysłem spożywczym w Polsce a przemysłem spożywczym w krajach UE-15, ale spowodowało także upowszechnienie nowoczesnych systemów zarządzania jakością, wprowadzenie nowych rozwiązań marketingowych, rozwój kapitału ludzkiego. Wiele naszych przedsiębiorstw stało się częściami firm zagranicznych, zostając tym samym automatycznie włączonymi w procesy globalizacji i specjalizacji międzynarodowej. Nie bez znaczenia była także aktywność międzynarodowych sieci handlowych, które dokonując zakupów polskich artykułów spożywczych na potrzeby całych sieci, stały się swoistymi ambasadorami polskiej żywności.

Podstawowe działy produkcji rolniczej i przemysłu spożywczego charakteryzują się bardzo zróżnicowaną konkurencyjnością. Relacja eksportu do sprzedaży (tzw. wskaźnik orientacji eksportowej) produktów rolnictwa wskazuje, że silną orientację eksportową wykazują takie działy produkcji rolniczej, jak: produkcja owoców i warzyw, chów bydła, owiec i koni. Natomiast w przemyśle spożywczym od lat szczególnie silną orientację eksportową wykazywały takie jego działy, jak: przetwórstwo ryb, przetwórstwo ziemniaków, owoców i warzyw oraz produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego oraz czekolady i pozostałych słodczy, przetwórstwo kawy i herbaty, a także produkcja przypraw oraz odżywek i żywności dietetycznej. Po wejściu do UE te działy produkcji żywności z reguły utrzymały lub nieznacznie zwiększyły udział eksportu w sprzedaży swoich produktów. Swobodny dostęp do rynku unijnego umożliwił natomiast duży wzrost eksportu w innych działach gospodarki żywnościowej. Dotyczy to szczególnie sektora produkcji tłuszczów roślinnych, wyrobów tytoniowych i napojów bezalkoholowych, w których nastąpił kilkakrotny wzrost udziału eksportu w obrotach tych sektorów. Ten miernik konkurencyjności poprawił się także w podstawowych działach gospodarki żywnościowej, tj. w produkcji mleka, mięsa, cukru, napojów spirytusowych i we wtórnym przetwórstwie zbóż. Powszechna poprawa wskaźnika orientacji eksportowej świadczy o wzroście zdolności polskiego sektora

żywnościowego do sprzedaży na rynki zagraniczne i rosnącej jego specjalizacji eksportowej.

Wysoka konkurencyjność polskich producentów żywności wynika nie tylko z posiadania przez nich rzeczywistych przewag konkurencyjnych, ale i z wysokich umiejętności i determinacji w ich wykorzystywaniu. Przewagi te mają przede wszystkim charakter kosztowo-cenowy. Ceny w sektorze rolno-spożywczym w Polsce są bowiem niższe niż w rozwiniętych krajach UE. Źródłem naszych przewag cenowych są niższe ceny czynników produkcji, w tym zwłaszcza kilkakrotnie niższa opłata pracy (nie tylko rolników, lecz także pracowników przetwórstwa). Porównanie cen producenta na poziomie rolnictwa oraz przetwórstwa w Polsce i w Unii Europejskiej wskazuje, że mamy wyraźną przewagę cenową na rynku większości podstawowych produktów rolnych i produktów przemysłu spożywczego.

W całym okresie funkcjonowania w strukturach unijnych polska gospodarka żywnościowa utrzymała przewagi cenowe nad producentami żywności z innych krajów Unii. Świadczy o tym nie tylko stały, szybki wzrost eksportu, lecz także bardzo powolny proces zbliżania cen produktów rolnych w Polsce do cen unijnych. Proces ten był szybki tylko w sektorach, w których w całej UE stosowane jest kwotowanie produkcji, tj. w sektorze mleczarskim i cukrowniczym, a ostatnio także w sektorze zbożowym. Jeszcze wolniej postępuje proces zbliżania krajowych cen produktów przetwórstwa spożywczego do cen unijnych. Zróżnicowanie tych cen jest bowiem naturalną konsekwencją dużych różnic w poziomie rozwoju gospodarczego między bardziej i mniej rozwiniętymi krajami UE. Poziom rozwoju gospodarczego danego kraju determinuje bowiem opłatę i koszt pracy, a te decydują o kosztach wytwarzania w tak pracochłonnych działach gospodarki, jakimi są rolnictwo i przetwórstwo rolno-spożywcze. Dotychczas polskim producentom udawało się utrzymać konkurencyjne ceny mimo zdecydowanie niekorzystnej ewolucji kursów walutowych. W bliższej i dalszej perspektywie muszą oni jednak położyć jeszcze większy nacisk na ograniczenie kosztów.

Konkurencyjność na rynku unijnym i na rynkach światowych nie opiera się jednak tylko na konkurowaniu cenami. W literaturze wymienianych jest wiele czynników (sposobów) wzrostu konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Do najważniejszych z nich zalicza się: rozwój przedsiębiorczości podmiotów, poprawę jakości środowiska lokalnego, racjonalizację struktur organizacyjno-własnościowych oraz politykę konkurencji realizowaną przez państwo. Rozwój przedsiębiorczości z kolei warunkowany jest m.in. przez zdolność jednostki do dostrzegania luk na rynku, wybiegania w przyszłość, poszukiwania zmian,

reagowania na nie i wykorzystywania ich do tworzenia szeroko rozumianych innowacji⁶². Niezwykle ważne są także cechy jakościowe, które istotnie różnicują produkty. Należą do nich w szczególności: jakość i unikalność w zakresie produktów, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne oraz wizerunek firmy oparty na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów. Czynniki te mogą w przyszłości determinować naszą konkurencyjność i decydować o akceptacji polskich produktów przez konsumentów z innych krajów.

Konsumenci z innych krajów UE już teraz akceptują polską żywność i jej walory jakościowe, na co wskazuje wzrost wskaźnika orientacji eksportowej poszczególnych działów gospodarki żywnościowej. Rosnąca sprzedaż na wymagających rynkach zagranicznych, podlegających rygorystycznym regułom kontroli jakości, pośrednio świadczy o wysokiej jakości naszej żywności. Ponieważ jednak konkurencja ze strony zagranicznych producentów z każdym rokiem nasila się, polscy producenci i eksporterzy żywności powinni przywiązywać jeszcze większą wagę do aspektów jakościowych i jeszcze skuteczniej promować nasze produkty, tym bardziej że po wejściu do Unii zwiększyli oni swoje umiejętności i doświadczenie w zakresie dokumentowania jakości, przestrzegania skomplikowanych procedur czy też sposobów komunikowania się z potencjalnymi odbiorcami.

Chociaż w strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego dominujący udział mają państwa członkowskie UE, to w analizach handlu zagranicznego i ocenach konkurencyjności nie można pominąć roli sprzedaży na rynki pozaunijne (eksport na te rynki zwiększa się znacznie wolniej niż na rynki unijne). Opłacalność polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich oraz zdolność konkurowania na tych rynkach z dostawcami z innych krajów UE zapewnia objęcie Polski unijnym systemem subsydiów eksportowych. Polscy przedsiębiorcy dobrze radzą sobie z wykorzystaniem unijnych dopłat eksportowych, a największymi wśród nich beneficjentami są producenci cukru i produktów mleczarskich.

Możliwości rozwoju polskiego sektora żywnościowego stwarza także objęcie polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną, która stabilizuje rynki rolne i zapewnia przetwórcom utrzymanie niskich cen podstawowych surowców. Dodatkowe szanse rozwoju stwarzają procesy liberalizacji światowego handlu rolno-spożywczego, ułatwiające polskim producentom żywności dostęp do

⁶² E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, op. cit.

tanich surowców z innych stref klimatycznych. Szanse rozwoju stwarzają również fundusze strukturalne UE.

Przemiany w sektorze żywnościowym, jakie wystąpiły po wejściu Polski do UE, ujawniły także bariery ograniczające konkurencyjność tego sektora. Polska gospodarka żywnościowa odczuła szczególnie skutki kwotowania produkcji mleka, izoglukozy i skrobi ziemniaczanej, a w ostatnim sezonie także ograniczenia produkcji cukru. W tych sektorach występują zjawiska zmniejszania produkcji i eksportu produktów oraz zwiększonego importu komponentów surowcowych.

Inną z barier rozwojowych sektora może być dalsza aprecjacja złotego. Skutkiem tego procesu może być zmniejszanie naszych przewag cenowych oraz różnic w kosztach pracy. Obniżyć to może konkurencyjność polskich producentów żywności na rynku unijnym, przy czym zjawisko to szybciej wystąpi na poziomie rolnictwa niż przetwórstwa spożywczego. Istotne jest ponadto to, że kontynuowanie procesu umacniania waluty krajowej zwiększa konkurencyjność importu, a to stwarza dodatkowe zagrożenia dla rozwoju sektorów, w których nasze przewagi cenowe są mniejsze.

Znaczącym zagrożeniem dla polskich producentów żywności, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, są także zmieniające się regulacje unijne i coraz szerszy ich zasięg. Producentom żywności stawiane są coraz większe wymagania dotyczące ochrony konsumentów, konkurencji i środowiska oraz ich dokumentowania, co powoduje zwiększanie się kosztów produkcji. Tendencja do nadmiernego regulowania warunków produkcji i obrotu żywnością jest dodatkową barierą wejścia na rynki unijne, a równocześnie osłabia pozycję unijnych (a więc także polskich) producentów na rynkach światowych.

W bliskiej i średniej perspektywie można oczekiwać utrzymania nadwyżki przewag konkurencyjnych polskich producentów żywności nad barierami i ograniczeniami wzrostu ich konkurencyjności. Występują realne szanse dalszego rozwoju eksportu polskiej żywności, która jest nie tylko tania, ale także zdrowa i bezpieczna, co wynika z bardziej naturalnego sposobu jej wytwarzania i pochodzenia ze środowiska o mniejszym zanieczyszczeniu. W późniejszych latach nasze przewagi konkurencyjne na rynku unijnym mogą nie być już takie duże.

Aneks statystyczny

Aneks 2.1. Eksport podstawowych produktów rolno-spożywczych w latach 2004-2006 (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	2004			2005			2006 ^a		
	wartość w mln euro	2003 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2004 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2005 = 100	struktura w proc.
	Produkty zwierzęce	1 995,3	135,7	38,1	2 935,6	147,1	41,8	3 467,8	118,1
Zwierzęta żywe	221,1	147,3	4,2	282,4	127,7	4,0	328,5	116,3	4,0
Mięso i przetwory	752,8	126,5	14,4	1 141,2	151,6	16,2	1 416,4	124,1	17,1
Produkty mleczarskie	560,9	170,5	10,7	879,3	156,8	12,5	909,1	103,4	11,0
Ryby i przetwory	345,5	123,6	6,6	486,4	140,8	6,9	625,5	128,6	7,5
Pozostałe produkty zwierzęce	115,0	98,0	2,2	146,3	127,2	2,2	188,3	128,7	2,3
Produkty roślinne	2 887,2	126,3	55,1	3 573,5	123,8	50,8	4 221,8	118,1	50,9
Zboża i ich przetwory	190,9	114,9	3,6	375,0	196,4	5,3	393,4	104,9	4,7
Rośliny oleiste i ich przetwory	116,3	286,5	2,2	168,4	144,8	2,4	243,6	144,7	2,9
Owoce i przetwory	737,3	106,2	14,1	822,6	111,6	11,7	982,3	119,4	11,8
Warzywa i przetwory	296,0	114,8	5,6	344,6	116,4	4,9	379,4	110,1	4,6
Grzyby i przetwory	182,9	103,5	3,5	195,3	106,8	2,8	221,3	113,3	2,7
Ziemiaki i przetwory	106,8	108,4	2,0	134,4	125,8	1,9	152,5	113,5	1,8
Cukier i przetwory	593,5	145,6	11,3	669,4	112,8	9,5	802,2	119,8	9,7
Kawa, herbata, kakao	122,4	101,1	2,3	146,5	119,7	2,1	185,6	126,7	2,2
Tytoń i papierosy	128,4	174,9	2,4	213,4	166,2	3,0	356,1	166,9	7,3
Alkohole	76,9	134,7	1,5	92,7	120,5	1,3	110,1	118,8	1,3
Pozostałe produkty roślinne	335,8	140,8	6,4	411,2	122,5	5,9	395,4	96,2	4,8
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	359,7	141,4	6,9	518,9	144,3	7,4	601,6	115,9	7,3
Ogółem produkty rolno-spożywcze	5 242,2	130,7	100,0	7 028,0	134,1	100,0	8 291,2	118,0	100,0

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, nr 21-25, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005-2006.

Aneks 2.2. Import podstawowych produktów rolno-spożywczych w latach 2004-2006 (wartość, dynamika, struktura)

Produkty	2004			2005			2006 ^a		
	wartość w mln euro	2003 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2004 = 100	struktura w proc.	wartość w mln euro	2005 = 100	struktura w proc.
Produkty zwierzęce	951,8	144,2	21,6	1 316,6	138,3	24,5	1 462,1	111,1	23,7
Zwierzęta żywe	66,1	171,7	1,5	93,9	142,1	1,7	60,6	64,5	1,0
Mięso i przetwory	252,2	241,6	5,7	391,1	155,1	7,3	398,4	101,9	6,5
Produkty mleczarskie	62,3	122,6	1,4	97,7	156,8	1,8	137,7	140,9	2,2
Ryby i przetwory	401,5	119,8	9,1	547,6	136,4	10,2	669,9	122,3	10,8
Pozostałe produkty zwierzęce	169,7	129,3	3,9	186,3	109,8	3,5	195,5	104,9	3,2
Produkty roślinne	3 140,5	123,0	71,3	3 663,1	116,6	68,2	4 266,3	116,5	69,1
Zboża i ich przetwory	316,4	152,8	7,2	254,6	80,5	4,7	361,6	142,0	5,9
Rośliny oleiste i ich przetwory	572,4	103,1	13,0	625,9	109,3	11,6	747,6	119,4	12,1
Owoce i przetwory	678,1	109,4	15,4	874,4	128,9	16,3	960,9	109,9	15,6
Warzywa i przetwory	182,3	123,1	4,1	217,4	119,3	4,1	247,1	113,7	4,0
Ziemiaki i przetwory	86,5	160,8	2,0	74,9	86,6	1,4	175,3	234,0	2,8
Cukier i przetwory	190,3	91,5	4,3	259,8	136,5	4,8	335,7	129,2	5,4
Kawa, herbata, kakao	410,2	101,4	9,3	458,3	111,7	8,5	509,5	111,2	8,3
Tytoń i papierosy	138,7	233,1	3,1	200,6	144,6	3,7	239,6	119,4	3,9
Alkohole	46,1	110,3	1,0	70,2	152,3	1,3	61,4	87,5	1,0
Pozostałe produkty roślinne	519,5	203,6	11,8	627,0	120,7	11,8	627,6	100,1	10,2
Pozostałe produkty rolno-spożywcze	314,1	91,4	7,1	393,9	125,4	7,3	446,0	113,2	7,2
Ogółem produkty rolno-spożywcze	4 406,5	123,9	100,0	5 373,5	121,9	100,0	6 174,4	114,9	100,0

^a dane wstępne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z Analiz Rynkowych Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczyymi, nr 21-25, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005-2006.

Aneks 2.3. Dynamika handlu zagranicznego wybranymi produktami przemysłu spożywczego (analogiczny okres roku poprzedniego = 100)

Produkty	Eksport		Import	
	2005	I-VI 2006 ^a	2005	I-VI 2006 ^a
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	132,2	110,5	117,5	108,0
- mięso czerwone	142,5	118,9	120,3	112,0
- mięso drobiowe	131,7	97,8	97,3	93,3
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	100,7	102,3	211,9	98,9
Ryby i przetwory rybne	114,7	130,9	122,0	137,0
Skrobia i przetwory ziemniaczane	117,0	111,7	137,5	115,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	109,4	144,7	157,7	122,2
Przetwory owocowo-warzywne	89,2	108,9	124,6	113,7
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	209,6	203,1	92,4	127,1
Mleko i przetwory z mleka	136,6	90,9	116,8	106,5
Lody	183,7	150,6	169,2	245,0
Przetwory zbożowe	132,9	116,3	90,3	109,2
Pasze dla zwierząt hodowlanych	.	.	93,0	98,5
Karma dla zwierząt domowych	119,0	105,0	115,2	101,5
Pieczywo świeże	116,5	141,8	108,5	98,8
Wyroby ciastkarskie	185,1	86,9	202,3	195,3
Pieczywo cukiernicze trwałe	123,5	118,8	110,5	115,3
Cukier	107,2	164,8	122,9	156,4
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	96,9	118,1	103,7	126,2
Makarony	95,5	79,8	108,1	120,2
Herbata i kawa	110,5	121,1	106,3	111,3
Przyprawy	120,8	110,1	97,7	102,5
Odżywki oraz żywność dietetyczna	293,2	153,1	95,7	77,3
Napoje spirytusowe	141,7	125,5	145,0	131,5
Wina	110,8	111,8	98,3	112,1
Piwo i sód	112,6	104,8	86,1	100,5
Napoje bezalkoholowe	148,1	106,9	150,2	124,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	149,3	172,4	69,8	135,6

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

Aneks 3.1. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych)
w 2005 roku

Produkty	Ekspert	Import	Ekspert netto
Zboża ogółem	17,1	11,8	5,3
w tym: pszenica	8,4	4,7	3,7
żyto	31,3	1,8	29,5
kukurydza	28,2	27,2	1,0
jęczmień	22,7	16,6	6,1
owies	75,8	1,2	74,6
pszenżyto	13,1	0,6	12,5
Ziemniaki	0,7	8,1	-7,4
Warzywa	31,2	17,1	14,1
Owoce	30,7	79,0	-48,3
Bydło i cieleńta	29,1	0,7	28,4
Trzoda chlewna	1,4	1,5	-0,1
Owce i kozy	90,6	0,4	90,2
Konie	63,5	3,9	59,6
Drób	1,3	3,3	-2,0
Jaja	7,5	3,3	4,2
Mleko	1,9	0,0	1,8

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

Aneks 3.2. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży produktów rolnictwa (w cenach bazowych)
w I półroczu 2006 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Zboża ogółem	10,2	13,8	-3,6
w tym: pszenica	5,8	5,2	0,6
żyto	3,0	1,0	2,0
kukurydza	35,8	38,4	-2,6
jęczmień	3,6	5,8	-2,2
owies	44,6	2,0	42,6
pszenżyto	4,0	1,8	2,2
Ziemniaki	0,7	16,9	-16,2
Warzywa	26,6	23,2	3,4
Owoce	22,8	71,2	-48,4
Bydło i cieleta	30,6	0,2	30,4
Trzoda chlewna	3,2	0,8	2,4
Owce i kozy	99,6	0,2	99,4
Konie	58,8	3,0	55,8
Drób	1,8	3,6	-1,8
Jaja	9,6	3,4	6,2
Mleko	1,8	0,2	1,6

^a dane wstępne

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

Aneks 3.3. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w I półroczu 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	15,4	7,2	8,2
- mięso czerwone	17,4	11,0	6,4
- mięso drobiowe	21,7	6,3	15,3
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,7	0,9	5,8
Ryby i przetwory rybne	57,7	60,6	-2,9
Skrobia i przetwory ziemniaczane	43,6	31,2	12,3
Soki i napoje owocowe i warzywne	31,3	13,0	18,3
Przetwory owocowo-warzywne	43,6	17,0	26,6
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	16,6	38,4	-21,8
Mleko i przetwory z mleka	20,8	3,5	17,4
Lody	12,6	2,3	10,3
Przetwory zbożowe	8,1	7,5	0,6
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	22,8	-22,8
Karma dla zwierząt domowych	38,4	20,8	17,5
Pieczywo świeże	0,3	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	15,7	1,6	14,1
Pieczywo cukiernicze trwałe	53,6	14,6	39,0
Cukier	19,5	2,9	16,5
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	24,2	21,7	2,6
Makarony	14,3	17,0	-2,6
Herbata i kawa	58,2	109,3	-51,1
Przyprawy	20,9	24,9	-4,0
Odżywki oraz żywność dietetyczna	35,6	22,4	13,3
Napoje spirytusowe	13,7	8,1	5,6
Wina	2,0	62,0	-60,0
Piwo i sód	2,5	4,0	-1,5
Napoje bezalkoholowe	11,9	4,2	7,7
Tytoń i wyroby tytoniowe	23,4	16,4	7,0

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

Aneks 3.4. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w II półroczu 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	16,9	9,1	7,8
- mięso czerwone	17,2	14,4	2,9
- mięso drobiowe	28,7	6,9	21,8
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	7,0	1,5	5,4
Ryby i przetwory rybne	58,8	69,3	-10,6
Skrobia i przetwory ziemniaczane	39,1	27,8	11,3
Soki i napoje owocowe i warzywne	45,3	14,5	30,8
Przetwory owocowo-warzywne	29,4	14,5	14,8
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	24,3	45,6	-21,3
Mleko i przetwory z mleka	22,9	3,6	19,3
Lody	17,9	5,6	12,3
Przetwory zbożowe	9,1	7,8	1,3
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	23,7	-23,7
Karma dla zwierząt domowych	37,8	23,0	14,8
Pieczywo świeże	0,5	0,4	0,1
Wyroby ciastkarskie	7,5	1,7	5,8
Pieczywo cukiernicze trwałe	62,0	17,0	44,9
Cukier	21,0	2,3	18,7
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	31,7	28,6	3,1
Makarony	14,9	20,1	-5,2
Herbata i kawa	60,9	113,5	-52,6
Przyprawy	35,6	25,5	10,0
Odżywki oraz żywność dietetyczna	77,9	27,7	50,2
Napoje spirytusowe	17,1	13,3	3,8
Wina	2,8	67,7	-64,9
Piwo i sód	2,2	3,3	-1,0
Napoje bezalkoholowe	10,2	5,0	5,2
Tytoń i wyroby tytoniowe	22,8	25,6	-2,8

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

Aneks 3.5. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	16,2	8,2	8,0
- mięso czerwone	17,3	12,7	4,6
- mięso drobiowe	25,4	6,6	18,8
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	6,9	1,2	5,6
Ryby i przetwory rybne	58,3	65,4	-7,1
Skrobia i przetwory ziemniaczane	41,2	29,4	11,8
Soki i napoje owocowe i warzywne	39,6	13,9	25,7
Przetwory owocowo-warzywne	34,9	15,5	19,4
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	20,4	42,0	-21,5
Mleko i przetwory z mleka	21,9	3,5	18,4
Lody	14,6	3,5	11,0
Przetwory zbożowe	8,6	7,6	0,9
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	23,3	-23,3
Karma dla zwierząt domowych	38,1	21,9	16,2
Pieczywo świeże	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	11,5	1,6	9,8
Pieczywo cukiernicze trwałe	58,0	15,9	42,1
Cukier	20,3	2,6	17,6
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	28,1	25,3	2,8
Makarony	14,6	18,5	-3,9
Herbata i kawa	59,6	111,5	-51,9
Przyprawy	28,6	25,2	3,4
Odżywki oraz żywność dietetyczna	54,0	24,7	29,3
Napoje spirytusowe	15,4	10,7	4,7
Wina	2,5	65,2	-62,7
Piwo i sód	2,4	3,6	-1,2
Napoje bezalkoholowe	11,0	4,6	6,4
Tytoń i wyroby tytoniowe	23,1	21,6	1,5

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

Aneks 3.6. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego (w cenach bazowych)
w I półroczu 2006 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	16,4	7,5	8,9
- mięso czerwone	18,7	11,1	7,6
- mięso drobiowe	22,9	6,4	16,5
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	7,0	0,9	6,1
Ryby i przetwory rybne	57,8	63,6	-5,7
Skrobia i przetwory ziemniaczane	52,0	38,5	13,5
Soki i napoje owocowe i warzywne	42,2	14,8	27,4
Przetwory owocowo-warzywne	41,9	17,0	24,8
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	28,2	40,8	-12,6
Mleko i przetwory z mleka	18,7	3,6	15,1
Lody	18,6	5,6	13,0
Przetwory zbożowe	9,1	7,9	1,2
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	21,5	-21,5
Karma dla zwierząt domowych	38,6	20,2	18,3
Pieczywo świeże	0,5	0,4	0,1
Wyroby ciastkarskie	12,8	2,9	9,9
Pieczywo cukiernicze trwałe	62,1	16,4	45,8
Cukier	24,5	3,5	21,0
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	27,1	25,9	1,2
Makarony	10,8	19,3	-8,4
Herbata i kawa	63,6	109,8	-46,2
Przyprawy	23,8	26,4	-2,6
Odżywki oraz żywność dietetyczna	52,5	16,6	35,9
Napoje spirytusowe	16,0	9,9	6,1
Wina	1,4	43,5	-42,1
Piwo i sól	2,6	4,0	-1,4
Napoje bezalkoholowe	12,2	5,0	7,2
Tytoń i wyroby tytoniowe	43,3	23,9	19,4

^a dane wstępne

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

Aneks 3.7. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży produktów rolnictwa
(w cenach bazowych) w 2005 roku

Produkty	Ekspert	Import	Ekspert netto
Zboża ogółem	13,7	11,1	2,6
w tym: pszenica	3,0	3,9	-0,9
żyto	31,0	1,9	29,1
kukurydza	28,1	26,9	1,2
jęczmień	21,8	16,6	5,2
owies	75,8	1,2	74,7
pszenżyto	12,9	0,6	12,3
Ziemniaki	0,0	7,4	-7,4
Warzywa	26,8	15,2	11,6
Owoce	17,8	40,1	-22,3
Bydło i cielęta	24,9	0,7	24,2
Trzoda chlewna	0,3	1,5	-1,2
Drób	0,3	3,3	-3,0
Jaja	6,7	3,1	3,6
Mleko	1,9	0,0	1,9

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

Aneks 3.8. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży produktów rolnictwa
(w cenach bazowych) w 2006 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Zboża ogółem	7,8	12,0	-4,2
w tym: pszenica	2,4	3,8	-1,4
żyto	2,6	1,0	1,6
kukurydza	35,0	37,6	-2,4
jęczmień	3,4	5,8	-2,4
owies	44,6	2,0	42,6
pszennyto	3,8	1,6	2,2
Ziemniaki	0,2	15,8	-15,6
Warzywa	24,0	20,6	3,4
Owoce	14,0	32,0	-18,0
Bydło i cielęta	28,6	0,2	28,4
Trzoda chlewna	2,0	0,8	1,2
Drób	0,2	3,6	-3,4
Jaja	9,0	3,0	6,0
Mleko	1,8	0,2	1,6

^a dane wstępne

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

Aneks 3.9. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w I półroczu 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	12,0	5,7	6,3
- mięso czerwone	13,0	8,4	4,7
- mięso drobiowe	18,7	5,5	13,2
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	4,7	0,9	3,8
Ryby i przetwory rybne	51,4	18,1	33,3
Skrobia i przetwory ziemniaczane	16,6	30,3	-13,7
Soki i napoje owocowe i warzywne	28,5	3,6	24,9
Przetwory owocowo-warzywne	32,4	9,0	23,5
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	16,0	32,0	-16,0
Mleko i przetwory z mleka	14,9	2,2	12,7
Lody	12,2	2,3	9,9
Przetwory zbożowe	4,9	6,5	-1,6
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	6,7	-6,7
Karma dla zwierząt domowych	35,7	20,2	15,4
Pieczywo świeże	0,3	0,4	-0,1
Wyroby ciastkarskie	14,8	0,8	13,9
Pieczywo cukiernicze trwałe	40,2	12,8	27,4
Cukier	9,1	1,9	7,2
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	17,0	15,1	1,9
Makarony	12,9	12,1	0,8
Herbata i kawa	35,4	59,2	-23,8
Przyprawy	8,3	18,4	-10,1
Odżywki oraz żywność dietetyczna	26,5	21,4	5,1
Napoje spirytusowe	7,2	7,5	-0,3
Wina	1,5	33,5	-32,0
Piwo i sód	1,3	3,9	-2,7
Napoje bezalkoholowe	10,1	3,6	6,5
Tytoń i wyroby tytoniowe	11,5	6,0	5,5

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

Aneks 3.10. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w II półroczu 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	13,3	7,8	5,5
- mięso czerwone	12,6	12,1	0,5
- mięso drobiowe	25,6	6,2	19,4
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	4,8	1,5	3,3
Ryby i przetwory rybne	53,0	17,7	35,3
Skrobia i przetwory ziemniaczane	16,0	26,8	-10,8
Soki i napoje owocowe i warzywne	42,7	4,8	37,9
Przetwory owocowo-warzywne	22,6	6,4	16,2
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	23,7	36,6	-12,9
Mleko i przetwory z mleka	18,0	2,5	15,5
Lody	17,4	5,6	11,9
Przetwory zbożowe	5,7	7,0	-1,3
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	5,3	-5,3
Karma dla zwierząt domowych	34,9	23,0	11,8
Pieczywo świeże	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	6,1	1,2	4,9
Pieczywo cukiernicze trwałe	45,9	15,2	30,6
Cukier	8,7	2,0	6,7
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	20,6	20,8	-0,2
Makarony	13,3	15,0	-1,7
Herbata i kawa	37,0	60,8	-23,8
Przyprawy	23,1	18,0	5,2
Odżywki oraz żywność dietetyczna	55,2	26,9	28,3
Napoje spirytusowe	8,4	12,2	-3,8
Wina	1,6	41,9	-40,3
Piwo i sód	1,5	3,2	-1,7
Napoje bezalkoholowe	7,7	4,6	3,1
Tytoń i wyroby tytoniowe	11,5	10,5	1,0

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

Aneks 3.11. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w 2005 roku

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	12,7	6,8	5,9
- mięso czerwone	12,8	10,3	2,5
- mięso drobiowe	22,4	5,9	16,5
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	4,8	1,2	3,5
Ryby i przetwory rybne	52,3	17,9	34,4
Skrobia i przetwory ziemniaczane	16,3	28,4	-12,1
Soki i napoje owocowe i warzywne	36,9	4,3	32,6
Przetwory owocowo-warzywne	26,4	7,4	19,0
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	19,9	34,3	-14,4
Mleko i przetwory z mleka	16,5	2,4	14,1
Lody	14,1	3,5	10,6
Przetwory zbożowe	5,3	6,7	-1,4
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	6,0	-6,0
Karma dla zwierząt domowych	35,3	21,6	13,6
Pieczywo świeże	0,3	0,4	-0,1
Wyroby ciastkarskie	10,3	1,0	9,3
Pieczywo cukiernicze trwałe	43,2	14,1	29,1
Cukier	8,9	2,0	6,9
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	18,9	18,1	0,8
Makarony	13,1	13,5	-0,4
Herbata i kawa	36,2	60,0	-23,8
Przyprawy	16,1	18,2	-2,1
Odżywki oraz żywność dietetyczna	39,0	23,8	15,2
Napoje spirytusowe	7,8	9,9	-2,1
Wina	1,6	38,2	-36,6
Piwo i sód	1,4	3,6	-2,2
Napoje bezalkoholowe	8,9	4,1	4,7
Tytoń i wyroby tytoniowe	11,5	8,5	3,0

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

Aneks 3.12. Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego
(w cenach bazowych) w I półroczu 2006 roku^a

Produkty	Eksport	Import	Eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	11,5	6,1	5,4
- mięso czerwone	11,4	8,8	2,6
- mięso drobiowe	20,1	5,6	14,5
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	5,3	0,9	4,4
Ryby i przetwory rybne	52,6	15,7	36,9
Skrobia i przetwory ziemniaczane	22,7	36,7	-13,9
Soki i napoje owocowe i warzywne	38,9	4,4	34,5
Przetwory owocowo-warzywne	31,2	8,8	22,4
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	27,7	29,8	-2,0
Mleko i przetwory z mleka	14,6	3,0	11,6
Lody	18,4	5,6	12,8
Przetwory zbożowe	5,5	7,1	-1,6
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	3,3	-3,3
Karma dla zwierząt domowych	35,6	18,8	16,7
Pieczywo świeże	0,4	0,4	0,0
Wyroby ciastkarskie	11,2	2,4	8,8
Pieczywo cukiernicze trwałe	46,3	14,9	31,4
Cukier	5,6	2,4	3,3
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	17,2	17,0	0,1
Makarony	9,5	12,1	-2,6
Herbata i kawa	40,3	57,5	-17,2
Przyprawy	10,8	18,7	-7,8
Odżywki oraz żywność dietetyczna	36,9	16,2	20,7
Napoje spirytusowe	8,9	9,0	-0,1
Wina	0,9	23,3	-22,4
Piwo i słód	1,9	3,9	-2,0
Napoje bezalkoholowe	9,7	4,4	5,3
Tytoń i wyroby tytoniowe	28,1	9,0	19,0

^a dane wstępne

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

Aneks 3.13. Udział procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) w wynikach handlu zagranicznego
produktami rolnictwa ogółem

Produkty	2005		I-VI 2006 ^a	
	Eksport	Import	Eksport	Import
Zboża:	80,2	94,2	77,1	87,8
- pszenica	36,1	83,3	41,4	72,4
- kukurydza	99,7	99,1	98,0	98,0
- jęczmień	96,4	100,0	94,5	100,0
- żyto	99,0	100,0	88,0	100,0
- owies	100,0	100,0	100,0	99,7
- pszenżyto	98,8	100,0	99,7	100,0
Ziemniaki	2,5	91,6	23,0	93,4
Rośliny przemysłowe pozostałe (tj. rzepak, rzepik, soja, słonecznik, len, kopra, tytoń, chmiel, cykoria, orzeszki ziemne i in.)	63,2	27,5	61,9	32,5
Warzywa	84,6	87,6	90,6	89,7
Owoce	57,2	50,1	61,6	45,0
Pozostałe rośliny	84,1	33,7	84,8	28,2
Bydło	73,2	99,1	98,2	100,0
Cieleta	87,8	98,6	93,1	100,0
Trzoda chlewna	23,4	100,0	60,7	99,2
Owce i kozy	100,0	100,0	99,7	100,0
Konie	96,6	55,3	99,2	61,3
Drób	20,5	97,9	12,3	99,3
Króliki i pozostałe zwierzęta	90,6	90,3	98,9	92,9
Jaja	90,2	93,8	95,1	90,0
Mleko	99,5	100,0	99,1	100,0
Wełna	100,0	91,1	43,1	100,0
Pozostałe produkty (tj. miód naturalny, ślimaki, kokony, woski, skóry i in.)	95,4	75,7	95,4	67,6

^a dane wstępne

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

Aneks 3.14. Udział procentowy wyników handlu zagranicznego
z Unią Europejską (UE-25) w wynikach handlu zagranicznego
produktami przemysłu spożywczego ogółem

Produkty	2005		I-VI 2006 ^a	
	Eksport	Import	Eksport	Import
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	78,3	83,2	70,2	81,6
- mięso czerwone	74,0	81,1	61,3	79,5
- mięso drobiowe	88,0	88,5	87,7	88,0
- przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	69,7	98,8	76,1	98,9
Ryby i przetwory rybne	89,7	27,4	91,0	24,7
Skrobia i przetwory ziemniaczane	39,5	96,7	43,7	95,2
Soki i napoje owocowe i warzywne	93,2	31,0	92,1	29,5
Przetwory owocowo-warzywne	75,7	47,7	74,4	51,6
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	97,1	81,7	98,2	72,9
Mleko i przetwory z mleka	75,2	66,8	78,0	83,0
Lody	97,1	100,0	98,5	100,0
Przetwory zbożowe	62,1	88,4	60,2	89,4
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,0	25,8	0,0	15,3
Karma dla zwierząt domowych	92,6	98,8	92,3	93,1
Pieczywo świeże	75,3	100,0	78,2	100,0
Wyroby ciastkarskie	89,7	62,1	87,0	82,2
Pieczywo cukiernicze trwałe	74,4	88,8	74,5	91,1
Cukier	43,9	74,6	23,0	67,4
Kakao, czekolada i pozostałe słodycze	67,0	71,5	63,5	65,9
Makarony	90,0	73,3	88,0	62,8
Herbata i kawa	60,8	53,8	63,4	52,4
Przyprawy	56,3	72,2	45,6	70,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	72,2	96,5	70,2	97,2
Napoje spirytusowe	50,7	92,5	55,8	91,0
Wina	63,6	58,6	63,2	53,6
Piwo i sód	58,8	99,1	74,7	98,9
Napoje bezalkoholowe	80,3	89,6	79,7	88,8
Tytoń i wyroby tytoniowe	49,9	39,6	64,8	37,8

^a dane wstępne

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

Aneks 4.1. Ceny pszenicy konsumpcyjnej w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Portugalia	76,0	71,0	79,0
Hiszpania	77,4	67,5	84,7
Włochy	85,3	77,4	85,6
Wielka Brytania	79,8	74,5	88,6
Belgia	94,8	87,5	91,5
Grecja	87,5	80,6	95,2
Słowenia	84,2	77,8	95,3
Niemcy	100,5	92,2	95,5
Francja	101,2	90,3	95,7
UE	93,5	87,3	97,8
Dania	93,8	84,3	98,0
Szwecja	97,4	87,7	98,6
Austria	106,9	95,9	101,2
Łotwa	104,6	96,3	102,4
Estonia	91,8	93,1	104,5
Finlandia	93,6	87,5	106,2
Litwa	108,2	102,2	107,6
Czechy	101,1	102,2	110,0
Słowacja	102,8	101,7	114,5
Węgry	115,2	109,5	122,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.2. Ceny jęczmienia paszowego w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Włochy	73,1	70,9	72,7
Portugalia	71,4	69,3	73,4
Irlandia	79,4	76,8	74,2
Hiszpania	77,6	69,1	77,0
Grecja	77,4	74,8	78,5
Holandia	83,4	78,1	78,7
Wielka Brytania	94,1	87,2	84,2
Belgia	87,4	81,0	85,0
Francja	92,4	86,0	88,0
Szwecja	92,0	87,4	88,1
UE	90,1	87,0	89,2
Austria	93,3	90,3	90,8
Niemcy	95,2	91,0	91,7
Dania	88,3	87,0	91,7
Finlandia	93,7	92,5	95,9
Litwa	110,4	102,5	99,4
Estonia	99,4	99,1	101,1
Łotwa	112,4	111,9	106,0
Czechy	101,7	111,7	111,6
Słowacja	108,3	114,3	115,1
Węgry	111,6	109,7	115,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.3. Ceny kukurydzy paszowej w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Portugalia	84,1	70,9	78,0
Hiszpania	81,8	69,7	78,9
Włochy	90,6	78,8	84,5
Belgia	94,8	82,1	84,7
Francja	104,0	85,2	88,8
Litwa	84,1	80,5	90,3
Niemcy	101,8	87,2	90,4
UE	98,4	88,9	94,8
Grecja	97,8	92,1	97,7
Słowenia	105,4	96,3	103,6
Austria	102,4	99,1	106,0
Czechy	113,8	105,7	112,3
Słowacja	109,6	116,9	122,4
Węgry	133,9	114,1	124,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.4. Ceny mleka w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Państwo	II półrocze 2004	2005	2006
Francja	78,1	81,3	86,6
Niemcy	78,6	87,6	94,3
Czechy	90,7	92,1	94,7
Słowacja	100,6	101,4	101,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.5. Ceny mięsa wieprzowego^a w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Cypr	95,5	79,6	67,4
Grecja	85,2	74,5	68,6
Malta	95,5	82,9	80,4
Portugalia	104,1	90,1	80,4
Włochy	87,6	93,6	81,9
Luksemburg	94,4	90,0	83,5
Hiszpania	107,4	92,7	83,8
Niemcy	95,2	90,4	83,8
Łotwa	98,9	91,1	84,0
Austria	96,5	91,7	85,4
Wielka Brytania	102,0	90,3	86,4
Słowenia	99,9	89,5	87,4
Czechy	98,1	92,4	87,5
Słowacja	99,8	92,5	87,5
UE	102,1	95,6	88,9
Węgry	100,6	92,5	89,0
Litwa	95,1	91,8	90,0
Francja	107,7	98,6	91,2
Belgia	103,2	97,7	91,6
Irlandia	109,5	101,6	92,2
Estonia	101,7	96,5	92,4
Szwecja	107,9	99,9	92,6
Holandia	107,5	101,9	94,1
Finlandia	111,7	96,5	97,1
Dania	116,9	109,0	100,6

^a ceny referencyjne

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.6. Ceny prosiąt w Polsce w procentach cen wybranych państw UE-25
(usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	2005	2006
Włochy	60,2	46,9
Szwecja	59,9	47,2
Malta	60,7	49,3
Słowacja	72,1	50,3
Niemcy	67,8	51,5
Wielka Brytania	66,7	54,7
Finlandia	65,4	55,8
Portugalia	73,7	57,1
Belgia	105,2	59,7
Czechy	80,1	63,5
Dania	84,1	64,1
UE	82,0	64,4
Hiszpania	86,3	64,4
Węgry	68,8	65,6
Austria	86,5	70,5
Luksemburg	100,0	72,9
Francja	95,3	73,4
Estonia	105,6	79,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informatyki Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.7. Ceny mięsa wołowego^a w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Grecja	52,4	59,8	61,6
Włochy	61,1	67,2	66,7
Malta	59,9	66,1	67,0
Portugalia	70,2	73,5	68,9
Hiszpania	71,3	74,2	69,3
Francja	67,4	72,6	73,4
UE	70,1	75,5	75,2
Dania	71,0	77,9	76,0
Luksemburg	68,6	74,6	76,0
Niemcy	71,6	75,3	77,8
Wielka Brytania	68,5	78,2	77,9
Austria	70,7	75,1	78,2
Finlandia	67,7	74,8	78,5
Holandia	78,4	82,5	81,8
Belgia	81,9	86,4	82,6
Północna Irlandia	74,9	81,6	82,8
Słowenia	77,9	81,8	83,2
Irlandia	77,1	82,5	83,3
Szwecja	85,0	86,6	86,9
Czechy	86,9	88,2	88,9
Słowacja	91,3	92,1	93,1
Węgry ^b	82,8	86,9	97,0
Estonia	108,9	111,7	106,3
Łotwa	132,2	110,2	110,7
Litwa	138,1	134,1	139,1

^a ceny referencyjne

^b relacja cen w Polsce do cen na Węgrzech za I kw. 2006 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informatyki Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.8. Ceny mięsa drobiowego w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Finlandia	53,8	58,6	52,9
Cypr	56,6	63,3	54,9
Austria	58,8	64,3	56,3
Niemcy	68,0	68,6	57,9
Francja	59,8	67,3	58,6
Słowenia	57,6	64,5	59,1
Grecja	61,4	67,5	59,2
Irlandia	57,9	65,7	60,1
Szwecja	56,6	64,8	60,3
Malta	66,0	72,7	61,4
Hiszpania	68,9	78,5	61,7
Włochy	74,5	83,5	66,0
Portugalia	63,7	79,2	66,0
Dania	71,8	70,9	66,2
UE	70,9	77,2	67,9
Słowacja	72,8	78,5	69,2
Estonia	87,6	79,9	69,6
Węgry	69,6	74,5	69,9
Litwa	81,2	83,8	71,6
Holandia	74,3	78,7	72,4
Belgia	70,6	76,3	73,2
Wielka Brytania	77,0	82,8	75,9
Łotwa	81,4	86,4	77,8
Czechy	80,1	82,0	78,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 4.9. Ceny jaj konsumpcyjnych w Polsce w procentach cen w wybranych państwach UE-25 (usystematyzowane wg wartości w 2006 roku)

Wyszczególnienie	II półrocze 2004	2005	2006
Szwecja	53,9	61,5	62,6
Dania	59,2	62,6	68,3
Włochy	70,4	68,5	69,6
Słowenia	58,9	67,6	79,6
Irlandia	54,7	64,0	80,2
Cypr	62,7	67,2	80,2
Wielka Brytania	73,8	82,6	88,9
Grecja	72,5	77,7	90,5
Litwa	89,0	93,0	96,2
Węgry	74,5	86,0	96,8
UE	98,0	96,1	97,8
Austria	95,6	97,4	101,6
Estonia	104,1	104,0	107,2
Portugalia	126,7	114,2	107,5
Holandia	130,7	112,4	108,5
Malta	93,5	101,4	108,6
Niemcy	122,5	108,2	108,9
Słowacja	98,2	110,4	110,4
Czechy	94,6	104,2	110,9
Francja	115,4	109,2	111,0
Łotwa	107,4	103,9	113,0
Hiszpania	150,2	126,1	116,0
Finlandia	63,0	91,4	119,6
Belgia	156,9	128,8	122,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Biuletynów Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej MRiRW (por. www.minrol.gov.pl).

Aneks 5.1. Porównanie cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2005 roku

Produkty	Cena w Niemczech średnio w latach 2001-2005		Cena w Polsce w 2005 roku	Cena w Polsce (cena w Niemczech = 100)
	w euro/kg	w zł/kg ^a	w zł/kg	
Mięso wołowe świeże lub schłodzone	2,20	8,80	8,99	102,2
Pozostałe mięso wołowe w kawałkach	2,40	9,60	11,46	119,4
Mięso wieprzowe świeże lub schłodzone	1,61	6,44	6,77	105,1
Szynki i części z szynki (wieprzowe)	1,82	7,28	8,71	119,6
Inne mięso wieprzowe	1,79	7,16	7,54	105,3
Mięso z kurczaka, tuszki	1,79	7,16	4,29	59,9
Przetwory z mięsa czerwonego (kielbasy)	4,17	16,68	8,54	51,2
Przetwory z mięsa czerwonego (szynki)	4,36	17,44	12,29	70,5
Przetwory drobiowe	3,62	14,48	8,19	56,6
Filety z ryb świeżych ^c	5,45	21,8	7,80	35,8
Filety z ryb mrożonych	3,53	14,12	7,97	56,4
Przetwory rybne	2,89	11,56	7,33	63,4
Mleko spożywcze o zaw. tłuszczu do 1% ^b	0,21	0,84	0,77	91,7
Mleko spożywcze o zaw. tłuszczu 1-6% ^b	0,40	1,60	1,34	83,8
Śmietana ^b	1,46	5,84	4,95	84,8
Masło	3,04	12,16	9,98	82,1
Sery świeże	1,79	7,16	7,26	101,4
Sery dojrzewające	3,18	12,72	11,65	91,6
Olej rzepakowy surowy	0,40	1,60	1,99	124,4
Olej rzepakowy rafinowany	0,50	2,00	2,66	133,0
Olej sojowy rafinowany	0,51	2,04	3,65	178,9
Margaryny	1,53	6,12	3,68	60,1
Makuchy rzepakowe	0,11	0,44	0,36	81,8
Mąka pszenna	0,23	0,92	0,66	71,7
Kasze, płatki, grysiki pszenne	0,32	1,28	0,92	71,9
Mieszanki do wytw. wyrobów piekarniczych	2,03	8,12	6,17	76,0
Pasze dla zwierząt hodowlanych	0,17	0,68	0,95	139,7
Karma dla psów	1,08	4,32	2,64	61,1
Pieczywo świeże	1,67	6,68	2,43	36,4
Makaron	1,08	4,32	3,23	74,8
Cukier biały	0,63	2,52	2,10	83,3
Skrobia ziemniaczana	0,34	1,36	1,37	100,7
Koncentrat jabłkowy	0,87	3,48	3,87	111,2
Dżemy, marmolady, konfitury z cytrusów ^d	1,73	6,92	3,94	56,9
Dżemy, marmolady z innych owoców	1,63	6,52	4,77	73,2

^a cena w euro przeliczona średnim kursem euro (4 zł) w latach 2001-2005; ^b cena w zł lub euro za litr; ^c średnia za lata 2001-2004; ^d w Polsce pozycja: „Dżemy z cytrusów”

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

Aneks 5.2. Porównanie cen producenta produktów wysoko przetworzonych
w Polsce i w Niemczech w 2005 roku

Produkty	Cena w Niemczech średnio w latach 2001-2005		Cena w Polsce w 2005 roku	Cena w Polsce (cena w Niemczech = 100)
	w euro/kg	w zł/kg ^a	w zł/kg	
Jogurt z dodatkami	1,16	4,62	4,07	88,0
Lody	1,69	6,77	4,41	65,2
Żywność preparowana otrzymana przez prażenie lub spiecznienie zbóż	1,85	7,39	9,69	131,1
Frytki	0,54	2,15	2,58	119,9
Chipsy	2,63	10,53	13,23	125,7
Ziemniaki suszone w postaci mąk, płatków i grysików	0,90	3,60	3,07	85,3
Sok pomarańczowy	0,59	2,35	2,09	88,9
Sok jabłkowy	0,42	1,66	1,40	84,1
Ogórki konserwowe	0,93	3,70	3,08	83,2
Czekolada nadziewana	4,75	19,0	14,11	74,2
Czekolada biała	4,13	16,52	10,36	62,7
Czekoladki	8,01	32,00	21,18	66,1
Karmelki	3,08	12,31	8,22	66,8
Kakao sypkie bez cukru	1,76	7,04	7,99	113,5
Ketchup	1,25	5,00	4,04	80,8
Majonez	1,58	6,32	6,82	107,9
Musztarda	1,52	6,07	3,73	61,5
Zupy i buliony	2,93	11,70	13,66	116,7
Drożdże	0,69	2,76	1,85	67,0
Przyprawy	5,23	20,94	17,41	83,2
Odżywki dla niemowląt	5,48	21,90	12,63	57,7
Suchary i tosty	1,91	7,62	4,96	65,1
Biszkopty i herbatniki z kakao	3,70	14,80	10,31	69,7
Biszkopty i herbatniki bez kakao	2,45	9,79	6,74	68,9
Wafle i gofry bez kakao	2,13	8,53	9,24	108,3
Kawa palona	2,30	9,22	10,06	109,2
Wody mineralne ^b	0,21	0,83	0,51	61,3
Napoje owocowe pitne ^b	0,53	2,10	1,55	73,7
Nektary owocowe ^b	0,48	1,92	1,40	72,9
Napoje gazowane słodzone ^b	0,45	1,80	0,97	53,9

^a cena w euro przeliczona średnim kursem euro (4 zł) w latach 2001-2005; ^b cena w zł lub euro za litr

Źródło: Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2003, 2005, 2006.

Literatura

1. Adamkiewicz-Drwiłło H., *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2002.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia*, PWE, Warszawa 1998.
3. Bossak J., *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania, z. 153, SGPiS, Warszawa 1984.
4. Bossak J., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw*, SGH, Warszawa 2004.
5. Czarny B., *Gospodarka otwarta*, [w:] *Globalizacja od A do Z*, NBP, Warszawa 2004.
6. Dornbusch R., Fischer S., *Macroeconomics*, McGraw-Hill International, London 1984.
7. Firlej K., *Wykorzystanie analizy scenariuszowej otoczenia w określeniu konkurencyjności sektora przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 1, Wrocław 2006, s. 222-227.
8. Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., *Handel zagraniczny Małopolski. Metodologia badań oraz analiza obrotów w latach 2000-2004*, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Departament Gospodarki i Infrastruktury, Kraków 2005.
9. Grabowiecki J., Wnorowski H., *Increase of competitiveness in peripheral regions. The case of the north-eastern region of Poland*, [w:] *Increasing regional competitiveness. Polish and British experience*, (red. B. Kożuch), TNOiK, Toruń 1999.
10. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, Analizy Rynkowe 1995-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
11. Hamulczuk M., *Powiązania cen wieprzowiny w Polsce z cenami europejskimi*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 1, Wrocław 2006, s. 299-304.
12. *Industrial Structure Statistics 1994*, OECD, Paris 1996.
13. Iwan B., *Konkurencyjność polskich produktów mleczarskich na rynku Unii Europejskiej*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 1, Wrocław 2006, s. 321-327.

14. Józwiak W., *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
15. Juchniewicz M., *Rynek żywca wieprzowego w Polsce po wstąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 1070, tom 1, Wrocław 2005, s. 371-376.
16. Juchniewicz M., Grzybowska B., *Innowacyjność przedsiębiorstw Warmii i Mazur. Porównanie branżowe*, [w:] *Konkurencyjność i innowacyjność gospodarki Warmii i Mazur*, (red. W. Dziemianowicz, M. Juchniewicz, W. Samulowski, K. Szmigiel), Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego, Departament Polityki Regionalnej, Olsztyn 2006.
17. Kołosiński K., *Konkurencyjność międzynarodowa USA oraz Japonii*, „Handel Wewnętrzny, Marketing, Rynek, Przedsiębiorstwo” 2006, nr 4-5, IRWiK.
18. Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, PW Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.
19. Kraciuk J., *Polski handel zagraniczny produktami mleczarskimi*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1118, tom 1, Wrocław 2006, s. 484-490.
20. Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, Raport Instytutu Rozwoju i Studiów Strategicznych, nr 38, Warszawa 1995.
21. Menart Ł., Juchniewicz M., *Konkurencyjność eksportu polskiego przemysłu mięsnego na tle UE-15*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 1118, tom 2, Wrocław 2006, s. 86-92.
22. Menart Ł., Juchniewicz M., *Polski rynek wołowiny po wejściu Polski do UE*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, (red. B. Grzybowska), Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2006.
23. Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.
24. Misala J., *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski*, [w:] *Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Raport o konkurencyjności 2006*, SGH, Warszawa 2006.
25. Mytelka L. K., *Global Shifts in the Textile and Clothing Industries*, *Studies in Political Economy* 1991, nr 36.
26. Mytelka L. K., *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, OECD, Paris 1999.

27. Pawlak E., *Zmiany w handlu rybami i przetworami rybnymi po przystąpieniu Polski do UE*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 2, Wrocław 2006, s. 206-211.
28. *Producer and Consumer Support Estimates, 1986-2005*, Database, OECD.
29. *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.
30. Rowiński J., *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
31. Rowiński J., *Polskie artykuły rolno-spożywcze na rynku Unii Europejskiej po uzyskaniu członkostwa*, Materiał niepublikowany, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
32. Rowiński J., *Handel zagraniczny produktami rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego*, [w:] *Polska żywność w natarciu. Raport o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej*, (red. R. Urban), Rabobank Polska S.A., Warszawa 2006.
33. *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, Analizy Rynkowe 2005-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
34. *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, Analizy Rynkowe 2005-2006, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
35. Skawińska E. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*. PWN, Warszawa 2002.
36. E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu żywnościowego – case studies*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście* (red. E. Skawińska), PWN, Warszawa 2002.
37. *Statistisches Jahrbuch über Ernährung. Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2005*, (2002-2006) Landwirtschaftsverlag GmbH Münster-Hiltrup, Deutschland.
38. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Raport PW, nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
39. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskich producentów żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 8, s. 28-32.
40. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych*, Materiały Konferencyjne nt. „*Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do UE*”, IERiGŻ-PIB, Pułtusk 11-12 grudnia 2006 r.
41. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu do Unii Europejskiej*, [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, (red. B. Grzybowska), Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2006, s. 475-481.

42. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1118, tom 2, Wrocław 2006, s. 384-391.
43. Sznajder M., *Ekonomia Mleczarstwa*, AR w Poznaniu, Poznań 1999.
44. Tyson L. D., *Who's bashing whom?*, [w:] *Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington 1992.
45. Urban R., *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
46. Urban R., *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, [w:] „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005, nr 3 (304).
47. Urban R., *Stan przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 4, s. 2-8.
48. Urban R., *Gospodarka żywnościowa w trzecim roku po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 8, s. 20-27.
49. Witkowski B., Weresa M. A., *Wpływ innowacji na konkurencyjność branż polskiego przemysłu*, [w:] *Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych. Raport o konkurencyjności 2006*, SGH, Warszawa 2006.
50. *World Development Indicators Database*, 2005, World Bank.
51. Wysokińska Z., *Effects of Liberalization of Trade in Textiles and Apparel in the Light of the GATT/WHO Agreement*, Comparative Aspects for Central and East European Countries, Proceedings IT&FA Conferences, Montpellier, June 2000.
52. Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech)*, „Studia Europejskie” 2002, nr 1, s. 127-146.
53. Zalewski R. I., *Zarządzanie jakością w produkcji żywności*, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002.

Strony internetowe:

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi www.minrol.gov.pl

Narodowy Bank Polski www.nbp.pl