



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



Kierunki i uwarunkowania rozwoju eksportu rolno-spożywczego Polski poza UE

dr Łukasz Ambroziak

mgr Małgorzata Bułkowska

Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego

Warszawa, 28 października 2016 r.

Plan wystąpienia

- Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski – tendencje ogólne
- Polski eksport produktów rolno-spożywczych do krajów spoza Unii Europejskiej
- Uwarunkowania rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego poza UE:
 - Umowy o wolnym handlu zawierane przez UE

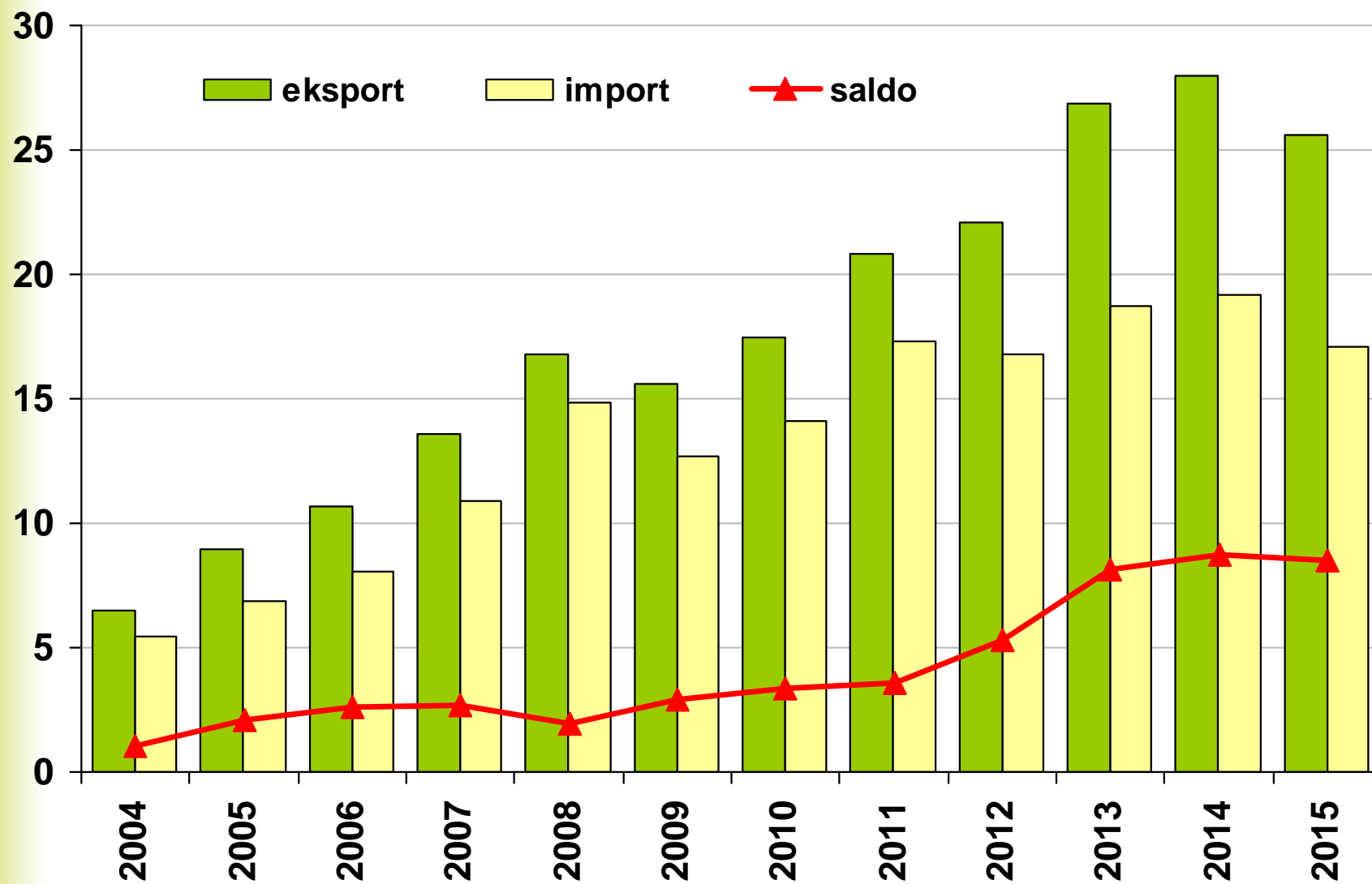
Założenia analizy i źródła danych

- Kraje UE-28 i kraje spoza UE
- Handel produktami rolno-spożywczymi ogółem (działy HS 01-24)
- Lata 2004-2015
- Źródło danych: UNICTAD-Comtrade, dane w USD.

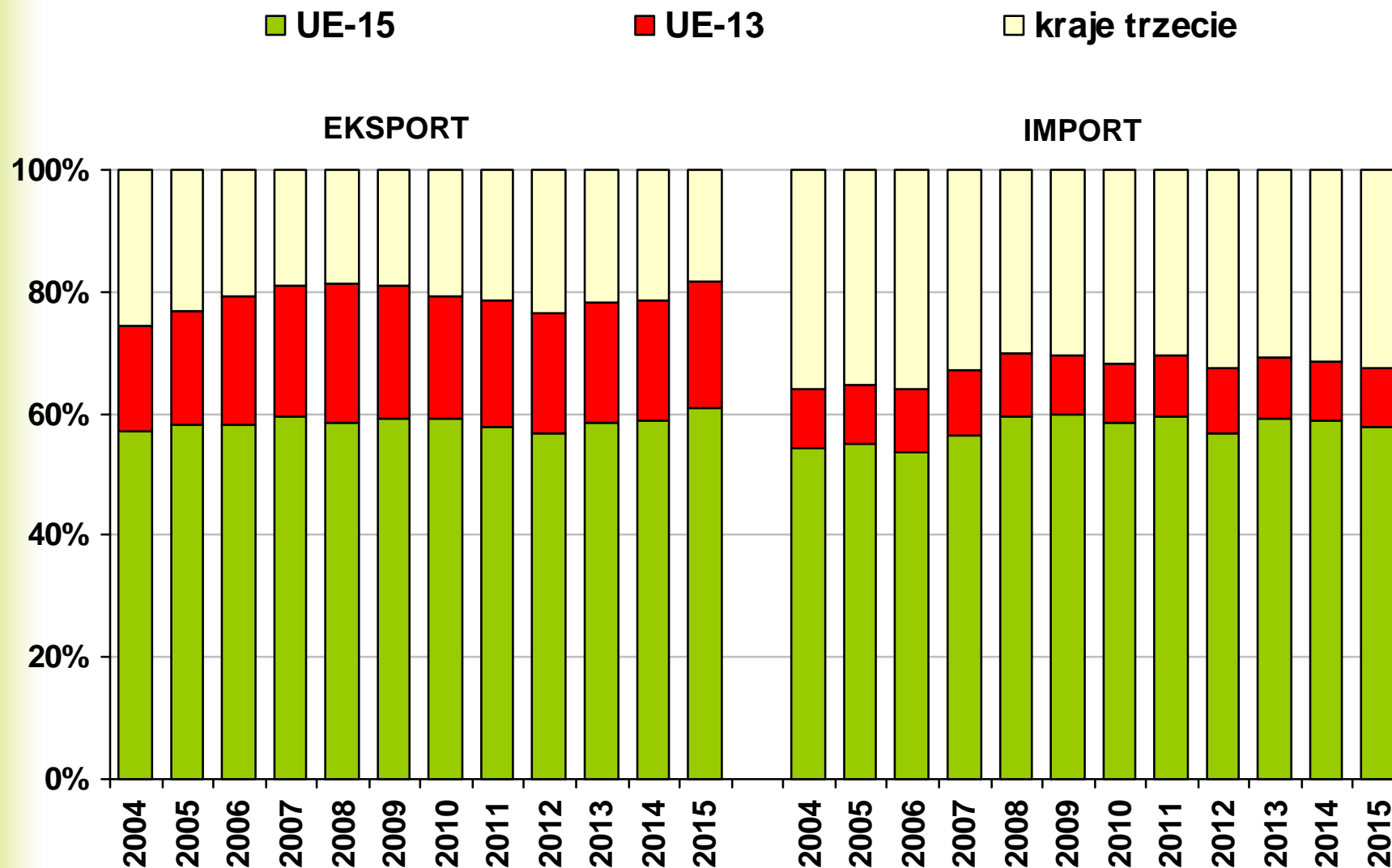


**Wyniki handlu zagranicznego
produktami rolno-spożywczymi Polski
– tendencje ogólne**

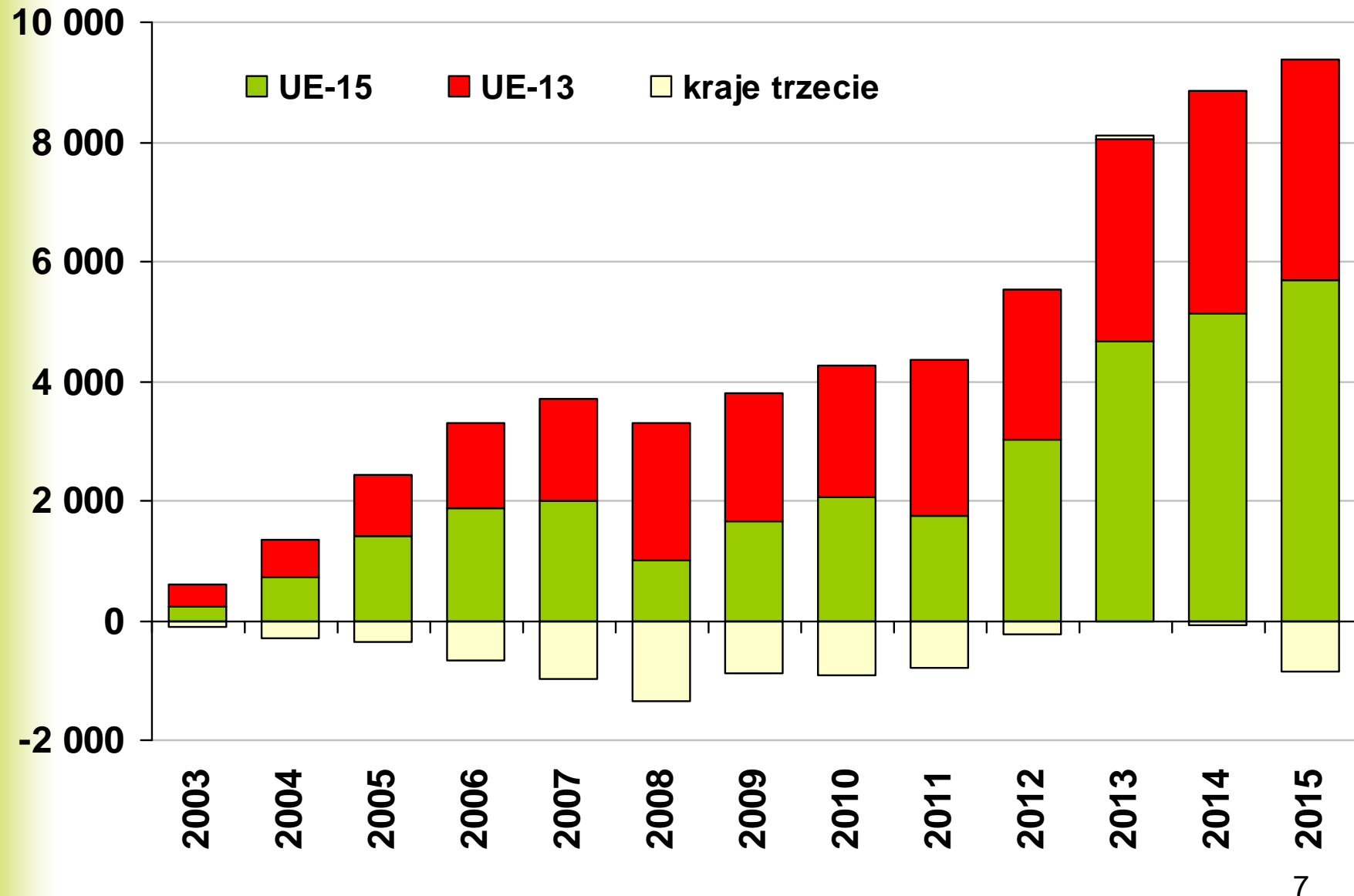
Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2015 (w mld USD)



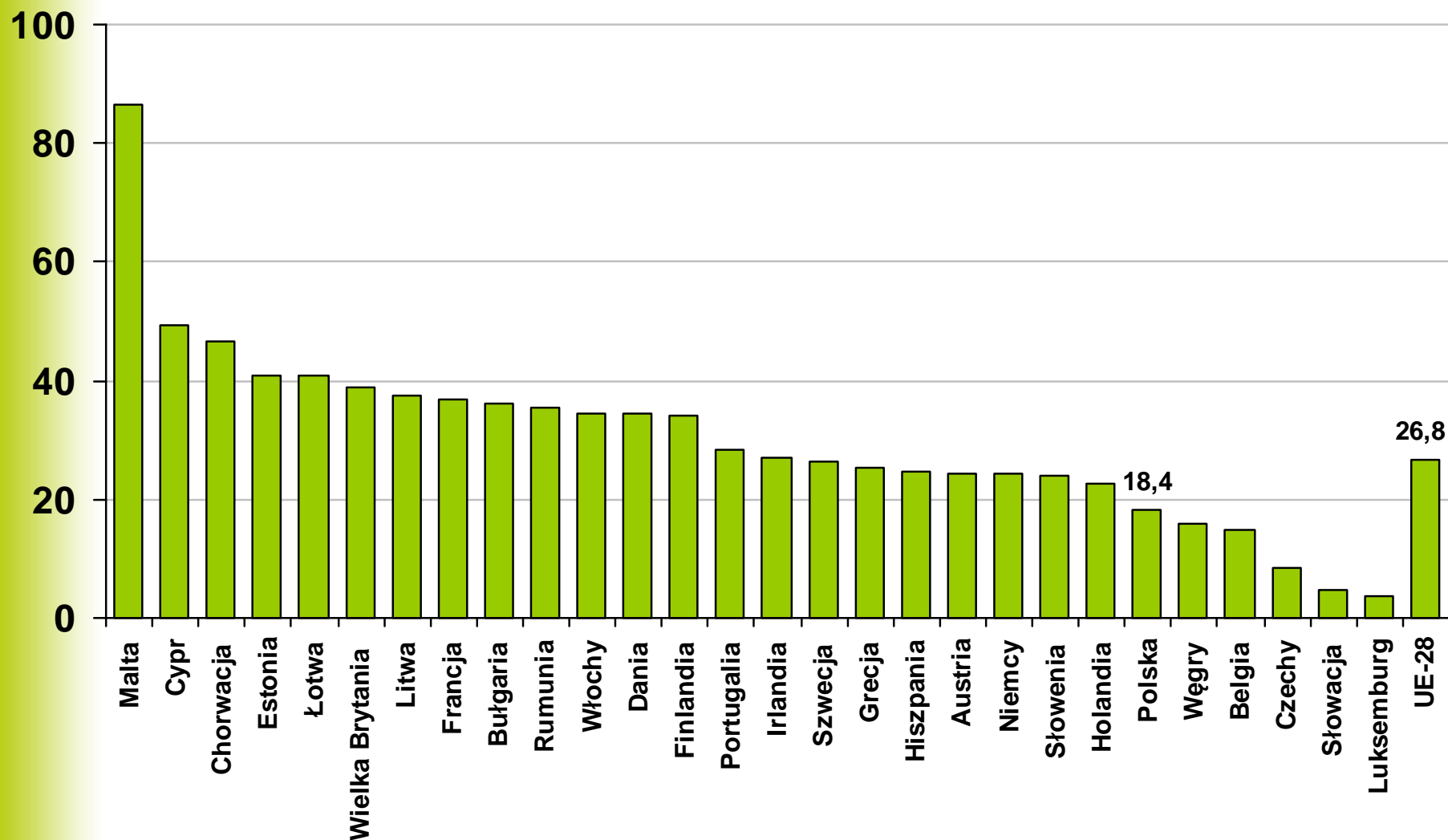
Struktura geograficzna polskiego eksportu i importu rolno-spożywczego w latach 2004-2013



Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi (w mln USD)



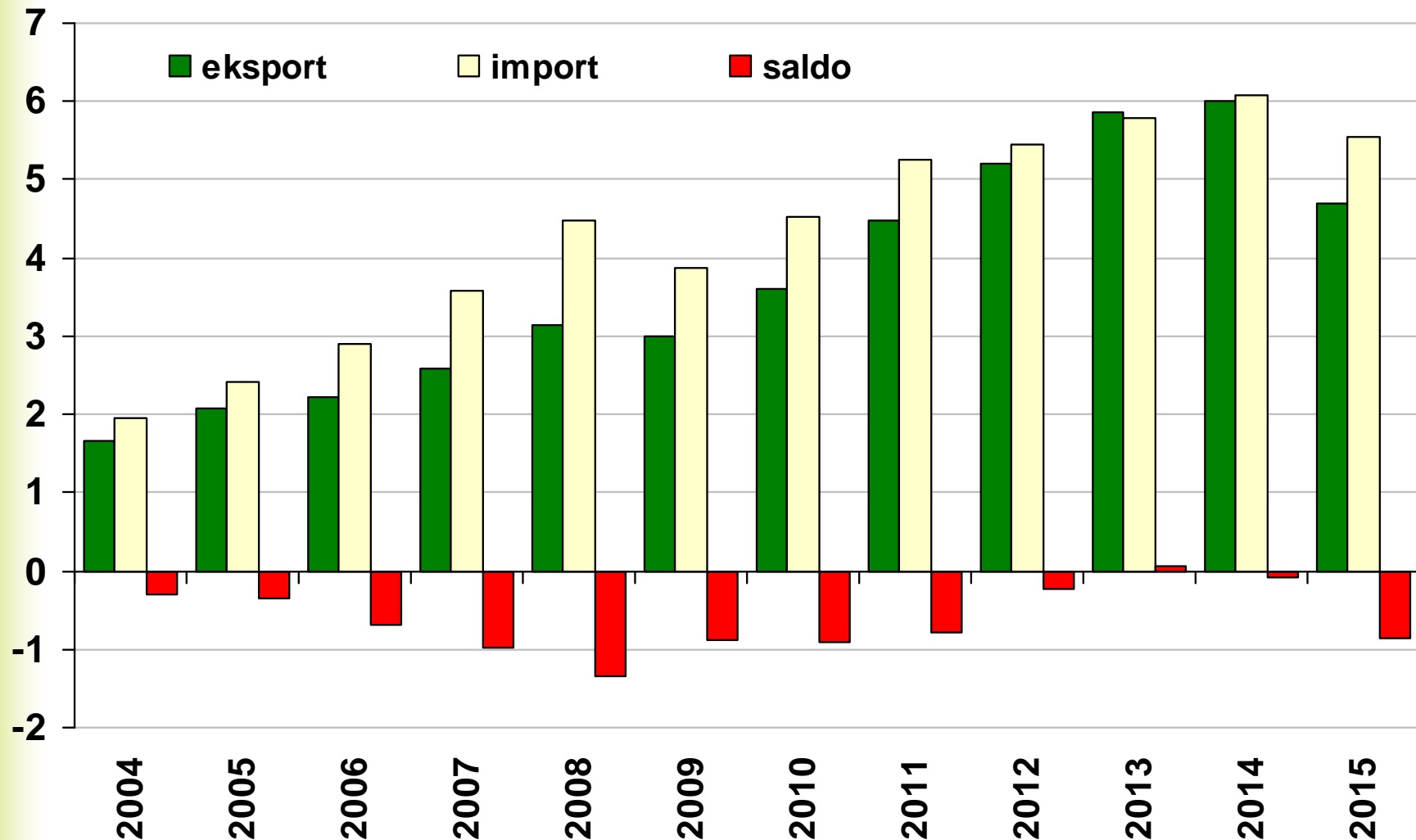
Udział eksportu rolno-spożywczego poza UE w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2015 roku (w proc.)



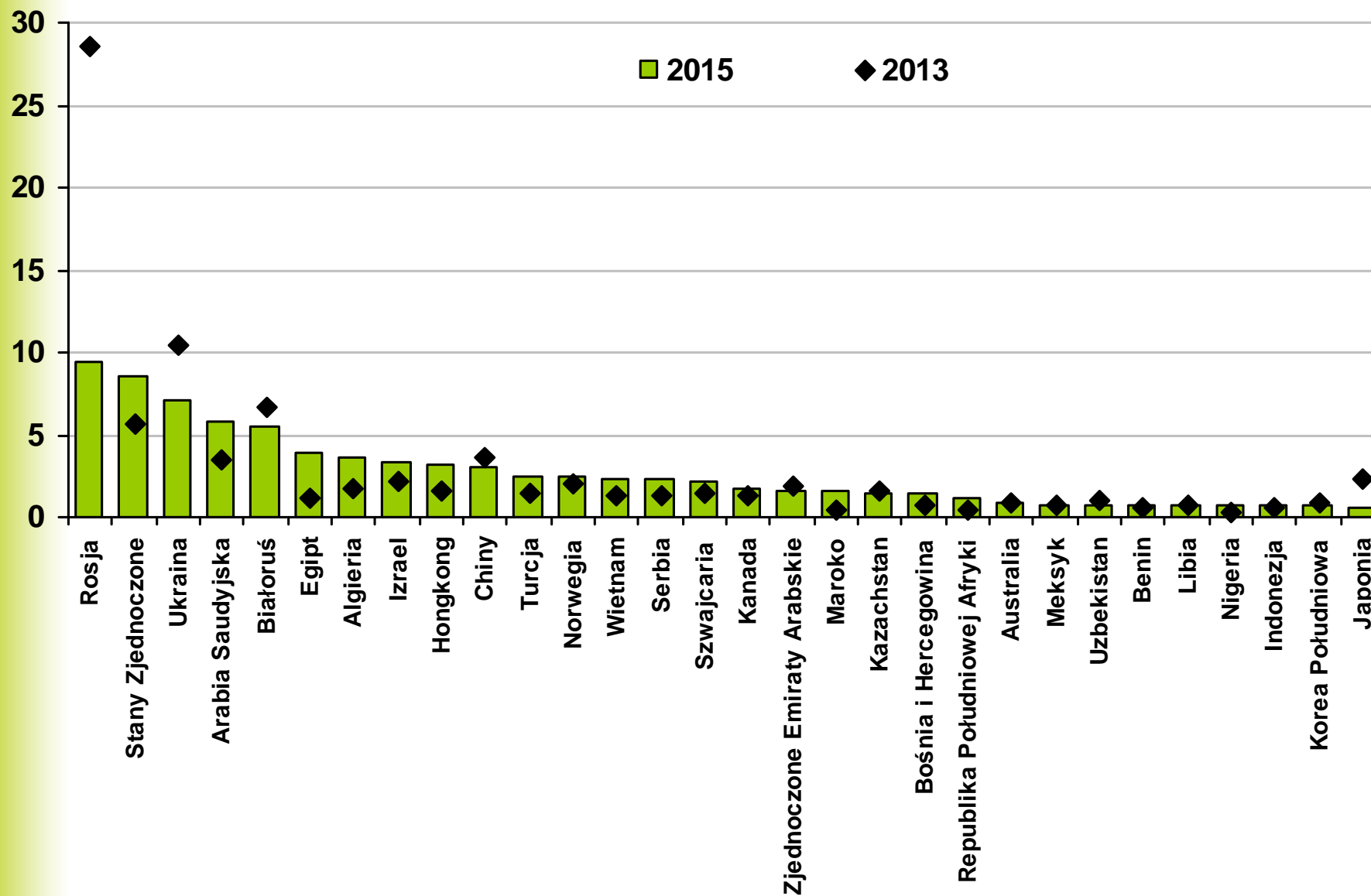


**Polski eksport
produktów rolno-spożywczych
do krajów spoza Unii Europejskiej**

Eksport, import i saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami spoza UE (w mld USD)



Udział poszczególnych krajów w eksporcie rolno-spożywczym Polski poza UE (w proc.)



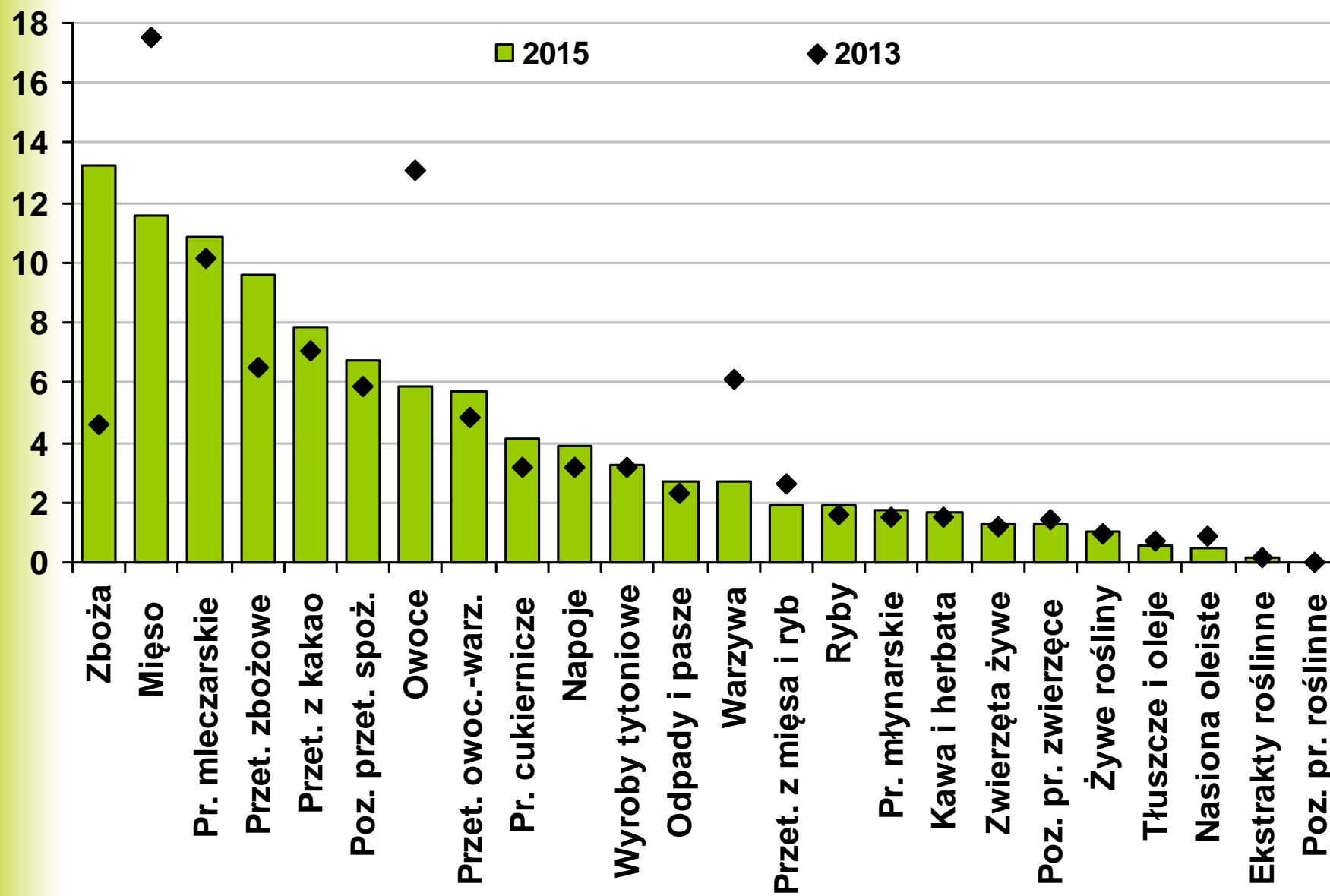
Eksport rolno-spożywczy Polski poza kraje UE w 2013 roku



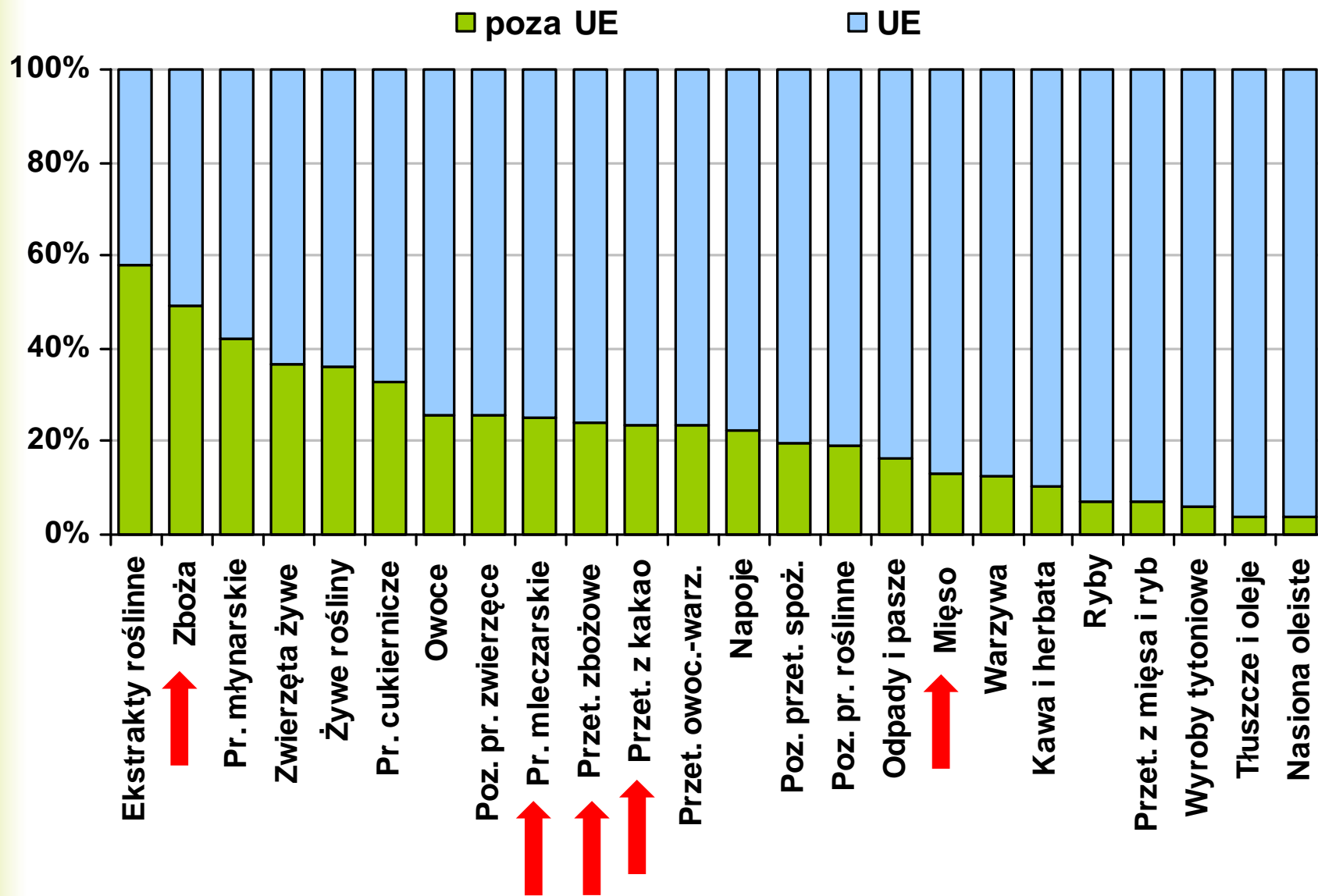
Eksport rolno-spożywczy Polski poza kraje UE w 2015 roku



Udział poszczególnych działów HS w eksporcie Polski poza UE (w proc.)



Struktura eksportu rolno-spożywczego według działów HS w 2015 roku



Polski eksport mięsa poza kraje UE w 2013 roku



Polski eksport mięsa poza kraje UE w 2015 roku



Polski eksport produktów mleczarskich poza kraje UE w 2013 roku



Polski eksport produktów mleczarskich poza kraje UE w 2015 roku



Polski eksport zbóż poza kraje UE w 2013 roku



Polski eksport zbóż poza kraje UE w 2015 roku



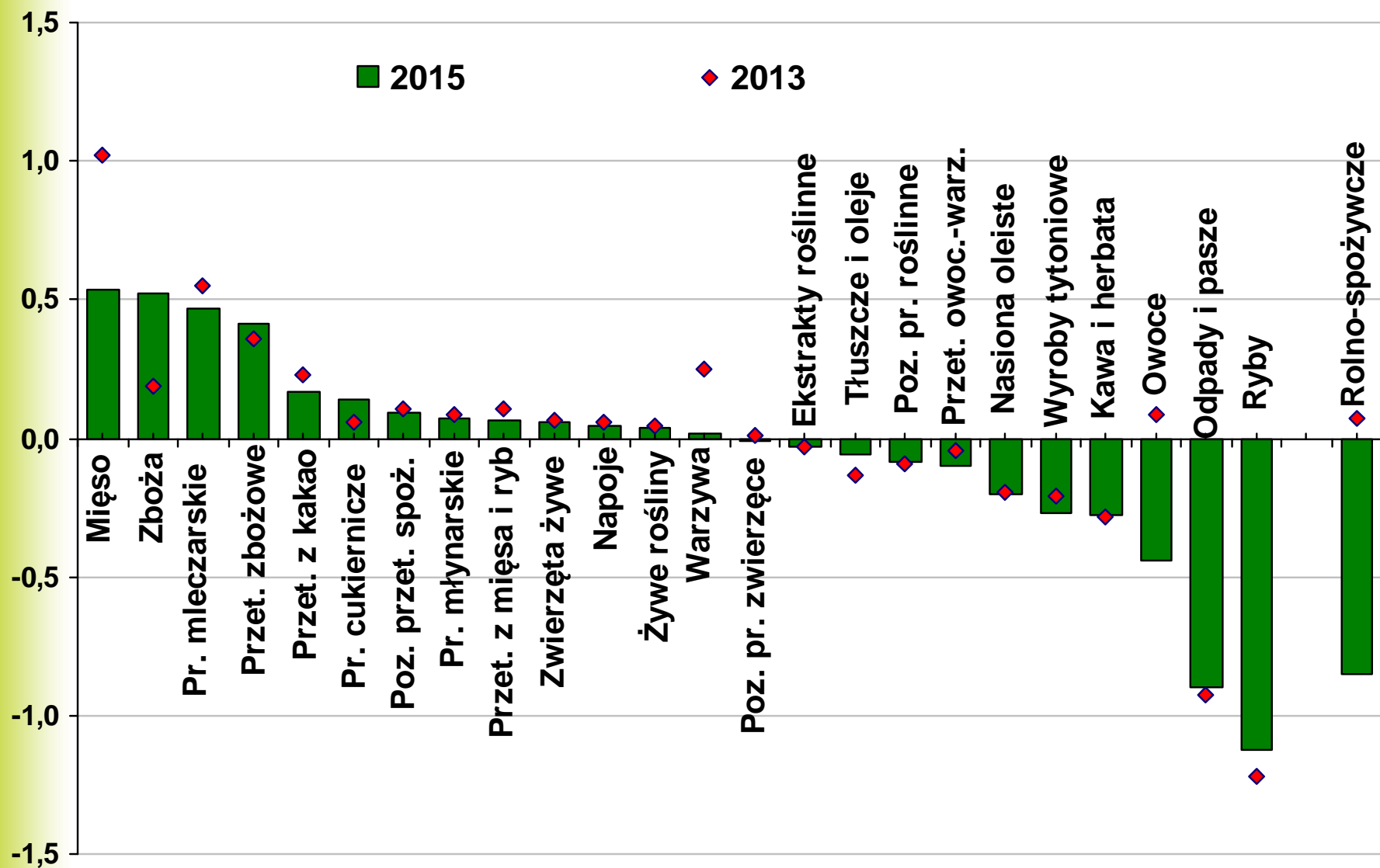
Polski eksport produktów zbożowych i pieczywa cukierniczego poza kraje UE w 2013 roku



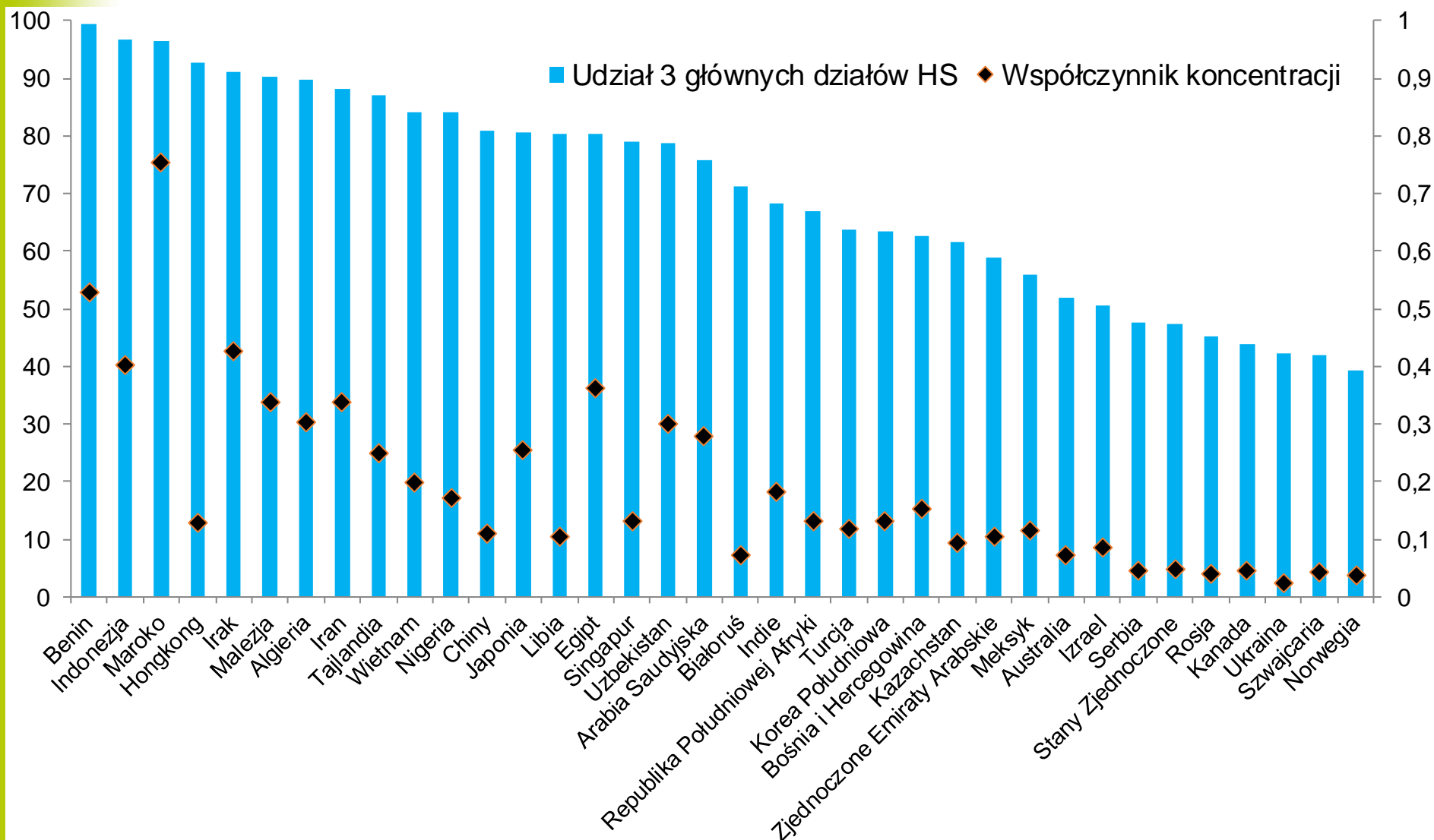
Polski eksport produktów zbożowych i pieczywa cukierniczego poza kraje UE w 2015 roku



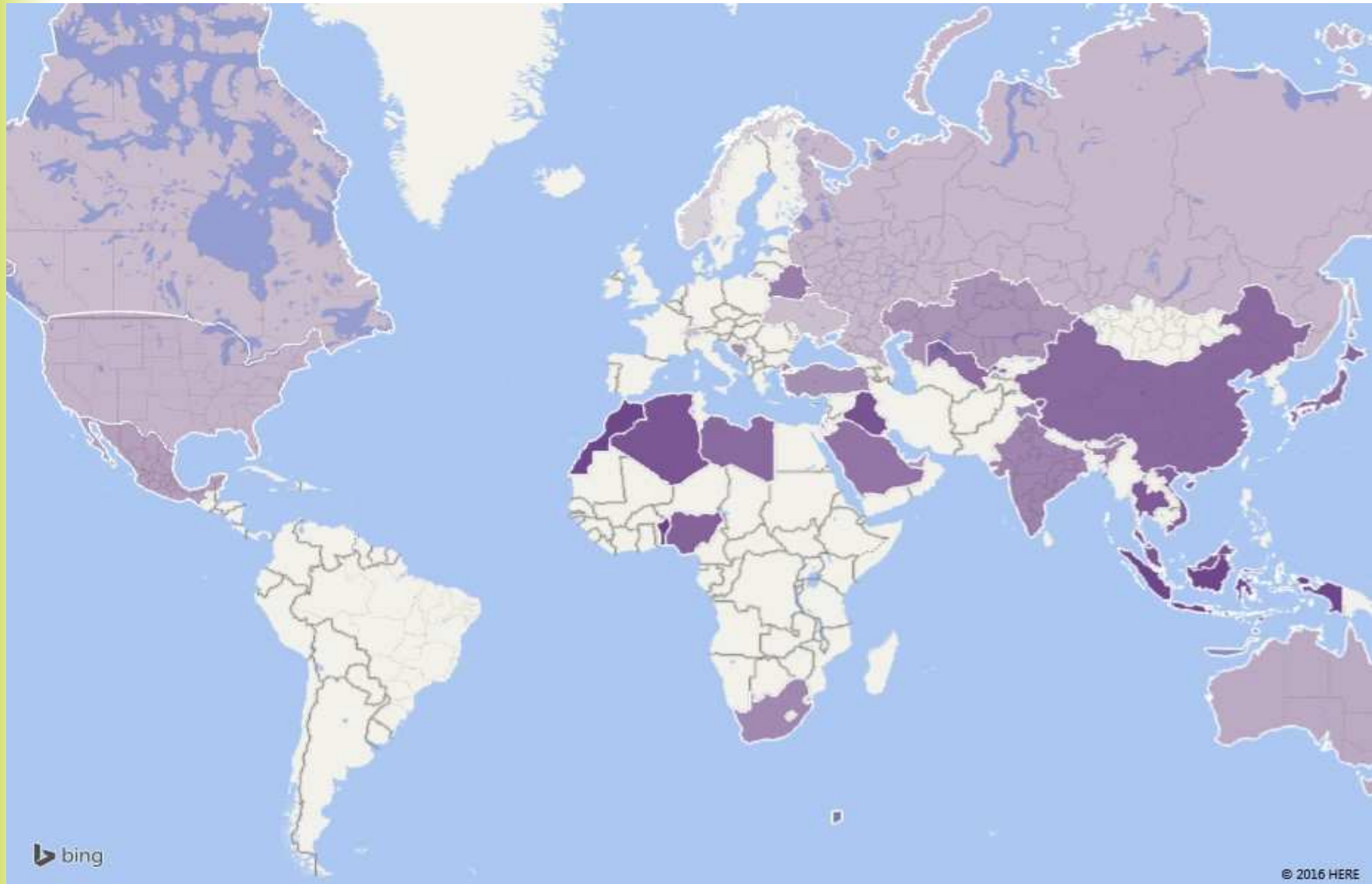
Saldo obrotów handlowych Polski z krajami spoza UE według działów HS (w mld USD)



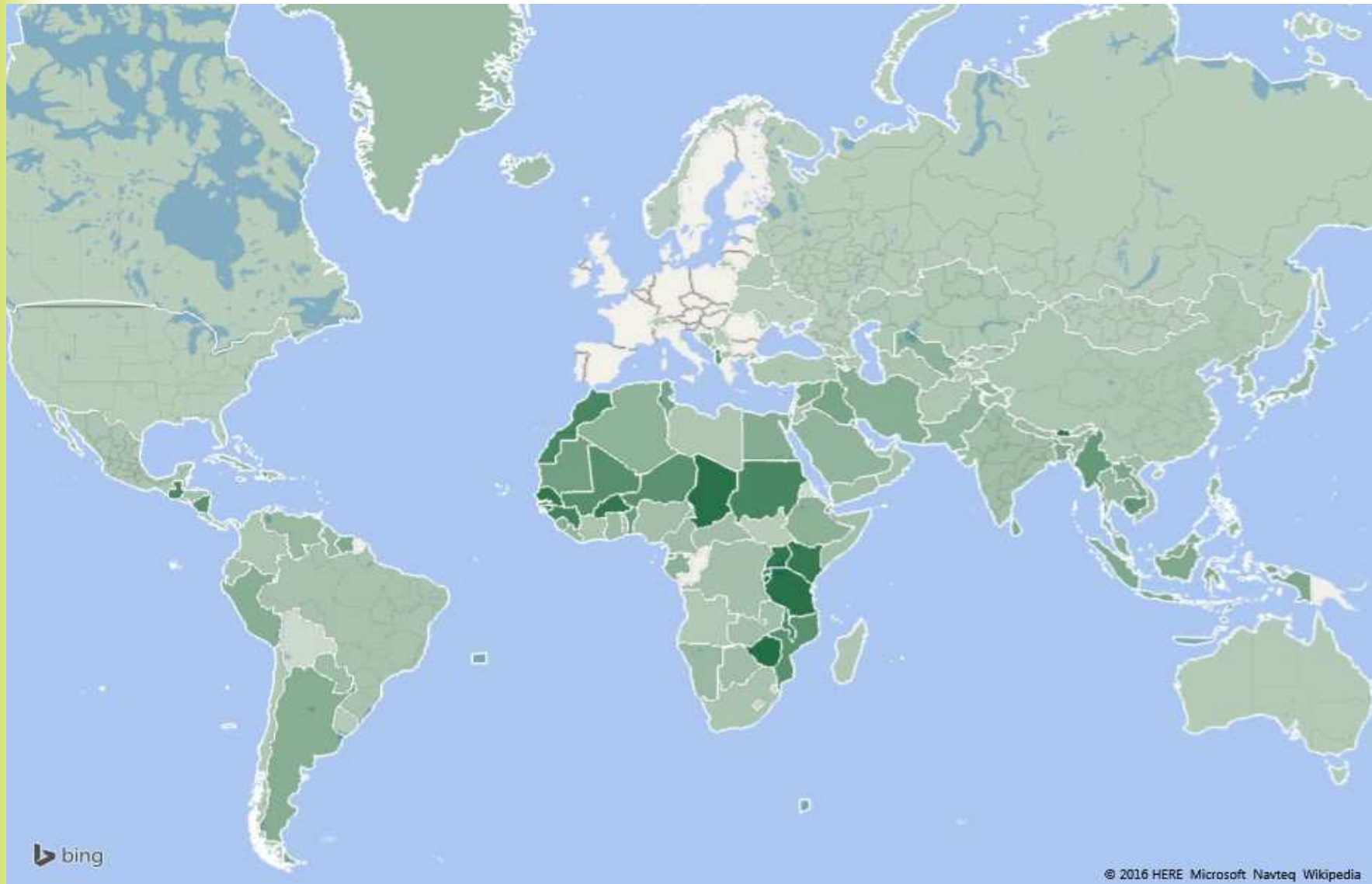
Udział trzech głównych grup produktów i współczynnik koncentracji eksportu rolno-spożywczego Polski do wybranych krajów spoza UE



Udział 3 głównych grup produktów w eksporcie Polski do wybranych krajów spoza UE (średnia 2013-2015)



Współczynnik koncentracji eksportu rolno-spożywczego Polski (średnia 2013-2015)





Uwarunkowania rozwoju eksportu rolno-spożywczego Polski poza UE

Uwarunkowania rozwoju eksportu poza UE

- Rosnący popyt na polskie produkty rolno-spożywcze:
 - Wzrost siły nabywczej konsumentów z krajów mniej rozwiniętych, a tym samym popytu na żywność;
 - Zmiana wzorców konsumpcyjnych (np. konsumpcja nabiału w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej).
- Potrzeba dobrej organizacji eksporterów, a tym samym ujednoczenia oferty sprzedaży, która będzie gwarancją jakości i stabilności dostaw:
 - Współpraca jest konieczna do wyeliminowania czy też ograniczenia konkurencji pomiędzy krajowymi producentami, dzięki czemu będą oni w stanie efektywniej konkurować z producentami z innych krajów.
- Potrzeba intensyfikacji współpracy weterynaryjnej i fitosanitarnej.
- Wsparcie ekspansji zagranicznej producentów przez administrację państwową.
- Umowy o wolnym handlu zawierane przez UE.


Wsparcie ekspansji zagranicznej producentów przez administrację państwową

- Ekspansja zagraniczna jednym z filarów wzrostu gospodarczego (**Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju**).

Silna polska gospodarka

- Powołanie w ramach Polskiego Funduszu Rozwoju jednostki zajmującej się wsparciem eksportu
- Rozwój sieci placówek dyplomacji ekonomicznej
- Budowa silnej marki „Polska”
- Nowy model funkcjonowania placówek handlowych

4

 Ekspansja zagraniczna

- Pion Wspierania Eksportu w PFR
- Oferta finansowa
- Silna marka Polska
- Reforma dyplomacji ekonomicznej

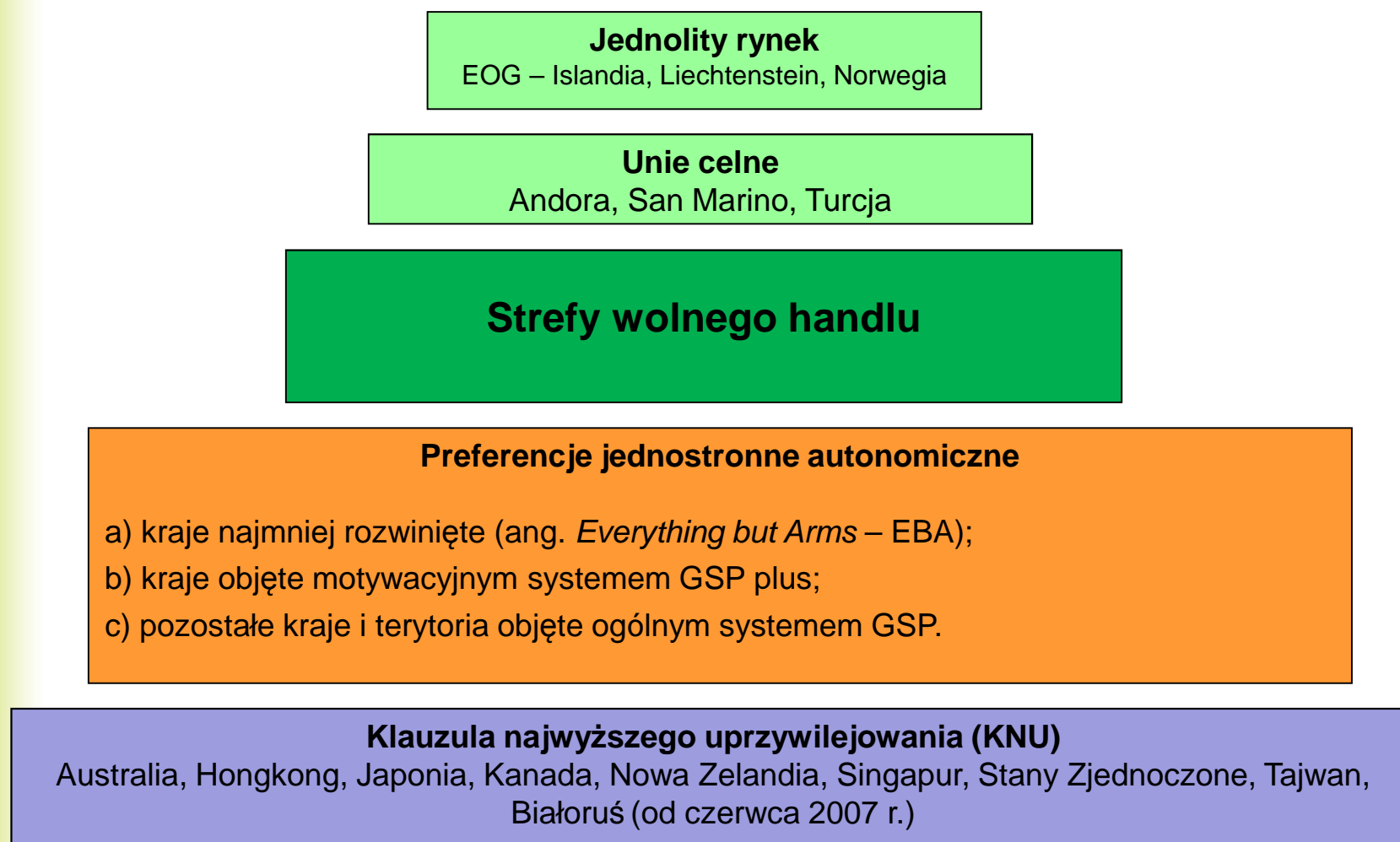
Nowe placówki handlowe



Dotychczasowe wsparcie ekspansji zagranicznej producentów przez administrację państwową

- Programy mające na celu wzmocnienie współpracy gospodarczej oraz zwiększenie wymiany handlowej pomiędzy partnerami:
„**Go Africa**” (Algieria, Nigeria, Kenia, Angola, Mozambik oraz RPA), „**Go China**”, „**Go India**”, „**Go Arctic**” (Dania/Grenlandia, Finlandia, Kanada, Szwecja oraz Islandia), „**Go Iran**”.
- W latach 2012-2015 Agencja Rynku Rolnego (ARR) realizowała m.in. Branżowy Program Promocji Branży Polskich Specjalności Żywnościowych. Program objął rynki sześciu państw: Rosję, Niemcy, Chiny, Francję, Ukrainę i Zjednoczone Emiraty Arabskie.
- „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych” (mechanizm WPR administrowany przez ARR), który umożliwia polskim producentom promocję produktów rolnych na rynkach krajów trzecich.
- Udział w targach i wystawach, np. w czasie wystawy EXPO w Mediolanie w 2015 r. Pawilon Polski odwiedziło aż 1,7 mln osób.

System preferencji celnych UE (stan na koniec września 2016 r.)



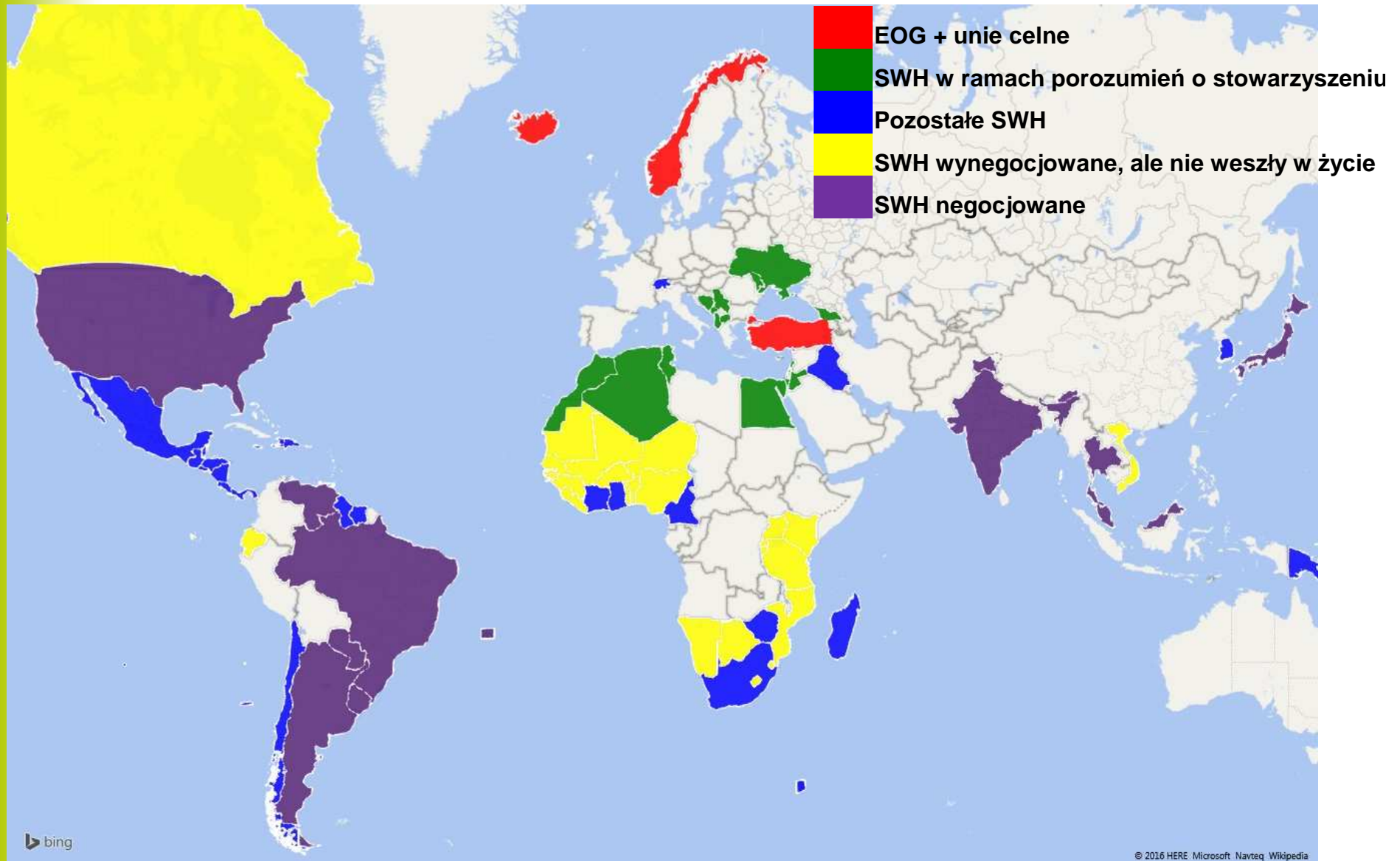
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Typology of the EC's regional agreements*, May 2004, WTO, Trade Policy Review, s. 22 i danych Komisji Europejskiej.

Umowy o wolnym handlu

- Celem jest **ułatwienie handlu towarami**, przede wszystkim wyrobami przemysłowymi, a w mniejszym stopniu także artykułami rolno-spożywczymi.
- Ma to służyć intensyfikacji wzajemnych obrotów handlowych (UE i krajów podpisujących umowy), a tym samym **zwiększeniu korzyści z wymiany handlowej**.
- Liberalizacja handlu w większości umów wprowadzana jest **asymetrycznie** (UE otwiera swój rynek szybciej) i z zachowaniem okresów przejściowych
- UE do niedawna zawierała umowy o wolnym handlu z partnerami o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, ale ...
- Umowy o wolnym handlu **nie regulują tylko handlu towarami i usługami**, ale także kwestie dotyczące reguł pochodzenia towarów, współpracy inwestycyjnej, zamówień publicznych, współpracy regulacyjnej i in.

Umowy o wolnym handlu UE

(stan na 30.09.2016 r.)



Kwestie dotyczące sektora rolno-spożywczego uregulowane w umowach

- Zakres liberalizacji ceł w imporcie:
 - całkowite zniesienie ceł z chwilą wejścia umowy;
 - liberalizacja w ramach okresów przejściowych;
 - preferencyjne kontyngenty taryfowe;
 - produkty wyłączone z liberalizacji.
- Kwestie dotyczące ceł w eksporcie partnerów handlowych UE.
- Subsydia eksportowe.
- Normy sanitarne i fitosanitarne.
- Prawa własności intelektualnej.
- Środki ochrony handlu.
- Reguły pochodzenia towarów.
- Uregulowania dotyczące barier technicznych w handlu.
- Zamówienia publiczne.

Harmonogramy liberalizacji w imporcie partnerów handlowych UE przewidziane w umowach

	Korea Południowa	Wietnam	Kanada	Ukraina
Liberalizacja z dniem wejścia w życie umowy	42,1% linii	17,8% linii	90,9% linii (91,7%)	
Liberalizacja w ramach okresów przejściowych	2-7 lat: różne grupy produktów; 10 lat: wieprzowina, niektóre przetwory mleczarskie, zboża i cukier; 12-15 lat: podroby z drobiu, maliny, jeżyny, podroby wołowe, papryka, niektóre orzechy, przetwory z warzyw i napoje; 18 lat: zielona herbata, niektóre nasiona i owoce oleiste; 20 lat: niektóre odmiany jabłek i gruszek	3 lata: np. ryby; 5 lat: produkty mleczarskie; 7 lat: mrożona wieprzowina, wina i napoje wysokoprocentowe, niektóre przetwory spożywcze; 10 lat: spirytus, drób, piwo; 15 lat: cygara i papierosy	4 lata: kwiaty (róże, orchidee, chryzantemy); 6 lat: pozostałe rodzaje serwatki, jęczmień dla celów browarnianych, sód, skrobia ziemniaczana	do 3 lat: różnorodne produkty, np. wódka; 5 lat: wina, produkty przemysłu młynarskiego, jaja; 7 lat: niektóre przetwory rybne, większość przetworów mięsnych i produktów mleczarskich
Liberalizacja w ramach preferencyjnych kontyngentów	płastuga, sery, serwatka spożywcza, masło, pomarańcze, miód naturalny, sód i jęczmień browarny	papierosy, tytoń, cukier rafinowany, sól, jaja	ser i twaróg	cukier, drób, wieprzowina
Wyłączone z liberalizacji	ziemniaki, jęczmień, nasiona soi, cebula, szalotka, czosnek, żeń-szeń, pieprz		żywy drób, mięso i podroby z drobiu, tłuszcz drobiowy, mleko i śmietana oraz przetwory, masło, margaryna, jaja ptasie, niektóre przetwory ze zbóż i mąk	
Wyłączone z umowy	ryż i mąka ryżowa oraz przetwory z nich			

Cła eksportowe

- W umowach z Ukrainą i Wietnamem zawarto zakaz stanowienia nowych, jak i utrzymywania już istniejących ceł eksportowych bądź innych środków o podobnym mechanizmie oddziaływania:
 - W umowie z Ukrainą ustanowiono 10-letni okres przejściowy na zniesienie ceł w eksporcie jałówek, krów, owiec i jagniąt.
 - W umowie z Wietnamem jeden produkt został objęty 10-letnim okresem przejściowym – roślina z której produkuje się agar.
- W ciągu 15 lat od wejścia w życie umowy Ukraina może tymczasowo zastosować cło eksportowe w wywozie ziaren słonecznika.

Subsydia eksportowe

- Strony umów zazwyczaj (umowa z Wietnamem, Ukrainą) stosują zapis o zakazie subsydiowania eksportu produktów rolnych dotyczący stosowania środków obowiązujących w dniu wejścia w życie umowy, wprowadzania nowych, jak i przywracania uprzednio istniejących.
- W umowie CETA Kanada i UE zobowiązały się do niestosowania subsydiów eksportowych w odniesieniu do produktów rolnych, w których imporcie całkowicie zniosły cła (bądź bezpośrednio po wejściu umowy w życie, bądź po okresie przejściowym).
W przypadku produktów objętych kontyngentami taryfowymi, zobowiązanie do niestosowania subsydiów wchodzi w życie w momencie zniesienia cła na import w ramach kontyngentu bądź poza nim.
- W umowie z Koreą Południową kwestia subsydiów nie została zawarta w treści umowy.

Środki sanitarne i fitosanitarne (SPS)

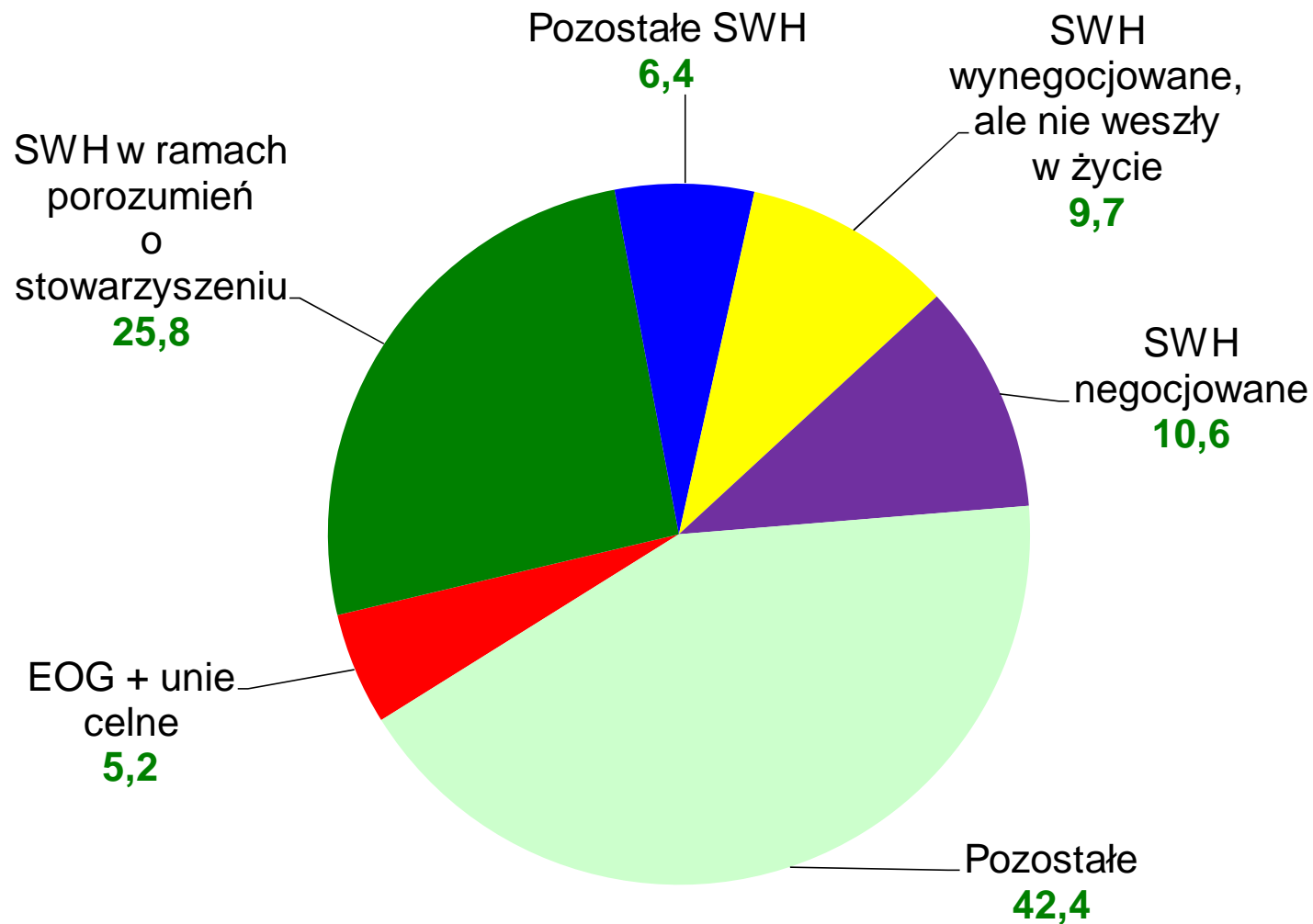
- Postanowienia umów dotyczące SPS opierają się zazwyczaj na Porozumieniu w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych Światowej Organizacji Handlu (Porozumienie SPS).
- Dwie często pojawiające się zasady:
 - Zasada regionalizacji - pozwala w razie wystąpienia ognisk choroby u zwierząt utrzymać eksport z regionów niedotkniętych chorobą; dotyczy także roślin.
 - Zasada ekwiwalentności - strona dokonująca przywozu uzna środki SPS wprowadzone przez stronę eksportującą jako równoważne z własnymi, jeżeli strona eksportująca w sposób obiektywny wykaże, że jej środek zapewni stronie importującej odpowiedni poziom ochrony.
- Do umów włączane są już istniejące regulacje – np. umowa weterynaryjna między UE i Kanadą, umowa winiarska między UE i Kanadą.
- Na mocy umów tworzone są ramy do współpracy w zakresie stosowania SPS.

Oznaczenia geograficzne

- Oznaczeniem geograficznym jest **oznaczenie słowne**, odnoszące się bezpośrednio lub pośrednio do nazwy miejsca, miejscowości, regionu lub kraju (terenu), które identyfikuje towar jako stamtąd pochodzący, jeżeli określona jakość, dobra opinia lub inne cechy są przypisywane przede wszystkim pochodzeniu geograficznemu tego towaru.
- Producenci rolni w Unii Europejskiej w coraz większym stopniu są zainteresowani korzystaniem z oznaczeń geograficznych.

- ✓ Korea Południowa – 162 (3 – „**Polska Wódka**”, „**Wódka ziołowa z Niziny Północnopodlaskiej aromatyzowana ekstraktem z trawy żubrowej**”, „**Polska Wiśniówka**”)
- ✓ Kanada – 145 (0)
- ✓ Wietnam – 169 (3 – **ww. wódki**)
- ✓ Ukraina – niektóre z nazw GI po okresie przejściowym 7-10 lat (9 – **trzy ww. wódki, bryndza podhalańska, oscypek, wielkopolski ser smażony, miód wrzosowy z Borów Dolnośląskich, andruty kaliskie, rogal świętomarciński**).

Struktura eksportu rolno-spożywczego poza UE wg charakteru preferencji w 2015 roku (w proc.)



Szanse rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych poza UE

- Polska posiada duży potencjał rozwoju eksportu produktów rolno-spożywczych. Najważniejszym rynkiem zbytu polskiej żywności jest i pozostanie UE (trafia tam aż ok. 80% eksportu). Rynek ten jest już jednak nasycony i trudno będzie lokować na nim większe ilości produktów. Dodatkowe możliwości rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego stwarzają natomiast kraje spoza UE.
- Rosnący popyt na żywność w krajach mniej rozwiniętych związany jest z rosnącą siłą nabywczą konsumentów z tych krajów.
- Pomoc administracji państwowej, która kierowana jest do producentów dokonujących ekspansji eksportowej poza UE (m.in. filar „Ekspansja zagraniczna” w ramach Planu na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju).
- Lepszy dostęp do rynków krajów trzecich wynika z zawieranych przez UE umów o wolnym handlu z wybranymi krajami.
- Spodziewane są większe korzyści z eksportu produktów przetworzonych niż surowców, w tym produktów o długim terminie przydatności do spożycia.

Zagrożenia rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych poza UE

- Większa konkurencja w wyniku wejścia w życie umów o wolnym handlu zawieranych przez UE:
 - na rynku unijnym – ze strony krajów, z którymi UE zawarła umowy o wolnym handlu;
 - na rynkach krajów, z którymi UE zawarła umowy – ze strony producentów unijnych.
- Brexit i ryzyko zmniejszenia eksportu do Wlk. Brytanii, a tym samym potrzeba jego przekierowania na inne rynki.
- Ograniczenia administracyjne w handlu rolno-spożywczym, np. wprowadzenie rosyjskiego embarga na import żywności z UE.
- Uznanie przez UE Chin jako gospodarki rynkowej (15 lat po przystąpieniu do WTO).
- Wzrost produkcji rolnej w niektórych krajach, np. na Ukrainie.
- Rozwój gospodarczy krajów rozwijających się i związany z tym wzrost produkcji żywności w tych krajach.



Dziękujemy za uwagę!