

**Konkurencyjność  
polskich producentów  
żywności  
i jej determinanty  
(2)**





INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

# Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)

*Redakcja naukowa*  
*dr Iwona Szczepaniak*

*Autorzy:*  
*dr Łukasz Ambroziak*  
*mgr Małgorzata Bulkowska*  
*dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM*  
*mgr Katarzyna Łukiewska*  
*dr Iwona Szczepaniak*  
*prof. dr hab. Władysław Szymański*  
*mgr Mirosława Tereszczuk*



ROLNICTWO POLSKIE I UE 2020+  
WYZWANIA, SZANSE, ZAGROŻENIA, PROPOZYCJE

**Warszawa 2016**

Dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM i mgr Katarzyna Łukiewska są pracownikami Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.

Prof. dr hab. Władysław Szymański jest pracownikiem Społecznej Akademii Nauk.

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

Pracę zrealizowano w ramach tematu

**Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych**

w zadaniu *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty*

Celem pracy jest ocena konkurencyjności polskich producentów żywności i jej wybranych determinant.

Recenzenci:

*dr hab. Joanna Bednarz, prof. Uniwersytetu Gdańskiego,*

*dr hab. Karolina Pawlak, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu*

Opracowanie komputerowe

*Anna Staszczak*

Korekta

*Justyna Góral*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipki*

Projekt okładki

*IERiGŻ-PIB*

ISBN 978-83-7658-648-9

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej*

*– Państwowy Instytut Badawczy*

*ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa*

*tel.: (22) 50 54 444*

*faks: (22) 50 54 757*

*e-mail: [dw@ierigz.waw.pl](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*

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

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	<b>7</b>
--------------------	----------

*dr Iwona Szczepaniak*

<b>1. Wyzwania konkurencyjne stojące przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami</b> .....	<b>9</b>
--	----------

*prof. dr hab. Władysław Szymański*

1.1. Mikroekonomiczny charakter globalizacji a rola konkurencyjności .....	9
1.2. Wymóg i szanse konkurowania na niestabilnym rynku globalnym.....	10
1.3. Polska stoi przed długookresową alternatywą – zmienić jakościowo charakter konkurencyjności czy pogodzić się z peryferyzacją kraju? .....	15
1.4. Postępujące słabości płytkiej kosztowo-płacowej konkurencyjności .....	18
1.5. Wymóg przekształcenia gospodarki zleceniobiorców w gospodarkę zleceniodawców.....	21
1.6. Poprzez elastyczność do konkurencyjności .....	24
1.7. Jak odrzucać rozwiązania tradycyjne i defensywne? .....	26
1.8. Podsumowanie .....	29

<b>2. Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki</b> .....	<b>31</b>
---	-----------

*dr Iwona Szczepaniak*

2.1. Wprowadzenie, cel, metoda .....	31
2.2. Rola produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym Polski .....	36
2.3. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski na tle handlu pozostałymi grupami produktów.....	42
2.4. Ocena pozycji konkurencyjnej w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski na tle handlu pozostałymi grupami produktów .....	54
2.5. Podsumowanie .....	74

<b>3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku</b> .....	<b>77</b>
---	-----------

*dr Łukasz Ambroziak*

3.1. Wprowadzenie.....	77
3.2. Metoda stałych udziałów w rynku w badaniu strumieni handlu zagranicznego .....	78
3.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015 .....	81
3.4. Podsumowanie .....	91

**4. Ocena pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej ..... 93**

*mgr Mirosława Tereszczuk*

- 4.1. Wstęp..... 93
- 4.2. Metoda i dane ..... 94
- 4.3. Porównawcza ocena przemysłu spożywczego w wybranych państwach UE ..... 102
- 4.4. Konkurencyjność głównych branż przemysłu spożywczego w Polsce i w wybranych państwach UE ..... 103
- 4.5. Podsumowanie ..... 119

**5. Umowy o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem a konkurencyjność polskich producentów żywności..... 122**

*mgr Małgorzata Bułkowska*

- 5.1. Wprowadzenie..... 122
- 5.2. Handel rolno-spożywczy Polski z krajami azjatyckimi ..... 124
- 5.3. Bariery w handlu Unii Europejskiej z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem ..... 131
- 5.4. Zakres liberalizacji w ramach umów o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem..... 133
- 5.5. Wpływ analizowanych umów na konkurencyjność polskich producentów żywności..... 142
- 5.6. Podsumowanie ..... 144

**6. Produktywność jako czynnik konkurencyjności przemysłu spożywczego..... 146**

*mgr Katarzyna Łukiewska, dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM*

- 6.1. Wprowadzenie i założenia metodyczne ..... 146
- 6.2. Produktywność a konkurencyjność – wybrane aspekty teoretyczne ..... 148
- 6.3. Produkcja i zasoby produkcyjne przemysłu spożywczego ..... 151
- 6.4. Produktywność cząstkowa i całkowita przemysłu spożywczego..... 156
- 6.5. Podsumowanie ..... 164

**Zakończenie ..... 166**

*dr Iwona Szczepaniak*

**Literatura ..... 169**

## Wstęp

Niniejsze opracowanie jest drugą monografią przygotowaną w ramach zadania badawczego „Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty”. Zadanie to jest częścią tematu badawczego „Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych”, realizowanego w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym (IERiGŻ-PIB) w ramach Programu Wieloletniego „Rolnictwo polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje”. Badania objęte tym Programem będą kontynuowane do roku 2019 włącznie.

Zadanie „Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty” jest kontynuacją zadania „Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów”<sup>1</sup> oraz zadania „Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności”<sup>2</sup>, realizowanych w IERiGŻ-PIB w ramach Programów Wieloletnich w latach 2005-2009 oraz 2011-2014.

Dotychczasowe badania udowodniły, że procesy globalizacji i internacjonalizacji zachodzące w gospodarce światowej oraz otwarcie gospodarek narodowych i swobodny przepływ czynników produkcji między krajami spowodowały zmianę charakteru procesów konkurencji podmiotów gospodarczych z narodowych na międzynarodowe. Podobne tendencje dotyczą polskiego sektora rolno-spożywczego, zajmującego ważne miejsce nie tylko w krajowej, ale i unijnej gospodarce. Członkostwo Polski w UE stworzyło nowe możliwości wzmocnienia pozycji konkurencyjnej i stało się silnym impulsem rozwojowym dla polskiego sektora żywnościowego. Równocześnie jednak włączenie tego sektora w procesy o charakterze globalnym stało się źródłem wielu ograniczeń, które skutkować mogą osłabieniem dynamiki rozwoju krajowego rynku żywności i nasileniem konkurencji zewnętrznej.

Stanowiąc kontynuację prowadzonych badań, rozdział pierwszy niniejszej publikacji – autorstwa prof. dr. hab. Władysława Szymańskiego – zawiera analizę najważniejszych wyzwań konkurencyjnych i szans stojących przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami, w tym podmiotami sektora żywnościowego. Autor oceniając, że Polskę cechuje przede wszystkim konkurencyjność

---

<sup>1</sup> I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

<sup>2</sup> I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

kosztowo-cenowa, szczególnie nacisk położył na potrzebę wzrostu konkurencyjności jakościowej, tj. rozwoju innowacji i współpracy nauki z przemysłem. Podkreślił, że niezbędnym warunkiem konkurencyjności przedsiębiorstw jest elastyczność i zdolność do zmiany, gdyż obecnie stają się one wyznacznikami dostosowania się do współczesnego rynku.

Uwzględniając fakt, że w epoce internacjonalizacji życia gospodarczego konkurencja zdecydowanie wykracza poza rynki narodowe, w rozdziale drugim (autorstwa dr Iwony Szczepaniak) przedstawiono ocenę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora produktów rolno-spożywczych na tle innych sektorów polskiej gospodarki (według sekcji HS), w której wykorzystano dwa wskaźniki ilościowe, tj. wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC) oraz wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy (RCA). Analizę pozycji konkurencyjnej poprzedzono syntetyczną charakterystyką zmian obrotów handlu zagranicznego sektora rolno-spożywczego i pozostałych sektorów gospodarki na tle handlu Polski ogółem.

W rozdziale trzecim (autorstwa dr. Łukasza Ambroziaka) podjęto próbę zidentyfikowania czynników determinujących zmiany w eksporcie rolno-spożywczym Polski w okresie jej członkostwa w UE. W tym celu wykorzystano metodę stałych udziałów w rynku (*constant market share* – CMS). Ta część opracowania zawiera elementy analizy przyczynowo-skutkowej.

Rozdział czwarty (autorstwa mgr Mirosławy Tereszczuk) przedstawia z kolei ocenę pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej. W przeprowadzonej analizie wykorzystano Raport LEI Wageningen UR – *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory* oraz dane Eurostat.

Rozdział piąty (autorstwa mgr Małgorzaty Bułkowskiej) odnosi się do zewnętrznych determinant konkurencyjności. Jego celem jest charakterystyka handlu rolno-spożywczego Polski z trzema krajami azjatyckimi, tj. Koreą Południową, z którą UE ma zawartą umowę FTA, oraz z Singapurem i Wietnamem, z którymi UE posiada wynegocjowane umowy, a także próba oceny wpływu zawarcia przez UE tych umów na handel rolno-spożywczy Polski, w tym na konkurencyjność polskich producentów żywności na analizowanych rynkach.

Ostatni rozdział (autorstwa mgr Katarzyny Łukiewskiej i dr hab. Małgorzaty Juchniewicz, prof. UWM) zawiera ocenę produktywności polskiego przemysłu spożywczego, która zarówno w teorii ekonomii, jak i w praktyce gospodarczej uznawana jest za ważny czynnik konkurencyjności i źródło osiągania sukcesów przedsiębiorstw na rynkach krajowych i międzynarodowych.



# 1. Wyzwania konkurencyjne stojące przed polską gospodarką i polskimi przedsiębiorstwami

## 1.1. Mikroekonomiczny charakter globalizacji a rola konkurencyjności

Konkurencyjność współczesna jest jedyną wręcz podstawą sukcesu gospodarczego, gdyż obecna niekompletna globalizacja ma charakter mikroekonomiczny. Oznacza to, że w gospodarce dominują podmioty mikroekonomiczne kierujące się zyskiem, a o jego osiąganiu decyduje konkurencyjność bądź siła monopolistyczna. Słabną podmioty kierujące się interesem makroekonomicznym i makrospołecznym, w tym przede wszystkim państwo, a proces gospodarczy podporządkowuje się interesom mikroekonomicznym<sup>3</sup>. Interes mikro nie oznacza przy tym mały, gdyż jest to głównie interes wielkich korporacji transnarodowych mających często przychody większe niż niejedno państwo.

Niekompletność polityczna globalizacji to brak architektury instytucjonalnej, umożliwiającej wiarygodne identyfikowanie celów globalnych i działania zgodne z wymogami racjonalności globalnej. Można powiedzieć, że w dotychczasowym procesie zmian nie powstał nowy globalny system koordynacji, a destrukcji uległ system dotychczasowy. Główny mechanizm globalizacji to swoboda przepływu kapitału zewnętrznego i krajowego, a to całkiem nowa jakość. Kapitał ma bowiem wybór miejsca swojego lokowania oraz wiele wariantów, a mając duże pole manewru, ma siłę i władzę. Państwo, w obawie o odpływ kapitału, zmuszone jest do podporządkowania regulacji jego interesom, kosztem nie tylko interesów innych grup, ale również interesów ekologii i interesów długofalowych. Wcześniej ład społeczno-gospodarczy opierał się na państwie narodowym i kontrolowanych przepływach kapitałowych. Wtedy regulacja państwa była autonomiczna i skuteczna, bo brak swobody przepływów kapitałowych ponad granicami zmuszał kapitał do aprobaty tej regulacji. Państwo miało politykę i siłę, obecnie państwo ma politykę, ale nie ma siły, bo siła odpłynęła do rynków kapitałowych i finansowych. Państwo z podmiotu narzucającego kapitałowi i rynkowi warunki brzegowe przekształciło się w podmiot w dużym stopniu podporządkowany.

Proces globalizacji, który wymusił w gospodarce oddanie przez państwo władzy kapitałowi, to jednocześnie proces zmieniający wcześniejszą relację państwo – przedsiębiorstwo. Dla mikroekonomicznego charakteru globalizacji istotne okazuje się nie tylko osłabienie podmiotu kierującego się interesem

---

<sup>3</sup> W. Szymański, *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzanie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa 2004, s. 68-117.

makroekonomicznym, ale również to, że rynek krajowy staje się coraz bardziej otwarty dla przedsiębiorstw zewnętrznych, a przedsiębiorstwa krajowe mają coraz większy dostęp do popytu rynku globalnego. W konsekwencji tych przemian przedsiębiorstwo musi być konkurencyjne, aby korzystać nie tylko z popytu rynku globalnego, ale i krajowego.

Ta przemiana, to z punktu widzenia kraju (z punktu widzenia globalnego jest inaczej) poważna zmiana charakteru gospodarki. Gospodarka przekształca się z gospodarki o charakterze popytowym, a więc gospodarki ograniczanej przez wielkość popytu, w gospodarkę podażową, ograniczoną przez potencjał konkurencyjny, a więc jakość i wydajność podaży. Konkurencyjność warunkuje bowiem nie tylko zdolność korzystania z popytu rynku globalnego, ale i zdolność do sprostania w kraju współzawodnictwu o popyt rynku wewnętrznego z przedsiębiorstwami z zewnątrz. W sytuacji, gdy charakter gospodarki kraju przekształca się z popytowego na podażowy, zmieniać się powinna istota i kształt interwencji gospodarczej państwa. Z popytowego – bo z popytu rynku krajowego korzystają nie tylko podmioty krajowe – na interwencjonizm podażowy. Taki interwencjonizm sprzyja podniesieniu jakości krajowych zasobów produkcyjnych (edukacja, zaplecze badawczo-rozwojowe) oraz wsparciu przedsięwzięć służących podniesieniu innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw.

W kształtowaniu sytuacji gospodarczej kraju zmniejsza się bezpośrednia rola państwa, a rośnie rola jakości przedsiębiorstw, bo są one poddawane coraz bardziej niczym nieograniczonej konkurencji rynku globalnego. Dawniej państwo mogło chronić przedsiębiorstwa przed konkurencją zewnętrzną poprzez różne formy protekcjonizmu i jednocześnie wspomagać je przez sterowanie popytem. Obecnie przedsiębiorstwa muszą wykazywać zdolność sprostania coraz bardziej otwartej i zwiększającej natężenie konkurencji firm rynku globalnego.

## **1.2. Wymóg i szanse konkurowania na niestabilnym rynku globalnym**

Naturalnym wymogiem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest dostosowanie się do sytuacji rynkowej. Tylko, że obecnie jest to inny rynek – elastycznie uwzględniający gwałtowne, nieregularne zmiany, a więc rynek burzliwy, turbulentny i otwarty. W biznesie przez turbulencje rozumie się gwałtowne zmiany wewnętrznych i zewnętrznych warunków działania przedsiębiorstw.

Współczesne przedsiębiorstwo działa w otoczeniu, które A. Koźmiński określił „uogólnioną niepewnością”<sup>4</sup>. Obecnie i w przewidywanej przyszłości

---

<sup>4</sup> A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 27.

nowa normalność gospodarki polega na tym, że już nie składa się ona z cykli, które w skali makro można prognozować. Teraz trzeba spodziewać się fluktuacji i bolesnych wstrząsów, które powodują istotny wzrost ryzyka i niepewności<sup>5</sup>.

W nowych turbulentnych warunkach przewagi konkurencyjnej nie można zdobyć na długo. Gwałtowne zmiany powodują, że przewaga szybko słabnie i znika. Wynika to stąd, że przedsiębiorstwa napotykać coraz częściej na hiperkonkurencję, a więc sytuację, w której ujawniające się na rynku oferty, technologie wymagają gwałtownych zwrotów<sup>6</sup>. Żyjemy w czasie, gdy gwałtowność i nieprzewidywalność zastaje przedsiębiorstwa nieprzygotowane i reagujące z opóźnieniem. Ujawnia się asymetria między reakcją rynku elastycznie uwzględniającego zmiany a opóźnioną i nieadekwatną reakcją przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwo musi nauczyć się funkcjonować w czasie, gdy nieskuteczna jest ekstrapolacja doświadczeń z przeszłości na dziś, a zarazem nieskuteczna jest antycypacja, a więc przewidywanie przyszłości. W tej sytuacji przedsiębiorstwa stają przed wyzwaniem wyzwolenia elastyczności i zdolności do zmian.

Główna batalia w zakresie konkurencyjności przedsiębiorstw odbywa się w sferze elastyczności, gdyż staje się ona na obecnym etapie wyznacznikiem dostosowania się do współczesnego rynku. Zmienność i burzliwość powoduje, że przedsiębiorstwa stają wobec szybkiego starzenia się doświadczeń, produktów, informacji, wcześniej przygotowanych strategii. Bardzo szybko tracą adekwatność wcześniej podjęte decyzje. Pojawia się wymóg permanentnego dokonywania analizy wrażliwości, a więc analizy zmian warunków, informacji będących podstawą wcześniej podejmowanych decyzji. Analiza wrażliwości to analiza służąca podważaniu sensu wcześniejszych rozstrzygnięć, jako że przewidywane wcześniej warunki, na podstawie których były podjęte, w praktyce się nie sprawdziły lub uległy zasadniczej zmianie. Duża niepewność co do wieku informacji i duża zmienność warunków wymagają stałej analizy wrażliwości większości ważnych, wcześniej podjętych decyzji. Inaczej oznacza to skazywanie się na konsekwencje trwania błędnych decyzji, co musi ograniczać, jeżeli nie likwidować, konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Obecnie rynek jest nie tylko burzliwy, turbulentny, ale coraz bardziej otwarty. Rynek globalny narzuca stopniowo wymóg uwzględniania relacji rzadkości i obfitości tego rynku, a nie tylko rynku lokalnego czy krajowego. Proces globalizacji kreujący działania rynku ponad granicami, nim w długim okresie

---

<sup>5</sup> P. Kotler, J.A. Caslione, *Chaos – zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, MT Biznes, Warszawa 2009, s. 32.

<sup>6</sup> R.A. D'Aveni, R.E. Gunther, *Hypercompetition, Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering*, Free Press, New York 1994.

dokona wyrównania warunków, na razie znajduje się na etapie ujawniania wielkich różnic. Rynek globalny to morze poddostawców i podwykonawców oferujących niskie koszty, różne kursy walut i podatki, różne zdolności i umiejętności. Potrafią to wykorzystać tylko przedsiębiorstwa rozszerzające pole wyboru na warianty oferowane przez rynek globalny. Większość przedsiębiorstw jest zbyt konserwatywna, przyzwyczajona do starych reguł i warunków. W konsekwencji nie myślą one w kategoriach logiki rynku globalnego i w ten sposób nie wykorzystują jednej z najważniejszych współcześnie dróg do konkurencyjności, tj. nie wykorzystują szans, jakie ten rynek stwarza.

Z punktu widzenia *stricte* teoretycznego można powiedzieć, że zdecydowana większość przedsiębiorstw ponosi straty ekonomiczne, gdyż nie wykorzystuje szans, jakie oferuje rynek globalny. Wskutek tego zakłámują rachunek ekonomiczny, a przede wszystkim rachunek kosztów alternatywnych. Nieuwzględnianie szans, jakie oferuje ten rynek, oznacza bowiem sztuczne zaniżanie kosztów alternatywnych, a w konsekwencji pozorne wykazywanie zysku ekonomicznego<sup>7</sup>. Tak więc wielkie wyzwanie, jakie współczesność stawia przed przedsiębiorstwami, to tworzenie procedur wymuszających ocenę kosztów alternatywnych z punktu widzenia logiki rynku globalnego, czyli najlepsze wykorzystanie tego co on oferuje. Wymaga to tworzenia oraz wykorzystywania rozwiniętej infrastruktury informatycznej i wiedzy. Punktem wyjścia jest upowszechnianie wśród kierownictwa przedsiębiorstwa myślenia w kategoriach logiki rynku globalnego.

Trudno mówić o dostosowaniu się do szans, jakie oferuje rynek globalny bez zrozumienia przekształceń w kosztach transakcyjnych w formule noblisty R.H. Coase, często określanego ojcem przedsiębiorczości. Uznał on niezbędność analizy relacji kosztów analogicznych działań wewnętrznych firmy. R.H. Coase w 1937 roku stwierdził, że przedsiębiorstwo powstaje po to, żeby zmniejszyć koszty działalności w stosunku do kosztów transakcji na rynku<sup>8</sup>. Stał zatem na stanowisku, że dominują sytuacje, w których koszty organizacji działalności w firmie są niższe od kosztów transakcji na rynku. Wynikało to z tendencji do koncentracji, a więc coraz szerszego rozwijania działów i komórek organizacyjnych w przedsiębiorstwie.

Obecnie nawet pobieżna obserwacja rzeczywistości gospodarczej uświadamia zmianę tendencji i zmianę relacji, a więc przejście od internalizacji do eksternalizacji. Coraz więcej działań firmy zlecają, tj. przenoszą na zewnątrz. Przodują ci, którzy mają nowoczesną rachunkowość działań w firmie, a więc

---

<sup>7</sup> Zysk ekonomiczny jest bowiem wtedy, gdy zysk księgowy przewyższa koszty alternatywne, a więc najlepsze alternatywne efekty z wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa. Ich zaniżanie to sztuczne wykazywanie zysku ekonomicznego i racjonalności funkcjonowania.

<sup>8</sup> R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, vol. 4, no. 16.

wiedzą, o ile koszty tej samej działalności w przedsiębiorstwie są wyższe od kosztów zleceń na zewnątrz (kosztów transakcyjnych). Na zmianę kosztów zamówień i kosztów analogicznych działań wewnętrznych firmy wpłynęła rewolucja informatyczna, tanie oferty rynku globalnego, postęp konteneryzacji i logistyki oraz wiele innych zjawisk.

Świadomość zmian relacji kosztów transakcyjnych do kosztów analogicznych działań w przedsiębiorstwie uruchomiła wielki proces przekształceń organizacyjnych przedsiębiorstw. Zdynamizowało się rozkooperowanie i tworzenie struktur sieciowych.

Analiza konsekwencji zmian relacji kosztów transakcyjnych stała się w praktyce zasadniczym sposobem poprawy pozycji konkurencyjnej. Nie może to dziwić, gdyż taka analiza ukazuje korzyści, jakie można uzyskiwać z rozkooperowania produkcji i wykorzystania poddostawców i podwykonawców rynku globalnego. Jest to bowiem droga do przerzucania kosztów stałych na poddostawców i podwykonawców łatwo zastępowalnych, a więc łatwo dostosowujących się do wymogów zleceniodawcy, oraz zamrażania kapitału.

Firma dążąca umiejętnie do dostosowania się do współczesnych wyzwań, stara się być – mówiąc poglądowo – firmą z małym dachem i otwartymi bramami, a więc winna stawiać na rozwinięte stosunki z poddostawcami, tak by wykorzystać zróżnicowanie globalnego rynku, a więc arbitraż gospodarczy. Liczyć musi na dostawy dokładnie na czas, aby ograniczać zapasy i koszty stałe. Jednocześnie powinna stawiać na wykorzystanie zasobów produkcyjnych będących własnością innych, by duże obciążenie własnymi środkami produkcji nie obniżało jej elastyczności, co poważnie utrudnia dostosowanie się do potrzeb klientów. To zaś podważa zdolności konkurencyjne przedsiębiorstwa. Wykorzystanie obcych zasobów produkcyjnych ogranicza jednocześnie własne koszty niszczenia starego majątku i koszty zmian technologii, gdyż są one przerzucane na poddostawców i podwykonawców. Powyższe procesy leżą u podstaw rozwoju outsourcingu kontraktowego, a więc opierania zleceń na wykorzystaniu kapitału i kompetencji poddostawców, co różni się od outsourcingu kapitałowego, opartego na filiach z rodzimym kapitałem.

Dlatego w podejściu do tworzenia przewag konkurencyjnych coraz większego znaczenia nabiera podejście strukturalne, które w kształtowaniu struktur organizacyjnych, opartych na sieciowych powiązaniach kooperacyjnych, widzi drogę do wykorzystania przez poddostawców zróżnicowań rynku globalnego.

Na szanse, jakie w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, wynikają z możliwości wykorzystania rynku globalnego, można spojrzeć poprzez drogę do bogacenia się, która jest przecież pochodną konkurencyjności.

Wielką zasługą J.A. Schumpetera było uświadomienie, że z punktu widzenia przedsiębiorstw droga do bogacenia się nie płynie z dążenia do równowagi, a z tworzenia samemu nierównowagi przez innowacje lub z wykorzystywania istniejących nierównowag<sup>9</sup>.

Proces globalizacji otwierając rynek globalny, ujawnia olbrzymie różnice w kosztach, płacach, cenach, kursach, podatkach, a więc ujawnia szanse dla tych, którzy potrafią to wykorzystać, czyli szanse konkurencyjne skupiają się na arbitrażu gospodarczym. To wymaga odpowiedniego konfigurowania łańcucha wartości, czyli umiejętnego rozmieszczania poszczególnych faz zaopatrzenia, produkcji i sprzedaży na globalnym rynku.

W ostatnich dziesięcioleciach wykorzystywanie arbitrażu gospodarczego było najłatwiejszą i najszerzej wykorzystywaną drogą do szybkiego bogacenia się korporacji transnarodowych. Był to jednocześnie skuteczny sposób zdobywania przewag konkurencyjnych.

Inne szanse wynikające z procesu globalizacji dotyczą wykorzystywania różnic rozwojowych między krajami w zakresie postępu i kultury biznesowej. Kraje będące na wyższym poziomie rozwoju i ich przedsiębiorstwa mogą przenosić rozwiązania techniczne, organizacyjne i instytucjonalne, które u nich nie są już innowacjami, do krajów o niższym poziomie rozwoju i sprzedawać je jako rzeczywiste innowacje. Jest to droga do czerpania znaczących korzyści.

Interesującym sposobem bogacenia się i zdobywania przewag konkurencyjnych jest skupianie uwagi na wyszukiwaniu nierównowag w tworzonych przez innych innowacjach technologicznych i organizacyjnych. Naturalną cechą innowacji jest w pierwszym okresie wdrażania ich niekompletność, a więc nierównowaga. Ten, kto pierwszy odkryje tę niekompletność, a więc lukę utrudniającą jej wykorzystanie, może stać się jednocześnie tym, który tę lukę pomoże zlikwidować. Może to być niewielka rzecz w produkcji drobnego elementu, brak szkolenia czy serwisu, a może dawać takie korzyści jak innowacja, bo efekt całej innowacji zależy od tego konkretnego detalu. Często wspólnie zjawiskiem nierównowagi ułatwiającym bogacenie się i zdobywanie przewag konkurencyjnych są nierównowagi socjologiczne wynikające z szybkich przemian demograficznych, zawodowych, kulturowych. Kreują one zmiany potrzeb, do których produkcja dóbr i usług dostosowuje się z opóźnieniem. Przedsiębiorcy, którzy jako pierwsi zidentyfikują te zmiany i dostosują się do nich, mogą czerpać duże korzyści.

Zawsze największe korzyści mogą czerpać ci, którzy nie tylko wykorzystują nierównowagi, ale są w stanie sami stworzyć nierównowagę. Podejście to

---

<sup>9</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.



nawiązuje do J.A. Schumpetera. Jego zdaniem, dzięki dynamice innowacji i kreatywności przedsiębiorców niszczone jest równowaga, aby mógł dokonać się rozwój. Innowacja według niego tworzy dynamiczny monopol wywodzący się z przewagi wynikającej z lepszego od innych zaspokojenia jakichś potrzeb. Jest to przewaga, która trwa do momentu pojawienia się innej innowacji, która będzie lepiej zaspokajała dane potrzeby<sup>10</sup>. Tę metodę stosują ci, którzy skupiają swoją działalność na tworzeniu szeroko rozumianych prototypów. Taka działalność jest bardzo kosztowna, ale bardzo rentowna, realizuje zyski nie tylko ze sprzedaży, ale również z wygrywania monopolu własności intelektualnej. Współcześnie drogi jest prototyp, a więc pierwszy egzemplarz, natomiast koszt wytworzenia następnego jest niewielki i szybko się zmniejsza. Najważniejsza jest koncepcja produktu, bo już jego wyprodukowanie jest tanie i coraz tańsze. Prototyp przynosi korzyści w zależności od tego, jak wielki rynek się nim zainteresuje i zaakceptuje, gdyż tworzenie prototypów opiera się na kapitale intelektualnym niematerialnym, którym rządzi reguła wzrastającej wydajności<sup>11</sup>. Im większy rynek zainteresuje się prototypem, tym szybciej zwrócą się wydatki ponoszone na opracowanie nowego pomysłu i tym większy osiągnie się zysk.

### **1.3. Polska stoi przed długookresową alternatywą – zmienić jakościowo charakter konkurencyjności czy pogodzić się z peryferyzacją kraju?**

Najogólniej rzecz ujmując gospodarka kraju jest konkurencyjna w skali międzynarodowej wtedy, gdy składa się w większej części z konkurencyjnych przedsiębiorstw i sektorów niż inne gospodarki narodowe. Do pojęcia konkurencyjności międzynarodowej nie można jednak podchodzić statycznie, gdyż czynniki konkurencyjności zmieniają się wraz z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i zmian warunków otoczenia instytucjonalnego, w jakim działają jego podmioty gospodarcze. W skali świata spada rola tradycyjnych czynników konkurencyjności opartych na kosztach czy kapitale, a rośnie znaczenie takich, jak jakość infrastruktury, stopień nasycenia wiedzą w postaci ośrodków badawczych oraz podniesienie poziomu i sposobu wykorzystania kapitału ludzkiego<sup>12</sup>. W długiej perspektywie gospodarczej nie liczy się inna konkurencyjność niż ta, która wynika ze stwarzania nowych produktów, nowych technologii, nowych źródeł zaopatrzenia, nowych rodzajów organizacji.

---

<sup>10</sup> Por. S. Mikosik, *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 139.

<sup>11</sup> Por. D. Cohen, *Prosperity słabości*, Wydawnictwo Sonia Draga, Katowice 2011, s. 248.

<sup>12</sup> W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 595-597.

Oceniając konkurencyjność polskiej gospodarki, odróżnić należy przeszłość i teraźniejszość od przyszłości. Zasadniczym, w istocie retorycznym, jest bowiem pytanie, czy dotychczasowe czynniki konkurencyjności gwarantują realizację przyszłych trudnych i bardzo ambitnych zadań. Odpowiedź jest oczywista – nie, bo zmieniają się wewnętrzne i zewnętrzne warunki, które przyczyniać się będą do wygasania dotychczasowych podstaw konkurencji, w których dominowały przede wszystkim relatywnie niskie koszty, zwłaszcza koszty płac.

Polska należy do krajów doganiających, które ze względu na kryzys demograficzny stoją przed wyzwaniem możliwie szybkiego odrobienia dystansu do średniego poziomu UE. W tej sytuacji nie można godzić się, by państwo było bierne i liczyło jedynie na oddolną aktywność przedsiębiorstw. Konieczna jest również innowacyjna, wspierająca konkurencyjność, a przede wszystkim jej jakościowe zmiany, polityka państwa.

Pamiętać należy, że Polska powinna odrobić dystans, a więc cechować się większą dynamiką wzrostu gospodarczego niż kraje Europy Zachodniej, podczas gdy świat rozwiniętego kapitalizmu wchodzi w proces stagnacji z ciągłymi zagrożeniami zjawisk kryzysowych<sup>13</sup>. Coraz więcej jest głosów ekonomistów w rodzaju, czeka nas „Wielka Stagnacja”<sup>14</sup> czy „Od kryzysu do stagnacji”<sup>15</sup>. A przecież czym innym jest odrabianie dystansu, gdy mamy do czynienia z dobrą koniunkturą i szybkim wzrostem popytu, jak miało to miejsce w poprzednich okresach, a czym innym odrabianie dystansu, gdy popyt w Europie nie będzie rósł, a nasz eksport to w 80% eksport do krajów Europy. Co innego znaczy być konkurencyjnym przy szybkim wzroście ogólnego popytu, a co innego gdy popyt nie rośnie, a nasi przedsiębiorcy muszą go zdobyć, wypychając z istniejącego już popytu innych, czyli zmniejszając go dla innych. Bez odpowiedniej jakości konkurencji będzie to niemożliwe.

Wielkość wyzwań wobec wzrostu jakości polskiej konkurencyjności jest pochodną wielkości wymogu, jaki w zakresie szybkiego odrobienia dystansu do średniej UE stoi przed polską gospodarką. Wielkość tego wymogu wynika z wielkości zagrożenia, jakie wiąże się z konsekwencjami kryzysu demograficznego. Pamiętać należy, że czym innym jest starzenie się w kraju bogatym, a czym innym w kraju odstającym rozwojowo od czołówki europejskiej. Innym problemem jest starzenie się w kraju takim, jak nasz sąsiad Niemcy, a innym w kraju na dorobku, jak Polska. Niemcy mają dwukrotnie wyższy PKB na mieszkańca, liczony według siły nabywczej i czterokrotnie wyższą płacę godzinową, liczoną w euro.

---

<sup>13</sup> W. Szymański, *Świat i Polska wobec wyzwań*, Difin, Warszawa 2015, s. 68-73.

<sup>14</sup> T. Cowen, *The Great Stagnation*, Dutton, New York 2011.

<sup>15</sup> T.I. Palley, *From Financial Crisis to Stagnation*, Cambridge University Press, New York 2012.



Kraj bogaty cechuje wysoka zdolność przyciągania ludzi młodych i zdolnych z zewnątrz. Natomiast kraj odstający rozwojowo cechuje coś odwrotnego, a więc wypychanie ludzi młodych, co w sposób istotny pogarsza sytuację demograficzną, ekonomiczną i socjalną kraju. Tak więc kryzys demograficzny w Polsce jest dużo groźniejszy dlatego, że idzie w parze z kryzysem demograficznym wielu krajów Europy o wyższym poziomie rozwoju. W tej sytuacji rośnie niebezpieczeństwo, że naturalne zmiany demograficzne w Polsce zostaną pogłębione przez proces ssania ludzi młodych przez bogate kraje i wypychania ich przez gorsze warunki z kraju.

Główne zagrożenie polega więc na tym, że na przesadzony już przez demografię spadek liczby ludności w wieku produkcyjnym nałoży się duży odpływ młodych i zdolnych osób do krajów dużo bogatszych. Pamiętać należy także, że zmiany te będą gwałtowne. Ocenia się, że w 2050 roku w Polsce będzie o 5,3 mln osób pracujących mniej<sup>16</sup>. Nasz kraj staje nie tylko i nie tyle przed przedsięwzięciami służącymi wzrostowi dzietności, ale przed wymogami przeciwdziałania wypychaniu młodych i zdolnych ludzi z kraju. Bez tego kobiety mogą rodzić więcej, szkoły i uczelnie uczyć więcej i lepiej, ale będą to robić nie dla kraju, tylko dla innych państw. Aby nie dopuścić w niedalekiej przyszłości do nakładania się skutków spadku przyrostu liczby ludności w wieku produkcyjnym z dużym odpływem młodych, konieczne staje się szybkie zasypywanie różnic rozwojowych między Polską a średnim poziomem UE. Wymagać to będzie średnio kilkuprocentowych rocznie przewag wzrostowych przez co najmniej 15 najbliższych lat. Utrzymanie istotnie wyższej dynamiki wzrostu gospodarczego to zasadniczy zatem warunek zarówno ograniczenia wypychania młodych i zdolnych z kraju, jak i wzrostu poczucia bezpieczeństwa dwudziesto- i trzydziestolatków, co jest przecież główną determinantą wzrostu dzietności. Najbliższe 15-20 lat decydować będzie o tym, czy Polska realnie znajdzie się w centrum ekonomicznym Europy i potrafi przewyciężyć kryzys demograficzny, czy pogodzi się ze spychaniem kraju na peryferia, a starszych pokoleń na poważną degradację ekonomiczną i socjalną.

Wyższe o kilka procent średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego, przez co najmniej 15 lat, to w istocie zadanie pokonania groźnej pułapki średniego dochodu, która dotyka przeważającą część krajów, które zbliżają się do granicy 20 tys. USD na jednego mieszkańca, a do nich należy Polska. Pułapka ta wyraża się spadkiem tempa wzrostu o 2-2,5 pkt proc.<sup>17</sup> Zmniejszają się stare

---

<sup>16</sup> Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju (Plan Morawieckiego), Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016.

<sup>17</sup> Por. G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Pruszyński i S-ka, Warszawa 2013, s. 367-368.

efekty związane z przepływem siły roboczej ze wsi do miasta i innymi zmianami struktury gospodarczej, które umożliwiały wcześniej zwiększenie wydajności zatrudnionych. Spada równocześnie różnica zaawansowania technicznego, poprzednio bowiem przenoszenie technik i kultury biznesowej z dużo bardziej zaawansowanej zagranicy dawało duży impuls rozwojowy. Stopniowo zmniejsza się także zakres inwestycji infrastrukturalnych, które wcześniej mobilizowały zatrudnienie i rozwój. Uzyskanie średniego dochodu ogranicza jednocześnie naturalną aktywność wynikającą z niedostatku.

Polska oscylując wokół powyższego pułapu, staje przed wyzwaniem pokonania powyższych czynników blokujących dynamikę tak, aby uniknąć pułapki średniego dochodu i móc przeciwstawić się spychaniu kraju na peryferia rozwoju. Musi przygotować gospodarkę do wieloletniej wyższej dynamiki wzrostu gospodarczego niż kraje zachodniej Europy, w czasie gdy kończy się okres łatwego wzrostu ze względu na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Polska powinna uzyskiwać wyższą dynamikę wzrostu gospodarczego w okresie, gdy świat rozwinięty coraz bardziej jest pogodzony z paradygmatem stagnacji. Szybko kończy się czas, kiedy wystarczyło oferować tanią siłę roboczą i zdolność prostej kooperacji montażowej polskich firm z międzynarodowymi koncernami.

Polska powinna stosunkowo szybko odrobić dystans rozwojowy, co uczciwie można uznać za ekonomiczną rację stanu. Aby to się udało, niezbędne jest takie przekształcenie gospodarki, które będzie cechowało stosunkowo szybkie przechodzenie od płytkiej kosztowo-płacowej konkurencyjności do konkurencyjności jakościowej, zdecydowanie bardziej opartej na kapitale intelektualnym. Zacząć trzeba na dużo większą skalę konkurować nie tyle niskimi płacami i niskimi kosztami, ile nowymi pomysłami. Nowe pomysły muszą zdominować działalność przedsiębiorstw, ale jednocześnie muszą być wspierane i pobudzane przez nowe pomysły władz gospodarczych. Liczenie tylko na oddolną aktywność przedsiębiorstw oznaczałoby godzenie się na skutki wygasania dotychczasowych podstaw wzrostu i dryfowania gospodarki<sup>18</sup>.

#### **1.4. Postępujące słabości płytkiej kosztowo-płacowej konkurencyjności**

Ważna jest świadomość, że nie można w sposób prymitywny odchodzić od konkurencji opartej na niskich płacach, bez stworzenia warunków i sfer konkurencji jakościowej. Krytyka modelu konkurencji opartej na niskich płacach nie może w żadnym wypadku uruchomić presji do ich podnoszenia. Wtedy, nie mając podstaw konkurencji jakościowej, likwidacji uległaby również konkuren-

---

<sup>18</sup> *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2012.

cyjność kosztowa z katastrofalnymi konsekwencjami dla gospodarki. Pamiętać bowiem należy, że nie wylewa się brudnej wody, gdy nie ma szans na czystą. Konkurencja płytka, nie jakościowa, zależna od niskich cen i niskich kosztów, a nie od marki produktu i zaufania klienta dawać może efekty w sprzyjających warunkach i na krótką metę, nie może jednak być podstawą trwałego dobrobytu. Konkurencja oparta na niskich kosztach i niskich płacach nie jest konkurencją, która prowadzi do odpowiedniego wzrostu dochodów. Może ona bowiem być realizowana kosztem standardu życia obywateli, jako przykład często przywołuje się doświadczenie Boliwii.

Patrząc na ostatnie kilkanaście lat, płytka konkurencyjność polskiej gospodarki przynosiła nieźle efekty w zakresie dynamiki eksportu. W latach 2001-2014 średnioroczne tempo wzrostu eksportu wyniosło 9,3%, a importu – 7,1%. W 2000 roku udział eksportu w stosunku do PKB wynosił 21%, podczas gdy w 2014 roku – 38,2%<sup>19</sup>. Nadwyżkę handlową gospodarka realizuje jednak dopiero od roku. W 2014 roku odbiorcą 77% polskich towarów były kraje UE. W 2000 roku deficyt handlowy z UE wyniósł 8,7 mld euro, natomiast w 2014 roku uzyskano nadwyżkę 28,9 mld euro<sup>20</sup>. Eksport produktów rolno-spożywczych w 2014 roku stanowił ok. 13% eksportu ogółem, a nadwyżka w handlu tymi produktami wyniosła 6,7 mld euro<sup>21</sup>. W ocenie konkurencyjności polskiej gospodarki opinia jest poważnie utrudniona ze względu na udział i rolę kapitału zagranicznego w działalności eksportowej. Ocenia się, że 2/3 polskiego eksportu realizowane było przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego<sup>22</sup>. W 2013 roku przychody spółek z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły 43% przychodów wszystkich podmiotów w przemyśle<sup>23</sup>. Nieźle efekty kosztowo-płacowej konkurencyjności w ostatnich kilkunastu latach nie mogą przesłonić jej słabości tak w stosunku do konkurencyjności jakościowej opartej na kapitale intelektualnym, jak i w stosunku do trudnych zadań w przyszłości, ani do złożonych warunków, w jakich muszą być realizowane.

Płytka konkurencyjność oparta na niskich płacach daje w sprzyjających warunkach efekty na krótką metę, bo przyciąga kapitał obcy, który przychodzi z postępem technicznym i kulturą biznesową. Do pewnego czasu daje to dobre efekty, ale jednocześnie niesie z sobą długofalowe koszty i zagrożenia. Kapitał ten tworzy bowiem presję na utrzymanie niskich płac i poddostawczego charakteru polskich podmiotów gospodarczych. Jest to szczególnie niekorzystne dla rozwoju

---

<sup>19</sup> *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015, s. 59.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 24 i 59.

<sup>21</sup> „Polska 2015. Raport o stanie gospodarki”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015, s. 134.

<sup>22</sup> Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, op. cit.

<sup>23</sup> „Polska 2015. Raport o stanie gospodarki”, op. cit., s. 245.

kapitału ludzkiego, a zwłaszcza kapitału intelektualnego. Kapitał zewnętrzny tworząc presję na utrzymanie niskich płac i rozwój poddostawczych funkcji, stwarza warunki dla działalności rutynowej, a nie działalności twórczej.

Niskie płace to z jednej strony brak twórczego zaangażowania przedsiębiorców, a z drugiej pracowników. Przedsiębiorcy nie muszą podejmować ryzykownych działań innowacyjnych, poszukiwać nowych trudnych rozwiązań, gdyż niskie płace gwarantują, że zwykle administrowanie wystarczy, a więc odsuwa się przymus twórczej przedsiębiorczości. Z drugiej strony, pracownicy przy niskich płacach i dominacji rutynowego działania, tracą bodźce do zawodowego zaangażowania i doskonalenia. Zabija się bowiem aspiracje niezbędne do rozwoju kapitału ludzkiego. Dotychczasowy model oparty na płytkiej kosztowej konkurencyjności doprowadził do dużej asymetrii między szybkim dążeniem młodego pokolenia do kształtowania i zdobywania kwalifikacji a niskim poziomem i zakresem rozwoju dziedzin, które oferują miejsca pracy wymagające wysokich kwalifikacji. Nie potrafią stworzyć warunków dla najcenniejszego potencjału, jakim jest wykształcona młodzież. Bolesną konsekwencją jest wielka emigracja młodych i wykształconych osób, a więc odpływ najcenniejszego bogactwa.

Według danych Eurostat w 2012 roku płaca godzinowa w Polsce wynosiła 7,2 euro, podczas gdy średnio w UE – 23 euro, a w najbogatszych krajach Europy – ponad 30 euro (w Danii – 40 euro). Pamiętać jednak trzeba, że płaca w Polsce była trzykrotnie niższa niż średnio w UE, ale na Ukrainie trzykrotnie niższa niż w Polsce. Montażownie produktów wymyślonych przez innych można obecnie łatwo przemieścić w miejsca bardziej sprzyjające niż Polska.

O dużym udziale kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce świadczy jeden z najwyższych na świecie poziomów deficytu międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, który mówi, w jakim stopniu majątek krajowy jest finansowany netto (odejmując wielkość finansowania majątku innych krajów przez polski kapitał) przez kapitał obcy<sup>24</sup>. Dywidendy i zyski od tego kapitału wynoszą około 95 mld zł<sup>25</sup>. Wielkość tego kapitału w polskiej gospodarce wywiera niewątpliwie silną presję na utrzymanie niskich płac, świadczy o tym nie tylko jeden z najniższych udziałów płac w PKB, ale również jego spadek. Według danych Komisji Europejskiej udział ten wynosił w Polsce (w 2012 roku) 46%, podczas gdy w Niemczech – 58,4%, Holandii – 59,9%, Wielkiej Brytanii – 63,9%, we Francji – 58,8%, w Szwecji – 56,5%, Czechach – 53,0%, na Słowacji – 64,2%, Węgrzech – 51,3%. Szczególnie istotne jest to, że w 2012 roku w Polsce nastąpił

---

<sup>24</sup> W. Szymański, *Świat i Polska wobec wyzwań*, op. cit., s. 163.

<sup>25</sup> Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju, op. cit.

największy, poza Rumunią, spadek udziału płac w PKB w stosunku do 2000 roku, gdyż wyniósł on 9,4 pkt proc.<sup>26</sup>

Oparcie konkurencyjności na niskich płacach czyni w dłuższym okresie gospodarkę mniej stabilną, bo zwiększa się czynniki ulegające zmianom niezależnymi od tego, co dzieje się w kraju, a zmniejsza się czynniki stabilizujące, czyli konsumpcję krajową. Ograniczanie wzrostu dochodów wpływa ujemnie na wzrost oszczędności krajowych. W ten sposób kreuje się niedobór własnego kapitału i potrzebę jego zastąpienia kapitałem zagranicznym. Kapitał zagraniczny wymusza zaś niskie płace, niskie oszczędności i potrzebę oparcia się w nadmiernym stopniu na jego zasobach. Narzuca to jednocześnie poddostawczy i podwykonawczy charakter gospodarki, co jest wyrazem płytkiej niskojakościowej konkurencyjności. Taka konkurencyjność wykazuje wysoką wrażliwość na zmiany kursowe, w przeciwieństwie do konkurencyjności jakościowej. Oznacza to, że istnieje wysoka wrażliwość, czyli elastyczność popytu na polskie towary na zmiany kursu złotego. Każdy wzrost kursu złotego silnie wpływa na spadek popytu na polskie towary i usługi, w stosunku do popytu występującego w krajach, w których konkurencja oparta jest na czynnikach jakościowych, a przede wszystkim na zaufaniu do marki produktu.

Niskie płace i niskie koszty pozostałych czynników produkcji to przede wszystkim efekt dostosowania do potrzeb kapitału zewnętrznego, gdyż w ten sposób oferujemy tanie usługi poddostawcze i podwykonawcze, które są wykorzystywane do najmniej opłacalnej sfery wytwórczości. W Polsce wytwarza się dla przykładu samochody, jednak wymyślanie konstrukcji oraz dystrybucja i marketing znajdują się w rękach kapitału zagranicznego. Idea, pomysł i projektowanie oraz sfera marketingu i sprzedaży to najwyżej opłacalne fazy. W polskich rękach znajduje się, bazujące na zagranicznych projektach, wytwarzanie elementów i montaż. Te fazy cechuje nie tylko niski zwrot z poniesionych nakładów, ale także podwykonawczy charakter, łatwo zastępowalny, co obniża siłę przetargową w stosunku do zleceniodawcy.

### **1.5. Wymóg przekształcenia gospodarki zleceńbiorców w gospodarkę zleceniodawców**

Skutkiem i przyczyną niskiej jakościowo konkurencyjności jest fakt dużego zakresu działalności gospodarczej, którą się zleca polskim przedsiębiorstwom, czyli wykonywanie funkcji poddostawczych, podwykonawczych, a więc pełnienie funkcji podporządkowanych woli i sile innych. Na rynku poddostawców

---

<sup>26</sup> *Polskie płace*, „Gazeta Wyborcza” z 23.09.2013 r.

i podwykonawców utrzymuje się niezaspokojona kolejka czekających na zlecenia. W konsekwencji poddostawców cechuje niska cenowa elastyczność podaży, a więc mała siła przetargowa. Na trudne narzucane im warunki działania reagują nie tyle rezygnacją, co podporządkowaniem. Globalizacja umożliwia i ułatwia przenoszenie działalności podwykonawczej na rynki mniej wymagające i tańsze, co zwiększyło konkurencję i wymogi wobec poddostawców i podwykonawców z krajów zbliżonych do rozwiniętych.

Sfera realna gospodarki we współczesnym świecie coraz wyraźniej dzieli się na tych, którzy zlecają i tych, którym się zleca. Między tymi, którzy zlecają i tymi, którym się zleca, rośnie przepaść w sile i korzyściach z działalności gospodarczej. Ci, którym się zleca, podporządkowując się silniejszym graczom rynkowym, tracą zdolność konkurencji czynnej<sup>27</sup>. Konkurencja czynna to możliwość wpływania przez podmioty gospodarcze na cenę i preferencje nabywców, podczas gdy przy konkurencji bierniej podmioty takich możliwości nie mają.

W analizie konkurencyjności i charakteru działalności należy oddzielić przedsiębiorstwa działające w Polsce od przedsiębiorstw polskich. Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce i przedsiębiorstwa z dominującym udziałem kapitału zewnętrznego mają zdecydowanie większy zakres firm zlecających i wykorzystujących polskich podwykonawców. Polskich podwykonawców wykorzystują jednocześnie przedsiębiorstwa z innych krajów. Konsekwencją są wszelkie słabości, jakie wynikają ze zlecanej działalności poddostawczej. Na współczesnym globalnym rynku nie tylko jest duża przewaga ekonomiczna zleceniodawców, lecz ona szybko wzrasta, natomiast dalej słabnie pozycja szeroko rozumianych zleceniobiorców.

Jak zmienić charakter polskich przedsiębiorstw, by przekształciły się z biernych zleceniobiorców w silnych zleceniodawców, należy do najważniejszych, a zarazem najtrudniejszych pytań i zadań gospodarczych. Najbardziej ogólną cechą przedsiębiorstw zleceniodawców jest organizacja działalności podporządkowana dążeniom do maksymalnego skupienia się na wykorzystywaniu kapitału niematerialnego i twórczych postaw kapitału ludzkiego. Taka działalność umożliwia tworzenie szeroko rozumianych prototypów produktowych, technologicznych i organizacyjnych, które są podstawą zlecenia prostszych form działalności poddostawcom i podwykonawcom.

Zleceniodawców można podzielić na dwie grupy. Pierwsza grupa to najsilniejsze przedsiębiorstwa, które podstawę zleceń budują na przewadze technologicznej i dużych zdolnościach tworzenia szeroko rozumianych prototypów.

---

<sup>27</sup> Rozróżnienie konkurencji czynnej i bierniej wprowadził do ekonomii znany ekonomista włoski V. Pareto.



Takie firmy podstawę bogacenia się widzą w innowacjach i związanych z tym dużych nakładach na proces badawczy (R&D). Druga grupa to ci, którzy wykorzystują lepszą od innych wiedzę o rynku globalnym. Takie przedsiębiorstwa sposób wzbogacenia widzą w wykorzystywaniu olbrzymich różnic warunków tego rynku, a więc budują przewagę na wykorzystywaniu arbitrażu gospodarczego i olbrzymiej oferty poddostawców i podwykonawców rynku globalnego.

Polska, by wejść głębiej do grupy zleceniodawców, musi zmienić charakter konkurencji i zdecydowanie lepiej wykorzystywać kapitał intelektualny. Nasze rezerwy tkwią w coraz lepiej wykształconym młodym pokoleniu, któremu dotychczasowy model blokuje wykorzystywanie ich aspiracji. Szukanie dróg do przekształcenia gospodarki zleceniobiorców w gospodarkę zleceniodawców i kompleksowe sprzyjanie rozwojowi oraz wykorzystywaniu kapitału intelektualnego to szansa na znalezienie rezerw gospodarczych, a zarazem szansa, aby sprostać aspiracjom młodego pokolenia.

Drugi do gospodarki zleceniodawców należy szukać zarówno poprzez stawianie na innowacyjność, jak i na wariant wykorzystywania arbitrażu gospodarczego. Innowacyjność, obok wielu oczywistych błędów związanych z niedoinformowaniem, napotyka w Polsce pewne bariery strukturalne. Wiąże się to z tym, że polskie firmy są głównie małe i średnie. W 2013 roku wśród 1771 tys. aktywnych przedsiębiorstw aż 95,62% to firmy mikro, 3,34% – firmy małe, 0,87% – średnie i tylko 0,18% – duże<sup>28</sup>. Rację ma L.C. Thurow, pisząc: „Duże, bogate firmy i duże, bogate kraje ponoszą większość wydatków na badania i rozwój z bardzo prostego powodu – ma tu zastosowanie analogia z poszukiwaniem ropy. Jeśli mała firma wykona dwa odwierty, ponosi duże ryzyko. W żadnym nie trafi na ropę i już bankrutuje. Jeśli duża firma wykona tysiąc odwiertów, prosty rachunek prawdopodobieństwa i prawo dużych liczb gwarantuje, że niektóre szyby będą suche, ale gdzieś trafi się na ropę. Kilka nietrafionych odwiertów na początku poszukiwań nie doprowadzi dużej firmy do bankructwa”<sup>29</sup>. Podobnie jest z ryzykiem w badaniach nad poszukiwaniem nowych rozwiązań, im większe nakłady tym mniejsze ryzyko.

Polskie małe firmy ponoszą więc z natury większe ryzyko, gdyż ich możliwości nakładów na pozyskiwanie nowych rozwiązań są mniejsze, dlatego muszą w większym stopniu wykorzystywać inne możliwości. Taką możliwością jest poszukiwanie związków z nauką. W Polsce kontakty przemysłu z nauką nie miały dotychczas większego znaczenia. Sytuacja ta mogłaby się zmienić, gdyby pójść śladem Niemiec, gdzie jeżeli uczelnia wystawi przemysłowi fakturę na

---

<sup>28</sup> *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.

<sup>29</sup> L.C. Thurow, *Powiększanie bogactwa. Nowe reguły gry w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006, s. 134.

milion, to otrzyma od państwa dodatkowy milion. W ten sposób tworzy się bodziec do rozwijania współpracy nauki z praktyką, a więc dąży się, aby osiągnięcia nauki w nowatorskim tłumaczeniu zjawisk wykorzystywać dla celów komercyjnych, służących potrzebom klientów. Należy działać zdecydowanie w kierunku rozwoju innowacji i wspierania badań, ale efekty w tym zakresie prawdopodobnie nie będą ujawniać się szybko, co nie zmienia faktu, że Polska ma obiektywny wręcz przymus szybkiego odrabiania dystansu rozwojowego do średniej UE. W tej sytuacji należy liczyć na większe i szybsze efekty w wykorzystaniu arbitrażu gospodarczego rynku globalnego. Aby stać się zleceniodawcą i wykorzystywać ogrom poddostawców rynku globalnego, niekoniecznie trzeba wielkich nakładów kapitałowych. Można bowiem lepiej wykorzystać istniejący w kraju kapitał intelektualny do uzyskania przewagi informacyjnej o rynku globalnym, by stawać się koordynatorem sieci poddostawców tego rynku. Oznacza to, że Polska powinna szukać swoich przewag konkurencyjnych w tworzeniu instytucjonalnych podstaw umożliwiających lepszą wiedzę o rynku globalnym i płynących z niego szansach. Podstawy wiedzy ekonomicznej uczą, że wiedza o rynku jest warunkiem jego wykorzystania dla własnych korzyści.

## **1.6. Poprzez elastyczność do konkurencyjności**

Już wcześniej stwierdzałem, że niezbędnym warunkiem konkurencyjności przedsiębiorstw jest elastyczność i zdolność do zmiany. Przedsiębiorstwo, by przetrwać, musi być elastyczne, a by zwyciężać, musi być bardzo elastyczne. Tradycyjne dostosowanie do wymogów rynku oznaczało utrzymywanie dużych rezerw mocy wytwórczych, wyrobów gotowych, pracy na czas nieokreślony, a więc opłacanej nie tylko za pracę, ale i za gotowość do niej. Przy obecnym zakresie zmian, taka forma dostosowania do rynku, to zgoda na utrzymywanie w firmie wysokich kosztów stałych. Tymczasem wysokie koszty stałe wynikające z zamrożenia niewykorzystywanych mocy wytwórczych, dużych zasobów i niewykorzystywanie zatrudnionych, to zaprzeczenie elastyczności.

Wcześniej podkreślałem, że sposobem na elastyczność jest rozkooperowanie produkcji, a więc wykorzystanie poddostawców i podwykonawców. Firmy zmuszone są do szukania sposobów ograniczania kosztów stałych. Aby wykorzystać warunki rynku globalnego, a zarazem przerzucić koszty stałe zamrożenia kapitału i koszty niszczenia starego na innych, najlepiej z punktu widzenia biznesu wykorzystać poddostawców i wykonawców rozmieszczonych na rynku globalnym, czyli stawiać na outsourcing kontraktowy. Firma może wówczas być elastyczna, bo nie jest obciążona kosztami stałymi i kosztami niszczenia starego, nie jest blokowana przez stare decyzje i stare inwestycje. Przedsiębiorstwo zle-



cając wykonywanie pewnych czynności podwykonawcom, przerzuca na nich koszty stałe związane z utrzymaniem części środków trwałych i płaci na ogół jedynie za ich udostępnienie.

Obecnie proces globalizacji zasadniczo zwiększa możliwości rozprzestrzeniania się nowych umiejętności, rośnie dyfuzja nowych rozwiązań. Prowadzi to do rozprzestrzenienia się i dynamizowania twórczej destrukcji, a więc wymogu niszczenia starego. J.A. Schumpeter wielokrotnie podkreślał, że istotnym problemem jest nie tylko to, jak tworzy się nowe, ale i to, jak potrafi się niszczyć stare. Zwracał również na to uwagę J.M. Keynes, twierdząc, że rzeczywisty problem przedsiębiorstw nie leży w nowych ideach, lecz w umiejętności ucieczki od starych<sup>30</sup>. Współcześnie zdolność do niszczenia jest tak ważna dlatego, że jest nie tylko podstawą budowania innowacji, ale i drogą do imitacji działań wynikających z innowacji, innych przodujących przedsiębiorstw. Czas globalizacji to wielkie parcie nie tylko na innowacje, ale i na imitacje. Dyfuzja innowacji globalnych i globalizacja twórczej destrukcji wymuszają powszechny proces imitacji jako warunek odchodzenia od starych idei i starych sposobów działania. Rosną więc koszty niszczenia starego i koszty opóźnień wynikających z braku umiejętności ucieczki od starych idei, o którym pisał J.M. Keynes. W tej sytuacji rozkooperowanie i outsourcing kontraktowy ułatwić mogą przedsiębiorstwom pokonanie trudności. Wykorzystując majątek produkcyjny poddostawców, podwykonawców, firmy wiodące przerzucają na nich koszty technicznych i strukturalnych zmian związanych z wprowadzaniem nowych rozwiązań.

Stawianie na outsourcing kontraktowy, a więc wykorzystywanie środków produkcji poddostawców i podwykonawców to konieczność zerwania z mentalnością właściciela i organizowanie biznesu, kiedy inicjator koordynuje sieć opartą w dużym stopniu na własności nie swojej, ale zleceniodawców. To nie tylko obniżenie, z punktu widzenia firmy wiodącej i zlecającej, kosztów stałych i kosztów niszczenia starego, ale inny punkt widzenia strategii gospodarczej. Firma wiodąca nie buduje strategii pod presją świadomości, jak wykorzystać własne środki produkcji, ale zaczyna od tego, czego oczekują klienci rynku globalnego. Zmiana budowy strategii firmy od rozpoznania, jak wykorzystać własny majątek produkcyjny do rozpoznania potrzeb klientów, to wręcz skok w umiejętności dostosowania się do wymogów rynku. Jest to zarazem olbrzymi postęp we wzroście elastyczności, która przecież nie jest niczym innym, jak umiejętnością dostosowania się do zmian rynkowych.

Powyższe zalety w zakresie elastyczności i zmiany relacji kosztów transakcyjnych zleceń, które coraz częściej są dużo niższe od kosztów analogicznych

---

<sup>30</sup> Por. R. Foster, S. Kaplan, *Twórcza destrukcja*, Wydawnictwo Galaktyka, Łódź 2003, s. 145.

działań w firmie, prowadzą coraz częściej do rozwoju sieci niezależnych własnościowo podmiotów z inicjatorem i koordynatorem setek, a nawet tysięcy niezależnych własnościowo poddostawców, z którymi koordynator wchodzi w umowne porozumienia. Przywództwo opiera się na wspólnym interesie, partnerstwie i świadomej współpracy. Czasami przedsiębiorstwo koordynator nazywane jest orkiestratorem sieci, ponieważ dla dużej grupy przedsiębiorstw zleceńbiorców jest jak zapraszany dyrygent orkiestry<sup>31</sup>.

Przykładem takiej sieci jest Firma z Hongkongu Li&Fung, która nie jest właścicielem żadnej fabryki. W 2006 roku koordynowała natomiast pracę sieci 8300 dostawców obsługiwanych przez ponad 70 biur zlokalizowanych w ponad 40 krajach. Firma pośrednio zapewniała zatrudnienie ponad 2 mln osób w sieci dostawców, ale sama nie zatrudniała żadnego pracownika produkcyjnego. Zaopatrywała rynek w odzież markową i inne towary konsumpcyjne na sumę 8 mld USD. Rentowność jej aktywów przekroczyła 38%<sup>32</sup>. Pomiedzy kosztami transakcyjnymi – które preferują rozkooperowanie i wykorzystanie poddostawców – a wymogiem wzrostu elastyczności występują silne różnokierunkowe współzależności. Spadek kosztów zleceń prowadzi do rozkooperowania i rozwoju zleceń jako środka niezbędnego do wzrostu elastyczności przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, znaczenie wzrostu elastyczności jest bardzo ważne i wpływa na wzrost opłacalności zleceń, a więc w rzeczywistości prowadzi do relatywnego spadku kosztów transakcyjnych w stosunku do analogicznych działań w ramach przedsiębiorstwa.

### **1.7. Jak odrzucać rozwiązania tradycyjne i defensywne?**

Można wysunąć hipotezę, że im więcej istnieje ograniczeń wewnętrznych w naszej gospodarce, im słabsza jest wydolność rynku wewnętrznego, tym większą rolę powinno odgrywać wykorzystanie rynku globalnego. Zjawiska stagnacji dotyczą tak naprawdę krajów rozwiniętych, poważnie zadłużonych, w których popyt nie rośnie. Obecnie 86% populacji świata mieszka jednak poza krajami rozwiniętymi – w krajach, w których dynamika wzrostu będzie prawdopodobnie dużo wyższa niż w krajach rozwiniętych. W krajach tych dużo wyższa będzie także dochodowa elastyczność popytu. Polska obecnie ponad 80% eksportu lokuje w krajach Europy, a poddostawców rynku globalnego wykorzystuje minimalnie.

W warunkach otwartego rynku nie można jedynie narzekać na niedostatek krajowego popytu bez skutecznego poszukiwania go na rynku globalnym. Braki

---

<sup>31</sup> J. Hagel, J. Seely Brown, *The Only Sustainable Edge*, Harvard Business School Press, Boston 2005.

<sup>32</sup> V.K. Fung, W.K. Fung, Y. Wind, *Konkurowanie w płaskim świecie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 17-18.

popytu krajowego oraz bariery inwestycyjne i w zakresie kompetencji produkcyjnych kraju można bowiem skutecznie ograniczać sięgając po kapitał i kompetencje znajdujące się u poddostawców i podwykonawców poza granicami kraju.

Od kilku lat postuluje się stawianie na inteligentne firmy, które najlepiej służą wzrostowi elastyczności i wykorzystaniu ofert rynku globalnego. To firmy typu wcześniej wspomnianej Li&Fung, które rozwijając proces rozkooperowania na taką skalę, zbliżają się do modelu pustej firmy. Taka firma w ścisłym znaczeniu nic nie produkuje, gdyż w całości polega na zewnętrznych źródłach dostaw półfabrykatów, montażu i usług. Funkcjonuje przy minimalnej organizacji wewnętrznej, opierając się na doskonałej infrastrukturze informatycznej i wykwalifikowanej kadrze badającej rynek globalny i zarządzającej siecią kontraktów. Inteligentne, bo takie firmy najlepiej rozpoznają rzeczywistość i dostosowują się do niej, a są to przecież podstawowe atrybuty inteligencji. Mogą one realizować dużą nadwyżkę ekonomiczną bez dużego wkładu własnego kapitału i bez własnych kompetencji produkcyjnych. To one na dużą skalę mogą wykorzystywać obcy kapitał i obce kompetencje. W istocie firmy te zajmują się tym, co teoria mówi o konfiguracji, tj. o rozmieszczaniu na rynku globalnym pełnego łańcucha wartości, a więc faz projektowania, zaopatrzenia, produkcji podzespołów, usług, montażu, marketingu i sprzedaży.

Takie firmy powstają spontanicznie jako inicjatywa niektórych przedsiębiorców światowych. Nic nie stoi na przeszkodzie, by zinstytucjonalizować ten proces i w sposób systemowy wykorzystać jego wielki potencjał ekonomiczny. Od kilku lat proponuję tworzenie inkubatorów inteligentnych firm jako ważnej innowacji rządowej, która by była istotnym wsparciem w zakresie wzrostu jakościowej konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki. Byłyby to jednocześnie najtańszy sposób wzrostu wśród polskich przedsiębiorstw zleciendawców, a więc sposób ograniczenia poddostawczego i podwykonawczego charakteru gospodarki wypełniającej coraz bardziej upośledzone funkcje, jakie pełnią zlecieniobiorcy.

Masywne wsparcie ich powstawania byłoby silnym katalizatorem dla całej gospodarki, czyniąc z Polski kraj stawiający na wykorzystanie logiki rynku globalnego i zmian strukturalnych przedsiębiorstw, które rokowały duże korzyści. By było to działanie systemowe na odpowiednio dużą skalę, potrzebne byłoby istotne wsparcie ze strony państwa w trzech sferach. Pierwsza sfera to wsparcie infrastruktury informatycznej i instytucjonalnej, która warunkuje zdobywanie przewagi tych firm związanej z lepszą od zewnętrznych konkurentów informacją i wiedzą o rynku globalnym. Inaczej mówiąc, pomoc i identyfikowanie arbitrażu gospodarczego rynku globalnego. Wymagałoby to między innymi zmian ilościowych i jakościowych komórek informacyjno-gospodarczych placówek dyplomatycznych. Druga sfera to zainicjowanie tworzenia inkubatorów takich

firm. W istocie chodzi o prostą sprawę, a mianowicie o wyselekcjonowanie zdolnych młodych ludzi, zaszczepienie w nich prostej idei i wiedzy o mechanizmach współczesnego rynku globalnego i szans inteligentnych firm. Trzecia sfera wsparcia ważna we wstępnej fazie rozwoju inteligentnych firm to stworzenie przez państwo i banki państwowe odpowiedniego systemu gwarancji i ubezpieczeń. Początek takiej firmy jest trudny, bo jest ona nieznaną, nie potrafiła jeszcze, przez historię swego działania, sama wykreować podstawy zaufania do siebie.

Traktuję masywne tworzenie przez państwo inkubatorów inteligentnych firm jako ważną i niekosztowną (możliwość wykorzystania środków unijnych) innowację publiczną państwa. Jak ważne są tego typu innowacje publiczne, najlepiej ukazuje historia gospodarcza Niemiec. Na początku XX wieku państwo wymusiło w wyższych korporacjach tworzenie laboratoriów badawczych<sup>33</sup>. Nastąpiła państwowa zmiana, gdyż postęp techniczny nie dokonał się jak wcześniej spontanicznie jako „efekt indywidualnych dźbaczy”, a stał się procesem opartym o systemowe programy badawcze. W efekcie tej innowacji publicznej Niemcy przez pierwszą połowę XX wieku przodowali w postępie technicznym i jeszcze do dzisiaj są największym eksporterem sprzętu inwestycyjnego. Przejście od spontanicznego do systemowego tworzenia inteligentnych firm miałyby podobny charakter.

Nie ulega wątpliwości, że polskie atuty i szanse na ekspansję nie mogą opierać się na kapitale finansowym, ale na kapitale ludzkim i potencjale przedsiębiorczym. Tworzenie inkubatorów inteligentnych firm byłoby korzystne w Polsce również dlatego, że jesteśmy krajem poważnie obciążonym wielkim udziałem kapitału zewnętrznego, co wyraża się w wielkim deficycie międzynarodowej pozycji inwestycyjnej i 95 mld zł zysków od tego kapitału. Idea inteligentnych firm nie tylko byłaby drogą szerokiego wykorzystania własnego kapitału intelektualnego, ale i obcego kapitału rzeczowego i finansowego. Byłaby to przy tym droga do wykorzystania obcego kapitału, tj. kapitału poddostawców i podwykonawców, bez obciążenia gospodarki kraju i jej finansów. Globalizacja spowodowała, że pierwszy raz na taką skalę można zdobywać rynek światowy inaczej, bo bez kapitału, bez krajowego popytu, bez kompetencji produkcyjnych, czyli drogą do tego jest wiedza o rynku i outsourcing kontraktowy. Takie systemowe podejście do tej publicznej innowacji byłoby wielką szansą dla wielu tysięcy utalentowanych Polaków, którzy w przyspieszonym tempie weszliby do elity biznesowej rynku globalnego. Skorzystałyby na tym również tysiące polskich przedsiębiorstw, które miałyby stać się partnerami polskich inteligentnych firm, realizujących zamówienia dla nabywców rynku globalnego.

---

<sup>33</sup> Por. L.C. Thurow, *Powiększanie bogactwa...*, op. cit., s. 34.

W skali świata rozgrywa się bezwzględna walka o sukces ekonomiczny. Zleceniodawcy odwirowują podstawowy zakres nadwyżki ekonomicznej wynikającej z ich elastyczności i siły monopsonicznej. Siła monopsoniczna, a więc narzucanie swej woli jest pochodną konkurencji poddostawców i podwykonawców o zlecenia. Rozgrywa się więc bezwzględna walka, kto w czasie niestabilności i w warunkach burzliwego otoczenia będzie wygrany i wzbogaci się, a kto będzie ponosił prawie wszystkie negatywne konsekwencje. Dla kraju nie może być obojętne, do jakiej grupy zaliczone będą polskie przedsiębiorstwa. Instytucjonalne wsparcie tworzenia inkubatorów inteligentnych firm to działanie mające spowodować, by w trudnych czasach jak największa liczba przedsiębiorstw znalazła się wśród wygranych.

Powyższe przekształcenia istotnie zwiększyłyby pozycję Polski i polskich przedsiębiorstw w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. Światowy Rocznik Konkurencyjności 2015 (IMD) oceniający konkurencyjność 61 krajów na podstawie ponad 300 kryteriów szczegółowych lokuje Polskę na 33. miejscu<sup>34</sup>. Raport Banku Światowego „Doing Business 2015”, który ocenia jedynie aspekty mikroekonomiczne, umieścił Polskę na 32. miejscu w gronie 189 państw. Dla przykładu w kategorii: łatwość uzyskania kredytu – na 17. miejscu, czasochłonność wymaganych procedur – na 64. pozycji (161 dni wobec 77 dni średnio w OECD), rozpoczynanie działalności gospodarczej – na 85. miejscu, a łatwość płacenia podatków – na 87. pozycji<sup>35</sup>. Natomiast Indeks Wolności Gospodarczej 2015, w którym poddano ocenie 170 krajów, lokuje Polskę na 42. pozycji<sup>36</sup>.

## 1.8. Podsumowanie

Generalnie można powiedzieć, że Polskę cechuje niski poziom jakościowej konkurencji, czego wyrazem jest duży zakres działalności gospodarczej, którą jej się zleca. Nie wystarczy jednak tak ogólna ocena, duże jest bowiem zróżnicowanie przedsiębiorstw w kraju. Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce i przedsiębiorstwa z dominującym udziałem kapitału zagranicznego mają zdecydowanie większy zakres firm zlecających i wykorzystujących polskich poddostawców. Analiza dotycząca przedsiębiorstw powinna odróżniać przedsiębiorstwa w Polsce od przedsiębiorstw polskich. Polska należy do krajów o największym zakresie deficytu międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, a więc wielkości netto, w jakiej kapitał zagraniczny finansuje majątek krajowy. Na współczesnym rynku globalnym nie tylko występuje duża przewaga ekonomiczna zleceniodawców, ale ona szybko wzrasta. Polska stoi przed koniecznością odejścia od modelu

<sup>34</sup> *The World Competitiveness Scoreboard 2015.*

<sup>35</sup> *International Finance Corporation 2015.*

<sup>36</sup> *Index of Economic Freedom 2015.*

rozwoju określonego jako dyfuzja naśladowcza i modelu opartego na działalności zlecanej przez innych. Ze względu na niebezpieczeństwo nałożenia się w przyszłości szybkiego spadku liczby ludności w wieku produkcyjnym na odpływ młodych i zdolnych do krajów istotnie bogatszych Polska powinna szybko odrobić dystans do średniego poziomu w UE. Wymaga to w ciągu 15-20 lat uzyskiwania istotnie wyższego wzrostu gospodarczego od krajów Europy Zachodniej. W tej sytuacji nie wystarczy z pewnością robić tego, co wymyślili i wyprodukowali inni, jedynie taniej. Taniej tylko do czasu.

Przy tak trudnych wyzwaniach nie można zaufać konkurencji nisko jakościowej opartej na niskich płacach. W Polsce płaca godzinowa wyrażona w euro jest trzykrotnie niższa niż średnio w UE, ale trzykrotnie wyższa niż na Ukrainie. Mamy jeden z najniższych w Europie udział płac w PKB (46%) i bardzo szybki spadek tego udziału w XXI wieku (o ponad 9,4 pkt proc.). W modelu niskich płac słabną bodźce do zawodowego angażowania się przedsiębiorców i pracowników. Model ten doprowadził do asymetrii między szybkim dążeniem młodego pokolenia do kształcenia i zdobywania kwalifikacji oraz niskim poziomem i zakresem rozwoju dziedzin, które oferują miejsca pracy wymagające wysokich kwalifikacji. Niskie płace i niskie oszczędności kreują niedobór własnego kapitału i potrzebę jego zastąpienia kapitałem zagranicznym, a ten kapitał wymusza niskie płace i niskie oszczędności. Ważna jest świadomość, że nie można w sposób prymitywny odchodzić od konkurencji opartej na niskich płacach, bez stworzenia warunków i sfer konkurencji jakościowej.

Polska musi działać zdecydowanie w kierunku wzrostu innowacji i jakościowej zmiany współpracy nauki z przemysłem, ale efekty prawdopodobnie nie będą ujawniać się szybko. Innym sposobem przekształcania przedsiębiorstw w zleceniodawców i czerpania z tego dużych korzyści jest wykorzystanie arbitrażu rynku globalnego. Od kilku lat proponuję innowacje publiczne w postaci tworzenia na szeroką skalę inkubatorów firm inteligentnych, zbliżonych do modelu pustych firm, które wygrywają dzięki większej wiedzy o rynku globalnym. Wiedza ta umożliwia im szerokie wykorzystanie poddostawców i podwykonawców rynku globalnego. Taka przemiana gospodarcza z funkcji poddostawczej, zleceniobiorczej, podporządkowanej na zleceniodawczą, podporządkowującą przynieść by mogła poważne korzyści. Ważne jest to, że takie firmy wykorzystują środki produkcji poddostawców i podwykonawców, którzy dodatkowo są obciążani kosztem niszczenia starego, co we współczesnym świecie jest kosztownym problemem. Powyższe przedsięwzięcie to droga do wykorzystania obcego kapitału bez zagrożeń dla kraju, bez obciążania tym krajowych finansów. W pierwszym okresie inteligentne firmy nie mają jeszcze historii i zaufania, ale banki państwowe powinny być dla nich skutecznymi gwarantami.



## 2. Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki

### 2.1. Wprowadzenie, cel, metoda

Będąc celem niniejszego opracowania ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora produktów rolno-spożywczych na tle innych sektorów polskiej gospodarki jest oceną z perspektywy mezoekonomicznej, tj. reprezentuje spojrzenie na konkurencyjność przez pryzmat sektora. Wybór tej perspektywy oceny wynika z integracji i globalizacji gospodarczej, w tym ujednoczenia warunków konkurencyjności przedsiębiorstw działających w różnych branżach, sektorach i krajach, a także zbliżenia się potrzeb i preferencji konsumentów na świecie. Ocena międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki spełnia ponadto jeden z podstawowych warunków oceny konkurencyjności, a mianowicie ma charakter względny, tj. zależy od przyjętego punktu odniesienia.

Inną przesłanką prowadzenia badań na tym poziomie było szczególne znaczenie, jakie konkurencyjności na poziomie sektorowym przypisuje m.in. M.E. Porter<sup>37</sup>, wskazując, że aby wyjaśnić konkurencyjność na szczeblu ogólnonarodowym, „należy skupiać uwagę nie na gospodarce narodowej jako całości, ale na konkretnych sektorach i ich segmentach”. Międzynarodowa przewaga konkurencyjna koncentruje się właśnie w sektorach i ich segmentach. „To efekty tysięcy zmagania o przewagę konkurencyjną z zagranicznymi rywalami w poszczególnych segmentach i sektorach, w których tworzy się i doskonali produkty i procesy, stanowią podstawę procesu podnoszenia ogólnokrajowej efektywności na wyższy poziom”<sup>38</sup>. Oczywiście jest jednak, że mówiąc o konkurencyjnych gospodarkach lub ich sektorach, trudno jest abstrahować od konkurencyjnych przedsiębiorstw, co wynika choćby z faktu agregacji osiągniętych rezultatów gospodarowania. Konkurencyjność gospodarki można więc traktować jako wtórną w stosunku do konkurencyjnych sektorów, a konkurencyjność sektorów jako wtórną w stosunku do konkurencyjnych przedsiębiorstw<sup>39</sup>. Nie bez znaczenia jest też wpływ otoczenia zewnętrznego.

Mezoekonomiczny poziom rozważań najczęściej dotyczy oceny konkurencyjności przez pryzmat pozycji produktów sektora (branży) na rynku krajowym, regionalnym czy światowym, a także wyników osiągniętych przez dany

---

<sup>37</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 200.

<sup>38</sup> Ibidem, s. 200.

<sup>39</sup> M. Gorynia, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „*Ekonomista*” 1996, nr 3.

sektor (branżę) w sferze handlu zagranicznego danego kraju. W epoce internacjonalizacji życia gospodarczego, gdy konkurencja zdecydowanie wykracza poza rynki regionalne lub narodowe, konkurencyjność powinna być jednak analizowana przede wszystkim w kontekście powiązań z rynkiem międzynarodowym<sup>40</sup>. W literaturze często można znaleźć bowiem opinie, że rynek zagraniczny jest trudniejszy dla producentów niż rynek krajowy, a rzeczywisty poziom konkurencyjności sektora można stwierdzić tylko na podstawie wyników osiągniętych przez producentów na rynku międzynarodowym<sup>41</sup>. Podejście takie jest wykorzystywane także przy ocenach konkurencyjności sektora żywnościowego. Jak pisze K. Pawlak, „w analizach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego szczególnie przydatne wydaje się podejście związane z nurtem teorii handlu zagranicznego, odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, a tym samym utrzymania lub powiększania udziałów rynkowych”<sup>42</sup>.

Zintensyfikowanie w ostatnich latach badań dotyczących międzynarodowej konkurencyjności ma również ścisły związek z procesami integracyjnymi i globalizacyjnymi na świecie. Procesy te, występujące z różnym natężeniem w wielu obszarach życia społecznego i gospodarczego, wywierają bowiem znaczący wpływ na funkcjonowanie i perspektywy rozwoju przedsiębiorstw i tworzonych przez nie sektorów. Według S. Kowalczyka „Zjawiskiem nierozłącznym od globalizacji jest rozwój handlu światowego. To synonim i siła napędowa samej globalizacji”<sup>43</sup>. W tych warunkach budowanie, wzmacnianie i utrzymanie międzynarodowej konkurencyjności to szczególne wyzwanie, a jednym z najważniejszych przejawów kształtowania się pozycji konkurencyjnej podmiotów stały się właśnie wyniki handlu zagranicznego.

---

<sup>40</sup> Przykładowo: Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 7-37; J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 14-45; J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 63-85; M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2008, s. 44-77; K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 41-77; I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności...*, op. cit.; I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)...*, op. cit.

<sup>41</sup> M. Olczyk, *Konkurencyjność...*, op. cit., s. 53-54.

<sup>42</sup> K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań 2013, s. 32-36.

<sup>43</sup> S. Kowalczyk, *Globalizacja, agrobiznes i produkcja żywności*, [w:] S. Kowalczyk, *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa 2009, s. 19-78.



Interpretacja samego pojęcia „pozycja konkurencyjna” jest dość zróżnicowana<sup>44</sup>. Nie rozwijając za bardzo tego zagadnienia, warto wspomnieć o ujęciu *ex post* i *ex ante*, jakie proponuje m.in. M. Gorynia. W pierwszym z nich jest to obecna pozycja konkurencyjna, czyli osiągnięta, zdobyta w procesie konkurowania. Drugie ujęcie oznacza przyszłą pozycją konkurencyjną, możliwą do zrealizowania, określoną przez zdolność obiektu do konkurowania w przyszłości, czyli przez jego potencjał konkurencyjny<sup>45</sup>. Do oceny międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* wykorzystywane są miary wynikowe, które pozwalają na ocenę kształtowania się różnych cech handlu zagranicznego w przeszłości. Są to różnego rodzaju wskaźniki oparte na wynikach handlu zagranicznego oraz dodatkowo na wynikach produkcyjnych, wskaźniki oparte na relacjach kosztowo-cenowych oraz specjalnie konstruowane mierniki syntetyczne<sup>46</sup>. Mierniki te można również podzielić na ilościowe oraz kosztowo-cenowe<sup>47</sup>. W ujęciu *ex ante* wykorzystywane są miary czynnikowe, które obejmują ilościowe i jakościowe wskaźniki służące do oceny poszczególnych składników potencjału konkurencyjnego.

Analizując międzynarodową konkurencyjność, nie można zapominać jeszcze o dwóch kwestiach. Po pierwsze, jest to kategoria dynamiczna, co wynika przede wszystkim z faktu, że współczesna gospodarka światowa staje się coraz bardziej zglobalizowana i nieustannie ewoluuje. Po drugie, międzynarodowa konkurencyjność jest pojęciem względnym (a nie absolutnym), a jej poziom i zmiany zawsze należy rozpatrywać na ściśle określonym tle<sup>48</sup>.

Uwzględniając powyższe rozważania, w niniejszym opracowaniu międzynarodową pozycję konkurencyjną *ex post* sektora rolno-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki zdecydowano się ocenić na podstawie dwóch ilościowych wskaźników konkurencyjności, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem (TC) oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy (RCA)<sup>49</sup>.

---

<sup>44</sup> Szerzej na ten temat zob. I. Szczepaniak, *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 19-20.

<sup>45</sup> M. Gorynia, *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] M. Gorynia, E. Łażniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 54.

<sup>46</sup> J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność...*, op. cit.

<sup>47</sup> J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 300.

<sup>48</sup> J. Misala, *Międzynarodowa zdolność...*, op. cit., s. 32.

<sup>49</sup> W innym opracowaniu Autorki wyznaczono wskaźniki TC oraz specjalizacji w eksporcie SI w handlu Polski z Unią Europejską produktami sektora rolno-spożywczego na tle pozostałych sektorów gospodarki; por. Szczepaniak I., *Specjalizacja Polski w eksporcie do Unii Europejskiej – produkty żywnościowe versus nieżywnościowe*, „International Business and Global Economy” 2016, t. 35, nr 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, s. 482-497.

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (*Trade Coverage* – TC) jest jednym z podstawowych wskaźników konkurencyjności eksportu danego kraju na rynkach zagranicznych. Określa on, w jakim stopniu wydatki na dobra importowane są pokrywane z wpływów z eksportu. Wskaźnik TC wykorzystywany jest do badania relacji eksportu i importu na poziomie całej wymiany handlowej, sektora lub towaru<sup>50</sup>. Został on obliczony według wzoru:

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

gdzie:

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

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

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

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

W opracowaniu wyznaczono wskaźniki TC w polskim handlu rolno-spożywczym ze wszystkimi partnerami handlowymi łącznie oraz w handlu z poszczególnymi grupami państw, tj. UE-15, UE-13 i krajami spoza UE. Analogiczne wskaźniki zastosowano do analizy wymiany handlowej produktami pozostałych sektorów (według sekcji HS).

Kolejną z miar poziomu konkurencyjności handlu jest wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy (*Revealed Comparative Advantage* – RCA). Istota tego wskaźnika polega na określeniu, czy udział danej grupy towarów w eksporcie omawianego kraju jest wyższy/nniższy od udziału tej grupy towarów w światowym eksporcie na określony rynek<sup>51</sup>. Został on wyliczony według wzoru:

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

gdzie:

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

<sup>50</sup> Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring i ocena...*, op. cit., s. 44-45.

<sup>51</sup> Ibidem, s. 50-51.

- $X_{ij}$  – polski eksport  $i$ -tej grupy towarów na  $j$ -ty rynek,  
 $X_{iw}$  – światowy eksport  $i$ -tej grupy towarów na  $j$ -ty rynek,  
 $N$  – liczba grup towarów (tutaj: cały eksport).

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

O posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych będzie zatem decydować to, czy udział danego produktu w eksporcie analizowanego kraju na wybrany rynek jest wyższy czy niższy niż odpowiedni udział tego produktu w eksporcie wszystkich państw świata na ten rynek.

W niniejszej analizie wyznaczono wskaźniki RCA w eksporcie rolno-spożywczym Polski na kilka wybranych rynków, tj. rynek światowy, rynek państw UE-15 i UE-13 oraz rynek krajów spoza UE. Analogiczne wskaźniki zastosowano do analizy wymiany handlowej produktami pozostałych sektorów (według sekcji HS).

Ocenę pozycji konkurencyjnej *ex post* na podstawie ww. wskaźników poprzedzono analizą zmian obrotów handlu zagranicznego produktami sektora rolno-spożywczego i pozostałych sektorów gospodarki na tle handlu Polski ogółem oraz analizą salda obrotów handlowych tymi produktami na tle krajowego bilansu handlowego.

Analizą objęto handel zagraniczny Polski ze wszystkimi partnerami handlowymi, w tym z państwami UE-15, UE-13 oraz z krajami spoza UE. Okres objęty badaniem obejmuje lata 2003-2015. Źródłem danych była baza danych handlowych WITS-Comtrade, w której strumienie handlu wyrażone są w USD. Analizę przeprowadzono na poziomie sekcji HS. Pod pojęciem „produkty rolno-spożywcze” rozumiane są następujące sekcje HS: I – żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego, II – produkty pochodzenia roślinnego, III – tłuszcze i oleje oraz IV – przetwory spożywcze. Pozostałych 16 sekcji HS obejmuje produkty sektorów nieżywnościowych<sup>52</sup>.

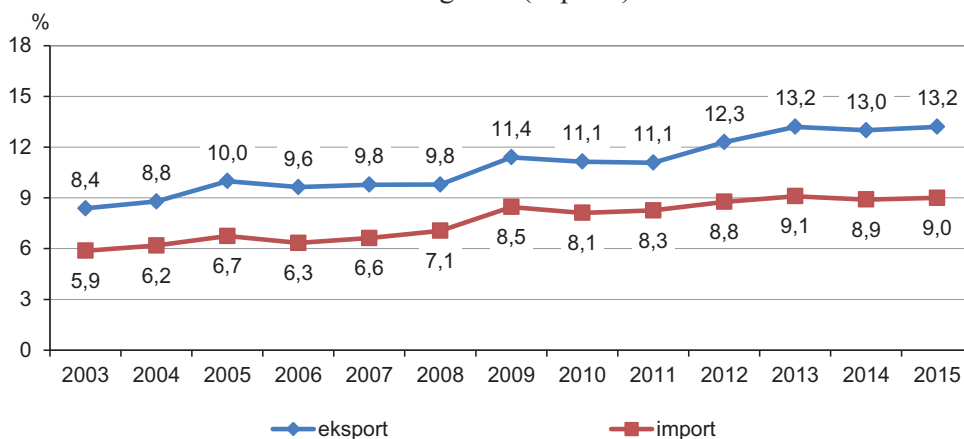
---

<sup>52</sup> Ostatnia sekcja (XXI – dzieła sztuki i przedmioty kolekcjonerskie) z uwagi na marginalne znaczenie w obrotach handlu zagranicznego została zaliczona do pozycji „Inne”.

## 2.2. Rola produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym Polski

Handel produktami rolno-spożywczymi (sekcje HS I-IV) zajmuje istotną pozycję w strukturze polskiego handlu zagranicznego ogółem. Udział eksportu żywności w eksporcie Polski ogółem przed akcesją kształtował się w granicach 8-9%, w kolejnych latach wzrósł do ok. 11-12%, a w latach 2013-2015 przekroczył 13%. Udział importu żywności w imporcie Polski ogółem był niższy, w latach 2003-2008 wahał się w przedziale 6-7%, w 2009 roku przekroczył 8%, a począwszy od 2013 roku oscyluje wokół 9% (wykres 2.1). Różnica na korzyść eksportu zwiększała się w analizowanym okresie, choć nie systematycznie, i w 2015 roku wyniosła 4,2 pkt proc.

Wykres 2.1. Udział produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym Polski ogółem (w proc.)



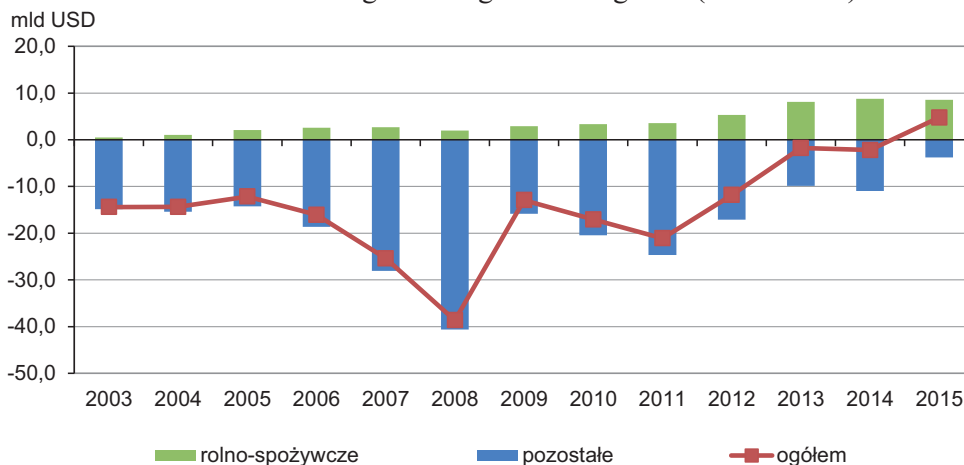
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Handel zagraniczny jest ważnym czynnikiem rozwoju polskiego sektora rolno-spożywczego. Wobec wyższej dynamiki wzrostu produkcji żywności niż krajowego popytu na żywność, większa część przyrostu produkcji sektora była kierowana na rynki zagraniczne. Eksport stał się ważnym sposobem zagospodarowania nadwyżek, a tym samym stanowił znaczące źródło wpływów dla krajowego sektora rolno-spożywczego. To z kolei korzystnie oddziaływało na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu spożywczego<sup>53</sup>. Sektor rolno-spożywczy jest przy tym jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. Nadwyżka w handlu produktami

<sup>53</sup> I. Szczepaniak, *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 50-66.

rolno-spożywczymi korzystnie wpływała na saldo w handlu zagranicznym Polski ogółem (ujemne do 2014 roku), ale jej relatywnie niski poziom (w porównaniu z deficytem w handlu pozostałymi produktami) sprawiał, że nie miała decydującego wpływu na kierunek zmian tego salda. Dopiero w 2015 roku nadwyżka w handlu rolno-spożywczym (8,5 mld USD) pokryła, wyraźnie niższy w tym roku (-3,7 mld USD), deficyt w handlu produktami pozostałych sektorów (wykres 2.2).

Wykres 2.2. Saldo handlu produktami rolno-spożywczymi, pozostałymi oraz saldo handlu zagranicznego Polski ogółem (w mld USD)

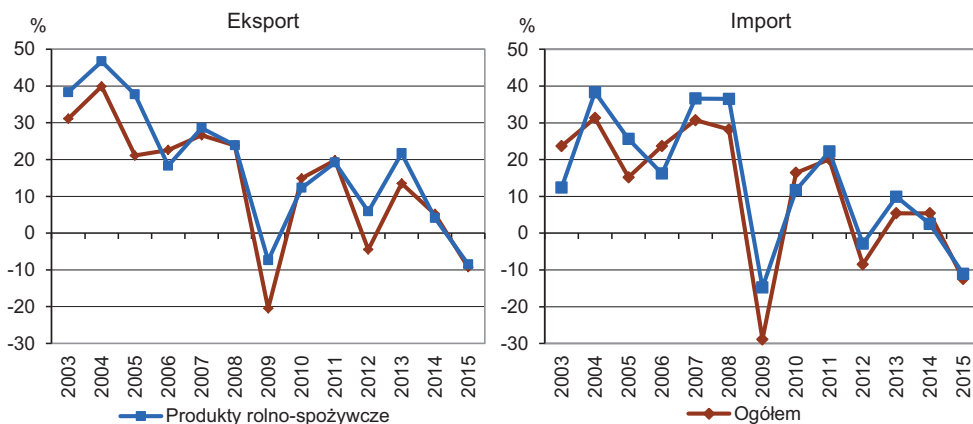


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wzrost znaczenia handlu produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski ogółem wynika z wyraźnie wyższej dynamiki wzrostu obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi niż produktami pozostałych sektorów (wykres 2.3). Średnioroczne tempo wzrostu polskiego eksportu żywności na rynek światowy było w latach 2004-2015 wyraźnie wyższe niż całego polskiego eksportu (15,8% wobec 11,5%). Do 2008 roku eksport produktów żywnościowych przeważnie rósł szybciej niż cały eksport, a w 2009 roku zmalał w mniejszym stopniu. W kolejnych latach stopy wzrostu eksportu żywności na rynek światowy były wyższe od zmian całego polskiego eksportu tylko dwukrotnie, tj. w latach 2012 i 2013. W pozostałych latach tempo wzrostu eksportu żywności było zbliżone do tempa zmian eksportu Polski ogółem. Średnioroczne tempo wzrostu polskiego importu żywności ze wszystkich krajów świata w latach 2004-2015 również było wyższe niż całego polskiego importu (13,0% wobec 9,0%). Wolniejszy wzrost importu produktów żywnościowych niż importu Polski ogółem odnotowano jedynie w latach 2006, 2010 i 2014. W 2015 roku miał miejsce spadek obrotów handlowych zarówno Polski ogółem, jak i sektora

rolno-spożywczego. Tempo spadku w obu przypadkach było podobne. Spadek obrotów handlowych wyrażonych w USD był wynikiem znacznego osłabienia złotego i euro w stosunku do dolara amerykańskiego<sup>54</sup>.

Wykres 2.3. Zmiany handlu produktami rolno-spożywczymi na tle handlu zagranicznego Polski ogółem (w stosunku do roku poprzedniego, w proc.)

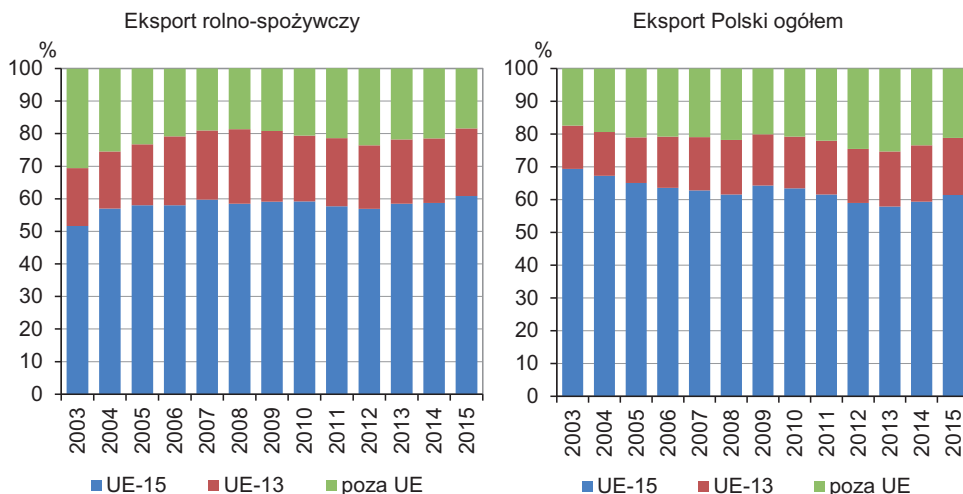


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W latach 2003-2015 w strukturze geograficznej polskiego eksportu rolno-spożywczego dominowały państwa członkowskie Unii Europejskiej, choć ich znaczenie w poszczególnych latach zmieniało się (wykres 2.4). Do 2008 roku notowano stopniowy wzrost ich udziału, w latach 2009-2012 spadek, a w kolejnych trzech latach – ponownie wzrost. W 2015 roku udział państw UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł 81,6%. Był to udział o 12,2 pkt proc. wyższy niż w 2003 roku i podobny do odnotowanego w 2008 roku, kiedy to był najwyższy. W grupie państw członkowskich dominującym partnerem handlowym były państwa UE-15, z udziałem sięgającym na ogół 57-59%. Najwyższy był on w 2007 roku, gdy wyniósł blisko 60%, natomiast najniższy – przed akcesją – niespełna 52%. W 2015 roku udział państw UE-15 w polskim eksporcie rolno-spożywczym wzrósł do blisko 61%. Udział państw UE-13 w eksporcie rolno-spożywczym Polski przez większość analizowanego okresu oscylował wokół 20%. Jego najwyższy poziom odnotowano w 2008 roku (23%), a najniższy – w roku akcesji (17,5%). W 2015 roku sięgnął on blisko 21%. Wahania udziału państw UE-13 w polskim eksporcie rolno-spożywczym były znacznie większe niż w przypadku państw „Piętnastki”.

<sup>54</sup> Dane dotyczące polskiego handlu zagranicznego pochodzące z Ministerstwa Finansów, wyrażone w euro, nie potwierdzają tego spadku.

Wykres 2.4. Struktura geograficzna polskiego eksportu rolno-spożywczego i eksportu Polski ogółem (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

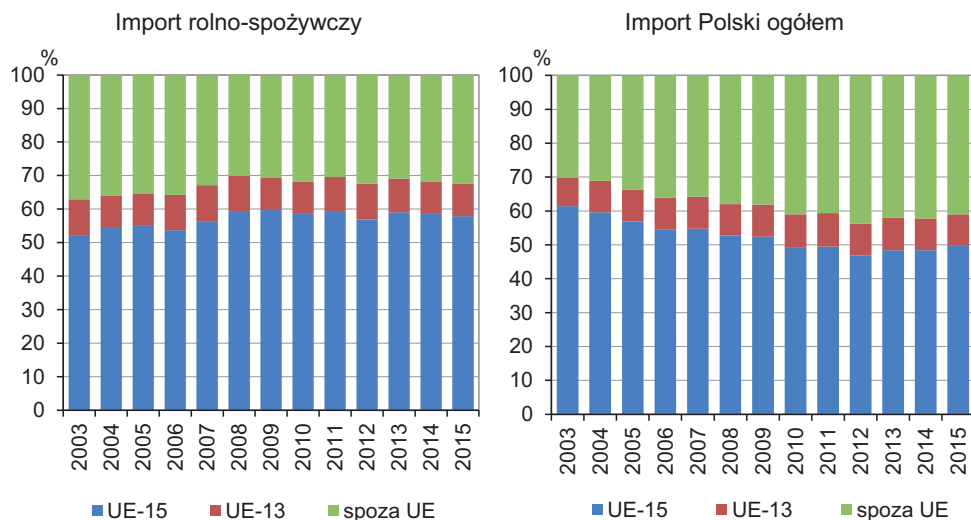
Udział państw członkowskich UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym był niższy niż ich udział w polskim eksporcie ogółem jedynie w pierwszych latach badanego okresu. Sytuacja ta uległa zmianie począwszy od 2007 roku. Różnice między ich znaczeniem w eksporcie rolno-spożywczym a rolą w polskim eksporcie ogółem wahały się w poszczególnych latach od 0,2 do 3,5 pkt proc. W 2015 roku udział krajów UE w eksporcie rolno-spożywczym był o 2,8 pkt proc. wyższy niż w eksporcie Polski ogółem. Wyraźne różnice występowały także, jeśli chodzi o znaczenie państw UE-15 i UE-13. Udział państw „Piętnastki” w polskim eksporcie rolno-spożywczym był niższy niż w eksporcie Polski ogółem prawie w całym analizowanym okresie (z wyjątkiem 2013 roku). Natomiast udział nowych państw członkowskich był w tym okresie wyższy niż ich udział w polskim eksporcie ogółem. W latach 2003-2015 różnice w znaczeniu obu grup w handlu Polski ogółem i handlu rolno-spożywczym zmalały (z 17,8 do 0,6 pkt proc. w przypadku państw UE-15 i z 4,6 do 3,4 pkt proc. w przypadku państw UE-13).

W latach 2003-2015 w strukturze geograficznej polskiego importu rolno-spożywczego, podobnie jak eksportu, dominowały państwa członkowskie UE (wykres 2.5). Ich udział wahał się w granicach 63-70%. Najwyższy był w 2008 roku, ale generalnie w całym analizowanym okresie wykazywał niewielką tendencję wzrostową. Zwiększenie udziału UE w polskim imporcie rolno-spożywczym wynikało przede wszystkim ze wzrostu znaczenia państw UE-15. Do 2007 roku ich udział w imporcie rolno-spożywczym wahał się w granicach 52-56%, a przez



większość pozostałego okresu sięgał ok. 59-60%. W 2015 roku wyniósł on 57,9%, a więc o 5,7 pkt proc. więcej niż w roku poprzedzającym akcesję. Udział nowych państw członkowskich w polskim imporcie rolno-spożywczym nie uległ w analizowanym okresie dużym zmianom – wahał się w granicach 9,5-11%. W sumie w latach 2003-2015 zmniejszył się on o 1,1 pkt proc., do 9,6% w 2015 roku. Znaczenie państw unijnych w polskim imporcie rolno-spożywczym było zatem wyraźnie mniejsze niż w eksporcie rolno-spożywczym.

Wykres 2.5. Struktura geograficzna polskiego importu rolno-spożywczego i importu Polski ogółem (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

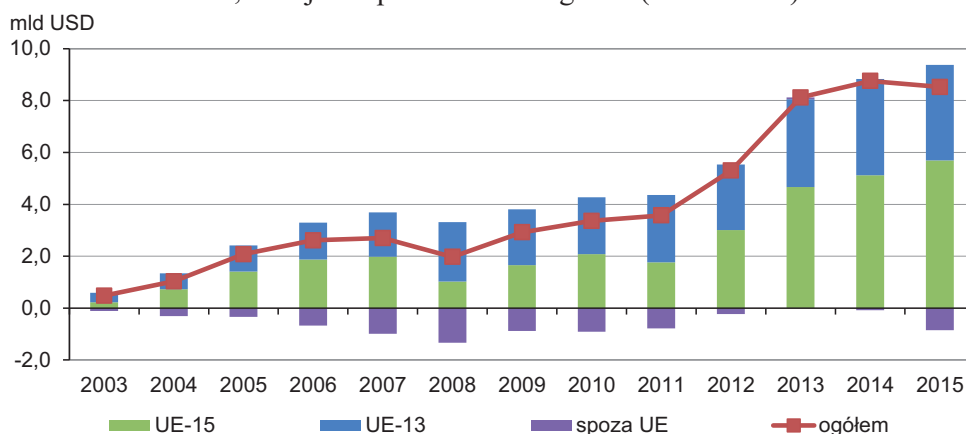
Znaczenie państw członkowskich Unii Europejskiej w polskim imporcie rolno-spożywczym było także w pierwszych latach badanego okresu mniejsze niż w imporcie Polski ogółem. Jednak począwszy od 2007 roku sytuacja uległa zmianie. W 2015 roku udział krajów UE w imporcie rolno-spożywczym był o 8,5 pkt proc. wyższy niż w polskim imporcie ogółem. Po raz kolejny wpływ na to miały przede wszystkim państwa UE-15. Znaczenie państw UE-13 w polskim imporcie rolno-spożywczym i w imporcie Polski ogółem było bowiem zbliżone.

W latach 2004-2015 w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi z państwami UE następowała systematyczna poprawa salda (wykres 2.6). W 2015 roku saldo to osiągnęło rekordową wartość 9,4 mld USD. Świadczy to wyraźnie o tym, że polscy producenci żywności są w dalszym ciągu konkurencyjni na rynku unijnym. O ile jednak do 2007 roku saldo to było przede



wszystkim generowane przez wymianę z krajami „Piętnastki”, o tyle w latach 2008-2011 jego źródłem był głównie handel z nowymi państwami członkowskimi. Członkostwo w UE nadało bowiem nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej polskimi produktami rolno-spożywczymi z tymi krajami. Począwszy od 2012 roku relacja ta uległa odwróceniu i na skutek dynamicznego wzrostu salda obrotów z krajami UE-15 (do 5,7 mld euro w 2015 roku), saldo to ponownie ma decydujący udział w generowanej przez sektor nadwyżce.

Wykres 2.6. Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski z UE, z krajami spoza UE oraz ogółem (w mld USD)



Źródło: obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

Odmierna sytuacja występuje w obrotach handlowych z krajami spoza UE. W latach 2004-2008 ujemne saldo obrotów handlowych żywnością z tymi krajami systematycznie się pogłębiało – aż do 1,3 mld USD. W kolejnych latach bilans obrotów handlowych z krajami trzecimi poprawiał się, co zaowocowało osiągnięciem w 2013 roku niewielkiej nadwyżki (0,07 mld USD). Lata 2014-2015 ponownie jednak zamknęły się deficytem (w 2015 roku w wysokości 0,85 mld USD). Dodatkowo saldo handlu zagranicznego z państwami członkowskimi Unii Europejskiej z nadwyżką pokrywa jednak deficyt w wymianie handlowej z krajami trzecimi i w efekcie polski sektor rolno-spożywczy niezmiennie uzyskuje dodatni bilans handlowy.

Reasumując, handel produktami rolno-spożywczymi od lat stanowi bardzo ważną część polskiego handlu zagranicznego. Udział eksportu żywności w eksporcie ogółem jest wyższy niż importu żywności w imporcie ogółem, a średnioroczne tempo wzrostu polskiego eksportu żywności na rynek światowy jest wyraźnie wyższe niż całego polskiego eksportu. Sektor rolno-spożywczy, będąc gałęzią gospodarki, która uzyskuje dodatnie saldo w wymianie handlowej, ma

ogromne znaczenie dla krajowego bilansu handlowego. W polskim handlu produktami rolno-spożywczymi kluczową rolę odgrywa wymiana z państwami członkowskimi Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza z państwami UE-15. Tak znaczący udział Unii w strukturze geograficznej wywozu i przywozu oraz rosnąca z roku na rok wartość salda wymiany z państwami UE (wobec deficytu w handlu z krajami spoza UE) są nie tylko efektem pełnej integracji Polski z Unią Europejską, ale wskazują, że polscy producenci żywności są konkurencyjni i odnieśli sukces na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE).

### **2.3. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski na tle handlu pozostałymi grupami produktów**

#### **2.3.1. Handel zagraniczny Polski ogółem**

W latach 2003-2015 produkty rolno-spożywcze (sekcje HS I-IV) stanowiły jedną z najważniejszych grup towarowych w handlu zagranicznym Polski ogółem. W kolejnych latach znaczenie tej grupy produktów systematycznie zwiększało się i w 2015 roku udział żywności w całkowitym polskim eksporcie wyniósł 13,2% (wobec 8,4% w 2003 roku i 9,8% w 2008 roku), a w imporcie – 9,0% (wobec 5,9% w 2003 roku i 7,1% w 2008 roku). Spośród poszczególnych sekcji tworzących tę grupę towarową najwyższy udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie miały przetwory spożywcze (IV)<sup>55</sup>, a następnie zwierzę i produkty pochodzenia zwierzęcego (I)<sup>56</sup> oraz produkty pochodzenia roślinnego (II)<sup>57</sup>. We wszystkich tych sekcjach produkcji Polska była znaczącym eksporterem netto, przy czym największym w sekcji przetwory spożywcze. Udział tłuszczów i olejów (III)<sup>58</sup> w obrotach handlowych był minimalny, a Polska pozostawała ich trwałym strukturalnym importerem netto.

Do innych najważniejszych grup towarowych (sekcji HS) w handlu zagranicznym Polski ogółem należały: maszyny i urządzenia (XVI), sprzęt transportowy (XVII), metale nieszlachetne i wyroby z nich (XV), tworzywa sztuczne

---

<sup>55</sup> Do Sekcji IV. należą następujące działy produktów: 16. Przetwory z mięsa i ryb; 17. Cukry i wyroby cukiernicze; 18. Kakao i przetwory z kakao; 19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 20. Przetwory z owoców i warzyw; 21. Różne przetwory spożywcze; 22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe; 23. Odpady i pasze dla zwierząt; 24. Tytoń i wyroby tytoniowe.

<sup>56</sup> Do Sekcji I. należą następujące działy produktów: 01. Zwierzęta żywe; 02. Mięso i podroby; 03. Ryby i owoce morza; 04. Produkty mleczarskie i jaja; 05. Pozostałe produkty zwierzęce.

<sup>57</sup> Do Sekcji II. należą następujące działy produktów: 06. Żywe rośliny i kwiaty cięte; 07. Warzywa; 08. Owoce i orzechy; 09. Kawa, herbata, przyprawy; 10. Zboża; 11. Produkty młynarskie, sód, skrobie; 12. Nasiona i owoce oleiste; 13. Ekstrakty roślinne; 14. Pozostałe produkty roślinne.

<sup>58</sup> Do Sekcji III. należy dział produktów 15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne.

i wyroby z nich (VII), produkty przemysłu chemicznego (VI) oraz produkty mineralne (V). W 2015 roku na grupy te przypadało ok. 67% polskiego eksportu i 73% polskiego importu (tabela 2.1).

Grupa „*maszyny i urządzenia*” odgrywa najważniejszą rolę w polskim handlu ogółem. W latach 2003-2015 wartość eksportu maszyn i urządzeń zwiększyła się ponad czterokrotnie, do ponad 49 mld USD, a importu – prawie trzykrotnie, do 49,5 mld USD. Tym samym udział maszyn i urządzeń w polskim eksporcie wzrósł o 2,6 pkt proc., tj. do 25,2%, a w imporcie – o 1 pkt proc., tj. do 26,1%. Do 2011 roku Polska była importerem netto maszyn i urządzeń, w kolejnych trzech latach – eksporterem netto (w 2014 roku nadwyżka w handlu przekroczyła 1,3 mld USD), a w 2015 roku ponownie odnotowała ujemne saldo obrotów.

Grupa „*sprzęt transportowy*” jest kolejną ważną grupą towarową w polskim handlu zagranicznym. I chociaż w latach 2003-2015 jej udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie obniżył się (odpowiednio o 1,3 i 2,0 pkt proc.), to nadal pozostał znaczący, sięgając: w eksporcie 14,6%, a w imporcie 11,3%. W analizowanym okresie wartość eksportu środków transportu wzrosła prawie trzyipółkrotnie i na koniec analizowanego okresu wyniosła ok. 28,5 mld USD. Zmiany w imporcie były mniejsze, jego wartość zwiększyła się blisko dwuipółkrotnie, do 21,4 mld USD. Od 2004 roku Polska nieprzerwanie notuje nadwyżkę w handlu sprzętem transportowym.

Kolejną grupą towarową w polskim eksporcie były „*metale nieszlachetne i wyroby z nich*”, z udziałem w latach 2003-2015 w granicach 10-13%. W imporcie udział tej grupy był nieco niższy i wynosił 10-11%. W okresie tym znaczenie tej grupy produktów w eksporcie nieznacznie zmalało (o 1,5 pkt proc.), a w imporcie zwiększyło się (o 0,7 pkt proc.). Wartość eksportu metali nieszlachetnych i wyrobów z nich zwiększyła się ponad trzykrotnie, do ok. 19,1 mld USD. Wartość importu również wzrosła ponad trzykrotnie, do ok. 19,6 mld USD. Przez większość analizowanego okresu saldo Polski w handlu tą grupą produktów było ujemne.

Znaczenie w polskim eksporcie „*tworzyw sztucznych i wyrobów z nich*” rosło przez większość analizowanego okresu, z 5,3% w 2003 roku do 6,9% w 2015 roku. W imporcie ich udział był nieco wyższy i oscylował wokół 7,5%. W latach 2003-2015 wartość eksportu tworzyw sztucznych i wyrobów z nich zwiększyła się prawie pięciokrotnie, do ok. 13,4 mld USD. Wolniej, bo blisko trzykrotnie, wzrosła wartość polskiego importu tych produktów, do ponad 14 mld USD w 2015 roku. W całym analizowanym okresie Polska notowała deficyt w handlu tworzywami sztucznymi i wyrobami.

Tabela 2.1. Wyniki handlu zagranicznego Polski ogółem w latach 2003–2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Eksport						Import						Saldo					
	2003	2008	2014	2015	2003	2008	2014	2015	2003	2008	2014	2015	2003		2008	2014	2015	
	udział w proc.			w mln USD	zmianna 2003=100			udział w proc.			w mln USD	zmianna 2003=100			w mln USD			
<b>Ogółem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-14 390,6	-38 618,6	-2 210,5	4 764,7	
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	8,4	9,8	13,0	13,2	25 593,9	579,1	368,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	476,6	1 971,0	8 757,3	8 527,5	
I. Żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego	2,6	3,4	4,2	4,0	7864,4	570,6		1,0	1,7	2,7	2,5	4 802,7	730,9	721,2	2 220,7	3 187,9	3 061,7	
II. Produkty pochodzenia roślinnego	2,2	1,8	2,5	2,6	4983,9	436,3		2,0	2,2	2,1	2,3	4 274,8	311,4	-230,5	-1 583,9	794,6	709,2	
III. Tłuszcze i oleje	0,0	0,3	0,3	0,3	649,3	3 020,0		0,4	0,4	0,4	0,4	769,0	312,9	-224,3	-393,3	-229,0	-119,8	
IV. Przetwory spożywcze	3,6	4,4	6,0	6,2	12 096,3	644,3		2,5	2,7	3,6	3,8	7 220,0	433,1	210,1	1 727,4	5 003,8	4 876,3	
<b>Pozostałe produkty</b>	91,6	90,2	87,0	86,8	168 867,3	349,4		94,1	92,9	91,1	91,0	172 630,0	273,1	-14 867,2	-40 589,6	-10 967,8	-3 762,8	
V. Produkty mineralne	4,7	4,5	4,3	3,5	6 734,9	273,4		10,2	12,4	11,7	8,3	15 797,3	231,5	-4 359,7	-18 391,3	-15 995,8	-9 062,4	
VI. Produkty przemysłu chemicznego	5,1	5,8	7,0	6,6	12 888,2	478,9		10,6	9,1	10,0	9,7	18 415,6	257,6	-4 458,4	-9 219,0	-6 607,0	-5 527,4	
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	5,3	6,0	6,9	6,9	13 397,5	476,9		7,6	6,6	7,6	7,5	14 156,1	277,9	-2 284,2	-3 581,9	-1 633,9	-758,6	
VIII. Skóry i wyroby	0,8	0,3	0,5	0,6	1 131,9	261,3		1,0	0,5	0,7	0,7	1 274,6	181,6	-268,6	-580,8	-263,2	-142,7	
IX. Drewno i wyroby z drewna	3,4	2,1	2,0	1,9	3 751,6	209,0		0,9	0,9	0,8	0,7	1 384,0	239,7	1 218,0	1 703,0	2 570,4	2 367,6	
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	3,8	2,8	3,2	3,2	6 221,4	312,6		3,6	2,4	2,7	2,9	5 516,1	228,0	-429,3	-361,4	816,9	705,2	
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	6,1	3,1	3,3	3,4	6 674,3	208,0		6,1	3,9	4,5	4,9	9 341,3	229,8	-856,1	-2 766,8	-2 837,2	-2 667,1	
XII. Obuwie, nakrycia głowy	0,6	0,3	0,5	0,6	1 174,2	366,0		0,5	0,5	0,8	0,9	1 683,6	457,1	-47,5	-474,9	-534,1	-509,4	
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	2,4	2,0	1,9	1,9	3 654,2	291,8		1,7	1,3	1,1	1,1	2 063,2	178,3	95,0	580,8	1 830,1	1 591,0	
XIV. Metale, kamienie szlachetne i wyroby	0,5	0,5	0,6	0,6	1 125,8	442,4		0,1	0,2	0,2	0,2	399,6	551,2	182,1	333,3	893,6	726,2	
XV. Metale nieszlachetne i wyroby	11,3	12,9	10,6	9,8	19 130,9	320,1		9,6	11,2	10,5	10,3	19 621,5	305,6	-444,5	-1 373,2	48,8	-490,6	
XVI. Maszyny i urządzenia	22,6	24,4	24,7	25,2	49 046,8	410,5		25,1	23,6	23,8	26,1	49 531,3	293,4	-4 932,5	-7 805,8	1 344,2	-484,5	
XVII. Sprzęt transportowy	15,9	17,3	14,1	14,6	28 458,3	339,3		13,3	11,5	10,6	11,3	21 408,6	239,9	-536,2	5 356,3	7 233,9	7 049,7	
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	0,9	0,8	1,2	1,5	2 848,3	633,4		1,8	2,6	2,2	2,4	4 615,9	379,5	-766,5	-3 969,4	-2 148,6	-1 767,5	
XIX. Broń i amunicja	0,0	0,0	0,0	0,1	112,6	3 311,8		0,0	0,1	0,1	0,1	144,4	636,1	-19,3	-96,2	-54,2	-31,9	
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	8,2	5,8	6,0	6,4	12 377,5	286,0		1,9	1,7	2,1	2,4	4 477,7	355,6	3 068,1	6 308,8	8 337,4	7 899,8	
Inne (sekcja XXI + pozostałe)	0,0	1,7	0,1	0,1	1 38,8	568,9		0,1	4,3	1,9	1,5	2 799,0	5 372,4	-27,7	-6 251,0	-3 939,0	-2 660,2	

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Znaczenie sekcji „*produkty przemysłu chemicznego*” w polskim eksporcie było podobne jak tworzyw sztucznych i wyrobów z nich. Jej udział w latach 2003-2015 zwiększył się z 5,1% do 6,6%. Udział produktów przemysłu chemicznego w polskim imporcie wahał się natomiast w granicach 10-11%. W analizowanym okresie wartość eksportu produktów przemysłu chemicznego zwiększyła się prawie pięciokrotnie, sięgając w 2015 roku blisko 13 mld USD. Z kolei wartość ich importu wzrosła ponad dwuipółkrotnie, do 18,4 mld USD. W analizowanym okresie Polska notowała trwały deficyt w handlu produktami przemysłu chemicznego.

„*Produkty mineralne*” odgrywały ważną rolę przede wszystkim w polskim imporcie, w 2015 roku ich udział wyniósł 8,3%. W eksporcie udział produktów mineralnych był niższy i w 2015 roku sięgnął 3,5%. Wartość obu strumieni handlu w analizowanym okresie wzrosła odpowiednio ponad dwu- i dwuipółkrotnie, import – do 15,8 mld USD, a eksport – do 6,7 mld USD. Polska cały czas notowała deficyt w handlu produktami mineralnymi.

Podsumowując, można stwierdzić, że produkty rolno-spożywcze należą do najważniejszych grup towarowych w polskim handlu zagranicznym, zarówno jeśli chodzi o eksport, jak i import. Większy udział w eksporcie mają jedynie maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy, a w imporcie – oprócz maszyn i urządzeń oraz sprzętu transportowego, także metale nieszlachetne oraz produkty przemysłu chemicznego. W latach 2003-2015 dynamika wzrostu obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi była przy tym znacznie wyższa niż pozostałych grup towarowych. W wymianie handlowej żywnością Polska osiągała wysoką i szybko rosnącą nadwyżkę (względnie porównywalne saldo generował jedynie handel sprzętem transportowym oraz tzw. różnymi wyrobami przemysłowymi), która korzystnie oddziaływała na krajowy bilans handlowy.

### **2.3.2. Handel zagraniczny Polski z państwami UE-15**

Produkty rolno-spożywcze (sekcje HS I-IV) stanowią nie tylko jedną z najważniejszych grup towarowych w handlu zagranicznym Polski ogółem, ale również w handlu z państwami UE-15. W latach 2003-2015 znaczenie tej grupy produktów w obrotach handlowych z krajami „Piętnastki” zwiększyło się ponad dwukrotnie i w 2015 roku udział żywności w polskim eksporcie wyniósł 13% (wobec 6,2% w 2003 roku i 9,3% w 2008 roku), a w imporcie – 10,5% (wobec 5,0% w 2003 roku i 7,9% w 2008 roku). Spośród poszczególnych sekcji tworzących tę grupę towarową najwyższy udział zarówno w eksporcie do państw UE-15, jak i imporcie miały przetwory spożywcze (IV), a następnie żywiec i produkty po-

chodzenia zwierzęcego (I) oraz produkty pochodzenia roślinnego (II). We wszystkich tych sekcjach produkcji Polska była znaczącym eksporterem netto, największym w sekcji przetwory spożywcze. Udział tłuszczów i olejów (III) w obrotach handlowych z państwami UE-15 był marginalny, a Polska pozostawała ich trwałym strukturalnym importerem netto.

Do innych najważniejszych grup towarowych (sekcji HS) w handlu zagranicznym Polski z państwami UE-15 należały: maszyny i urządzenia (XVI), sprzęt transportowy (XVII), metale nieszlachetne i wyroby z nich (XV), tworzywa sztuczne i wyroby z nich (VII) oraz produkty przemysłu chemicznego (VI). W 2015 roku na grupy te przypadało ok. 62% polskiego eksportu do państw UE-15 i 72% polskiego importu z tych państw (tabela 2.2).

Grupa „*maszyny i urządzenia*” odgrywa najważniejszą rolę w polskim handlu z państwami UE-15. O ile jednak w eksporcie udział maszyn i urządzeń był w analizowanym okresie dość stabilny (ok. 26%), o tyle w imporcie zmalał (o ponad 2 pkt proc. do ok. 24%). W latach 2003-2015 wartość eksportu maszyn i urządzeń zwiększyła się prawie trzyipółkrotnie, do ponad 31 mld USD, a importu – ponad dwukrotnie, do 22,7 mld USD. Od 2006 roku Polska jest eksporterem netto maszyn i urządzeń do państw UE-15 (sektor ten generuje wysoką nadwyżkę handlową).

Grupa „*sprzęt transportowy*” jest kolejną ważną grupą towarową w polskim handlu zagranicznym z państwami UE-15. W latach 2003-2015 wartość eksportu środków transportu wzrosła prawie trzykrotnie i na koniec analizowanego okresu wyniosła 16,9 mld USD. Zmiany w imporcie były mniejsze, jego wartość zwiększyła się dwukrotnie, do 12,5 mld USD. I chociaż w analizowanym okresie udział sprzętu transportowego zarówno w eksporcie do państw UE-15, jak i imporcie z tych państw obniżył się (odpowiednio o 2,7 i 1,5 pkt proc.), to nadal pozostał znaczący, sięgając: 14,2 i 13,3%. Od 2004 roku Polska notuje nadwyżkę w handlu sprzętem transportowym z państwami UE-15.

Następną grupą towarową w polskim eksporcie do państw UE-15 były „*metale nieszlachetne i wyroby z nich*”, z udziałem w latach 2003-2015 w granicach 9-11%. W imporcie z UE-15 udział tej grupy produktów był nieco wyższy i wynosił 11-12%. W okresie tym znaczenie metali nieszlachetnych i wyrobów z nich w eksporcie nieco zmalało (o niecałe 2 pkt proc.), a w imporcie zwiększyło się (o przeszło 1 pkt proc.). Wartość eksportu tej grupy produktów do państw UE-15 zwiększyła się blisko trzykrotnie, do prawie 11 mld USD, a importu – ponad dwuipółkrotnie, do 11,6 mld USD. W całym analizowanym okresie saldo Polski w handlu metalami nieszlachetnymi i wyrobami z nich z państwami UE-15 było ujemne.

Tabela 2.2. Wyniki handlu zagranicznego Polski z państwami UE-15 w latach 2003-2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Eksport						Import						Saldo			
	2003		2008		2014		2015		2003		2008		2014		2015	
	w mln USD		zmiana 2003 = 100		udział w proc.		udział w proc.		w mln USD		zmiana 2003 = 100		w mln USD		zmiana 2003 = 100	
<b>Ogółem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	6,2	9,3	12,9	4,4	4,3	5 119,1	647,1	326,3	100,0	100,0	100,0	100,0	94 212,2	22 469,2	25 176,7	
I. Żywność i produkty pochodzenia zwierzęcego	2,2	3,7	4,4	4,3	4,3	5 119,1	647,1	326,3	100,0	100,0	100,0	100,0	94 212,2	22 469,2	25 176,7	
II. Produkty pochodzenia roślinnego	1,9	1,8	2,4	2,3	2,801,1	396,4	1,7	2,2	2,4	2,4	2,236,4	323,9	16,2	-535,3	547,9	
III. Tłuszcze i oleje	0,0	0,2	0,2	0,2	204,9	4 553,3	0,5	0,5	0,7	0,6	591,2	312,6	-184,6	-328,4	-410,7	
IV. Przetwory spożywcze	2,1	3,6	5,9	6,2	7 447,8	954,6	2,3	3,0	4,1	4,2	3 926,5	411,6	-173,8	469,5	3 308,1	
<b>Pozostałe produkty</b>	93,8	90,7	87,1	87,1	103 815,9	302,6	95,0	92,1	89,2	89,5	84 333,6	215,5	-4 832,8	-6 359,6	17 348,1	
V. Produkty mineralne	4,3	3,8	4,0	2,9	3 470,5	218,7	1,6	4,2	2,5	2,4	2 226,9	346,5	944,2	-737,0	2 443,2	
VI. Produkty przemysłu chemicznego	3,4	4,4	6,1	5,7	6 824,6	550,8	12,4	11,9	13,3	12,7	12 004,4	234,7	-3 876,6	-8 535,8	-6 171,9	
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	4,9	5,7	7,3	7,2	8 619,2	485,3	9,7	8,8	10,7	10,0	9 417,1	234,6	-2 237,5	-3 786,1	-1 906,4	
VIII. Skóry i wyroby	1,0	0,4	0,4	0,5	549,9	146,3	1,2	0,5	0,6	0,6	588,2	115,2	-134,7	-177,5	-150,2	
IX. Drewno i wyroby z drewna	3,7	2,4	2,4	2,3	2 785,5	206,9	0,8	0,9	0,7	0,6	524,5	151,0	999,3	1 504,7	2 385,9	
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	3,0	2,2	3,0	3,3	3 917,7	356,5	4,8	3,6	4,3	4,4	4 140,3	208,5	-886,7	-1 631,9	-651,5	
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	7,4	3,6	3,8	3,9	4 679,0	172,9	6,1	3,4	3,3	3,2	2 973,0	117,6	179,1	38,6	1 389,7	
XII. Obuwie, nakrycia głowy	0,5	0,2	0,4	0,5	630,3	350,9	0,3	0,2	0,4	0,5	442,8	309,9	36,7	-7,5	147,7	
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	2,0	1,6	1,9	1,9	2 219,4	308,1	2,1	1,5	1,3	1,2	1 146,1	135,6	-124,6	65,1	1 098,3	
XIV. Metale, kamienie szlachetne i wyroby	0,5	0,6	0,7	0,6	726,1	411,6	0,1	0,3	0,2	0,2	176,1	355,8	126,9	386,9	726,9	
XV. Metale nieżelazne i wyroby	10,9	12,3	9,9	9,1	10 848,0	271,1	11,0	12,7	12,8	12,3	11 562,1	256,2	-510,8	-1 123,1	-832,4	
XVI. Maszyny i urządzenia	25,6	26,5	24,7	26,0	31 040,0	331,9	26,3	23,4	22,3	24,1	22 708,5	209,7	-1 474,4	2 083,2	8 147,5	
XVII. Sprzęt transportowy	16,9	17,7	14,1	14,2	16 911,2	273,9	14,8	14,6	13,1	13,3	12 509,5	205,8	97,0	2 474,5	4 169,6	
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	0,7	0,9	1,1	1,4	1 653,6	603,5	1,7	1,8	1,9	2,1	1 941,1	269,9	-445,4	-1 115,6	-572,1	
XIX. Broń i amunicja	0,0	0,0	0,0	0,0	10,5	2 625,0	0,0	0,1	0,0	0,0	34,6	283,6	-11,8	-60,3	2,1	
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	9,0	6,5	7,2	7,5	8 928,1	271,4	1,9	1,5	1,5	1,7	1 602,7	203,1	2 500,2	5 266,6	7 591,9	
Inne (sekcja XXI + pozostałe)	0,0	1,9	0,0	0,0	2,2	25,0	0,1	2,7	0,4	0,4	335,5	1 491,1	-13,6	-1 004,3	-470,2	

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.



Znaczenie w polskim eksporcie do państw UE-15 „*tworzyw sztucznych i wyrobów z nich*” rosło przez większość analizowanego okresu, z blisko 5% w 2003 roku do ponad 7% w 2015 roku. W imporcie ich udział był nieco wyższy i wahał się w granicach 9-11%. W latach 2003-2015 wartość eksportu tej grupy produktów do państw UE-15 zwiększyła się prawie pięciokrotnie, przekraczając 8,6 mld USD. Mniej, bo prawie dwuipółkrotnie, wzrosła wartość importu, do 9,4 mld USD w 2015 roku. W całym analizowanym okresie Polska notowała deficyt w handlu tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich z państwami UE-15.

Udział „*produktów przemysłu chemicznego*” w polskim imporcie z państw UE-15 był wyższy niż w eksporcie do tych państw i w latach 2003-2015 wynosił ok. 12-13% (podczas gdy w eksporcie wzrósł z 3,4% do 5,7%). W analizowanym okresie wartość importu tej grupy produktów z UE-15 zwiększyła się prawie dwuipółkrotnie, sięgając w 2015 roku ok. 12 mld USD. Z kolei wartość ich eksportu wzrosła pięćipółkrotnie, do 6,8 mld USD. W całym okresie Polska notowała deficyt w handlu produktami przemysłu chemicznego z państwami UE-15.

Reasumując, produkty rolno-spożywcze należą do podstawowych grup towarowych w handlu zagranicznym Polski z państwami UE-15, zarówno jeśli chodzi o eksport, jak i import. Bardziej znaczącą pozycję w eksporcie zajmują tylko maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy, a w imporcie – ponadto metale nieślachetne oraz produkty przemysłu chemicznego. W latach 2003-2015 tempo wzrostu obrotów handlowych produktami żywnościowymi było znacznie wyższe niż w przypadku pozostałych grup towarowych. W wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi z państwami UE-15 Polska generowała wysoką i szybko rosnącą nadwyżkę (źródłem wyższego salda był jedynie handel maszynami i urządzeniami), która korzystnie oddziaływała na krajowy bilans handlowy.

### **2.3.3. Handel zagraniczny Polski z państwami UE-13**

Jeszcze ważniejszą grupę towarową stanowią produkty rolno-spożywcze (sekcje HS I-IV) w handlu zagranicznym Polski z państwami UE-13. W 2015 roku udział tej grupy produktów w polskim eksporcie do nowych państw członkowskich wyniósł 15,7% (wobec 11,3% w 2003 roku i 13,5% w 2008 roku), a w imporcie – 9,3% (wobec 7,4% w 2003 roku i 8,0% w 2008 roku). Najwyższy udział zarówno w eksporcie do państw UE-13, jak i imporcie z tych państw miały przetwory spożywcze (IV), a następnie żywiec i produkty pochodzenia zwierzę-

cego (I) oraz produkty pochodzenia roślinnego (II). We wszystkich tych sekcjach produkcji Polska była znaczącym eksporterem netto, największym, jeśli chodzi o przetwory spożywcze. Udział tłuszczów i olejów (III) w obrotach handlowych z państwami UE-13 był dużo niższy, ale Polska była również ich eksporterem netto (odwrotnie niż to miało miejsce w handlu z państwami UE-15).

Do innych najważniejszych grup towarowych (sekcji HS) w handlu zagranicznym Polski z państwami UE-13 należały: maszyny i urządzenia (XVI), sprzęt transportowy (XVII), metale nieszlachetne i wyroby z nich (XV), tworzywa sztuczne i wyroby z nich (VII) oraz produkty przemysłu chemicznego (VI). W 2015 roku na grupy te przypadało ok. 61% polskiego eksportu do państw UE-13 i 68% polskiego importu z tych państw (tabela 2.3).

Grupa „*maszyny i urządzenia*” również odgrywa najważniejszą rolę w polskim handlu z państwami UE-13. W latach 2003-2015 wartość eksportu maszyn i urządzeń do tych państw zwiększyła się ponad sześciokrotnie, do prawie 7 mld USD, a importu – prawie trzyipółkrotnie, do 3,8 mld USD. Tym samym udział maszyn i urządzeń w eksporcie do UE-13 wzrósł o 4,5 pkt proc., tj. do 20,7%, a w imporcie – o 2 pkt proc., tj. do 21,5%. Od 2006 roku Polska jest eksporterem netto maszyn i urządzeń do państw UE-13.

Grupa „*sprzęt transportowy*” jest następną ważną grupą towarową w polskim handlu zagranicznym z państwami UE-13. W latach 2003-2015 wartość eksportu środków transportu wzrosła prawie dziewięciokrotnie i na koniec analizowanego okresu wyniosła 3,8 mld USD. Zmiany w imporcie były mniejsze, jego wartość zwiększyła się blisko trzykrotnie, do 2,3 mld USD. Udział sprzętu transportowego w eksporcie do państw UE-13 zwiększył się w tym okresie (o 5,1 pkt proc., tj. do 11,1%), a w imporcie z tych państw obniżył się (o 1,0 pkt proc., tj. do 12,8%). Od 2005 roku Polska notuje nadwyżkę w handlu sprzętem transportowym z państwami UE-13.

Kolejną grupą towarową w polskim eksporcie do nowych państw członkowskich były „*metale nieszlachetne i wyroby z nich*”, z udziałem w latach 2003-2015 w granicach 14-15%. W imporcie z UE-13 udział tej grupy produktów był nieco wyższy i wynosił 15-16%. W okresie tym znaczenie metali nieszlachetnych i wyrobów z nich w eksporcie nieznacznie zmalało (o ponad 1 pkt proc.), a w imporcie utrzymało się na zbliżonym poziomie (z wyjątkiem 2008 roku). Wartość eksportu tej grupy produktów do państw UE-13 zwiększyła się blisko czteroipółkrotnie, do prawie 4,6 mld USD, a importu – ponad trzykrotnie, do 2,6 mld USD. W całym analizowanym okresie saldo Polski w handlu metalami nieszlachetnymi i wyrobami z nich z państwami UE-13 było dodatnie (przeciwie niż w handlu z państwami UE-15).

Tabela 2.3. Wyniki handlu zagranicznego Polski z państwami UE-13 w latach 2003-2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Eksport				Import				Saldo			
	2003	2008	2014	2015	2003	2008	2014	2015	2003	2008	2014	2015
	udział w proc.		w mln USD		udział w proc.		w mln USD		zmiana 2003 = 100		zmiana 2003 = 100	
<b>Ogółem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1 290,2	9 100,1	16 479,9	16 253,3
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	11,3	13,5	15,1	15,7	484,9	7,4	8,0	9,0	309,2	2 291,1	3 717,3	3 684,4
I. Żywność i produkty pochodzenia zwierzęcego	1,8	3,7	4,7	4,4	1 160,7	0,5	1,0	2,0	348,7	1 162,3	1 301,2	1 134,7
II. Produkty pochodzenia roślinnego	2,4	2,0	1,9	2,7	917,5	2,7	3,5	2,0	393,2	259,4	297,2	524,4
III. Tłuszcze i oleje	0,1	0,7	1,1	1,2	418,8	0,3	0,3	0,7	93,0	494,7	269,2	325,9
IV. Przetwory spożywcze	6,9	7,1	7,4	7,4	2 496,3	3,9	3,2	4,2	796,8	361,0	1 849,7	1 699,5
<b>Pozostałe produkty</b>	88,7	86,5	84,9	84,3	28 541,1	92,6	92,0	91,0	90,7	6 809,0	12 762,6	12 568,9
V. Produkty mineralne	9,0	8,5	6,2	6,5	2 184,2	346,1	8,0	9,3	6,6	176,3	915,3	1 382,6
VI. Produkty przemysłu chemicznego	10,0	7,6	8,4	7,9	2 658,7	382,2	11,1	9,5	10,5	258,0	969,1	1 032,6
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	8,0	7,5	7,5	7,4	2 519,8	449,1	7,9	8,7	9,8	113,3	770,3	807,3
VIII. Skóry i wyroby	0,6	0,3	0,5	0,5	1 637,7	418,7	0,4	0,4	0,5	15,6	62,7	42,9
IX. Drewno i wyroby z drewna	2,9	1,7	1,6	1,6	549,2	275,8	2,0	2,0	1,9	87,6	224,8	259,1
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	5,8	3,0	3,1	2,8	960,5	238,3	4,5	2,7	3,4	148,5	442,9	273,5
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	3,0	2,7	3,0	3,2	1 099,0	516,2	4,5	2,2	3,0	44,6	493,0	384,9
XII. Obuwie, nakrycia głowy	0,9	0,3	0,7	0,9	295,5	453,2	0,4	0,2	0,4	43,0	183,3	180,6
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	3,3	2,6	2,2	2,1	724,3	313,4	2,8	2,2	1,6	70,1	493,6	427,5
XIV. Metale, kamienie szlachetne i wyroby	0,0	0,1	0,1	0,2	52,8	1 703,2	0,0	0,1	0,2	1,3	8,3	-7,2
XV. Metale nieszlachetne i wyroby	15,0	15,6	14,5	13,7	4 641,0	442,3	14,9	18,8	15,8	201,5	2 115,3	2 008,9
XVI. Maszyny i urządzenia	16,2	17,8	22,1	20,7	6 998,9	617,9	19,5	20,4	19,4	20,5	4 206,7	3 219,1
XVII. Sprzęt transportowy	6,0	10,2	9,9	11,1	3 768,0	899,3	13,8	9,8	12,6	-367,2	1 064,9	1 511,4
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	0,7	0,4	0,7	0,8	255,3	536,3	0,5	0,6	1,3	18,7	-33,8	1,6
XIX. Broń i amunicja	0,0	0,0	0,0	0,1	19,5	6 500,0	0,1	0,1	0,1	-4,9	-14,9	2,5
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	7,2	5,5	4,4	4,9	1 650,2	327,3	2,2	2,7	3,0	377,9	1 032,7	1 042,8
Inne (sekcja XXI + pozostałe)	0,0	2,8	0,0	0,0	0,7	700,0	0,0	2,2	0,7	-0,1	-149,5	-1,1

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Udział „*tworzyw sztucznych i wyrobów z nich*” w polskim imporcie z państw UE-13 był wyższy niż w eksporcie do tych państw i w latach 2003-2015 wzrósł z ok. 8 do 10% (podczas gdy w eksporcie spadł z 8,0 do 7,4%). W analizowanym okresie wartość importu tej grupy produktów z UE-13 zwiększyła się prawie czterokrotnie, sięgając w 2015 roku 1,7 mld USD. Z kolei wartość ich eksportu wzrosła czteroipółkrotnie, do 2,5 mld USD. W całym okresie Polska notowała nadwyżkę w handlu tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich z państwami UE-13 (odwrotnie niż w wymianie z państwami UE-15).

Znaczenie w polskim eksporcie do państw UE-13 „*produktów przemysłu chemicznego*” zmniejszyło się w analizowanym okresie, z 10% w 2003 roku do blisko 8% w 2015 roku. W imporcie ich udział był nieco wyższy i wahał się w granicach 9-11%. W latach 2003-2015 wartość eksportu tej grupy produktów do państw UE-13 zwiększyła się prawie czterokrotnie, przekraczając 2,6 mld USD. Mniej, bo ponad dwuipółkrotnie, wzrosła wartość importu, do 1,6 mld USD w 2015 roku. W całym analizowanym okresie Polska notowała nadwyżkę w handlu tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich z państwami UE-13 (odwrotnie niż w handlu z państwami UE-15).

Produkty rolno-spożywcze należą zatem do najważniejszych grup towarowych w obrotach handlowych Polski z państwami UE-13, zarówno biorąc pod uwagę eksport, jak i import. Większy udział w eksporcie mają jedynie maszyny i urządzenia, a w imporcie – oprócz maszyn i urządzeń, także metale nieszlachetne, sprzęt transportowy oraz tworzywa sztuczne. W latach 2003-2015 tempo wzrostu obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi z UE-13, na tle obrotów pozostałymi grupami towarowymi, było jednym z wyższych. W wymianie handlowej z państwami UE-13 polski sektor rolno-spożywczy generował wysoką i szybko rosnącą nadwyżkę (porównywalne saldo osiągał jedynie sektor maszyn i urządzeń), która korzystnie wpływała na krajowy bilans handlowy.

#### **2.3.4. Handel zagraniczny Polski z krajami spoza UE**

Produkty rolno-spożywcze (sekcje HS I-IV) są także jedną z najważniejszych grup towarowych w handlu zagranicznym Polski z krajami spoza UE. W latach 2003-2015 znaczenie tej grupy produktów w obrotach handlowych z krajami spoza UE wykazywało różnokierunkowe wahania i w 2015 roku udział żywności w polskim eksporcie wyniósł 11,4% (wobec 14,7% w 2003 roku i 8,4% w 2008 roku), a w imporcie – 7,1% (wobec 7,2% w 2003 roku i 5,6% w 2008 roku). Spośród poszczególnych sekcji tworzących tę grupę towarową najwyższy udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie miały przetwory spożywcze (IV), a następnie żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego (I) oraz produkty pochodzenia

roślinnego (II), udział tłuszczów i olejów (III) był minimalny. Polska była znaczącym importerem netto produktów rolno-spożywczych z krajów trzecich.

Do innych ważnych grup towarowych (sekcji HS) w handlu zagranicznym Polski z krajami spoza UE należały: maszyny i urządzenia (XVI), sprzęt transportowy (XVII), metale nieszlachetne i wyroby z nich (XV), produkty mineralne (V) oraz produkty przemysłu chemicznego (VI). W 2015 roku na grupy te przypadało ok. 65% polskiego eksportu do krajów spoza UE i 68% polskiego importu z tych krajów (tabela 2.4).

„*Maszyny i urządzenia*” odgrywają najważniejszą rolę nie tylko w handlu Polski z Unią Europejską, ale również w handlu z krajami spoza UE. W latach 2003-2015 udział tej grupy produktów zwiększył się zarówno w eksporcie poza UE (o 10,8 pkt proc. do 26,7%), jak i imporcie (o 5,2 pkt proc. do 29,6%). Wartość eksportu maszyn i urządzeń zwiększyła się siedmioipółkrotnie, do 11 mld USD, a importu – ponad czteroipółkrotnie, do 23 mld USD. Polska jest importerem netto maszyn i urządzeń z państw trzecich.

Grupa „*sprzęt transportowy*” jest kolejną ważną grupą towarową w polskim handlu zagranicznym z krajami spoza UE. W latach 2003-2015 wartość eksportu środków transportu wzrosła prawie czteroipółkrotnie i na koniec analizowanego okresu wyniosła 7,8 mld USD. Zmiany w imporcie były mniejsze, jego wartość zwiększyła się ponad trzykrotnie, do 6,6 mld USD. I chociaż w analizowanym okresie udział sprzętu transportowego zarówno w eksporcie do krajów trzecich, jak i imporcie z tych krajów obniżył się (odpowiednio o 0,6 i 1,7 pkt proc.), to nadal pozostał znaczący, sięgając: 18,9 i 8,5%. Od 2005 roku Polska notuje nadwyżkę w handlu sprzętem transportowym z państwami spoza UE.

Kolejną grupą towarową w polskim eksporcie do krajów spoza UE były „*metale nieszlachetne i wyroby z nich*”, z udziałem w latach 2003-2015 w granicach 9-10%. W imporcie z UE-15 udział tej grupy produktów był nieco niższy i wynosił 5-7%. Wartość eksportu tej grupy produktów do krajów spoza UE zwiększyła się blisko czterokrotnie, do ponad 3,6 mld USD, a importu – ponad pięciokrotnie, do 5,4 mld USD. W całym analizowanym okresie saldo w handlu metalami nieszlachetnymi Polski z krajami trzecimi pozostawało ujemne.

„*Produkty mineralne*” odgrywały ważną rolę przede wszystkim w polskim imporcie z krajów spoza UE, w 2015 roku ich udział wyniósł 16,4%. W eksporcie udział produktów mineralnych był niższy i sięgnął 2,6%. Wartość obu strumieni handlu w latach 2003-2015 wzrosła odpowiednio ponad dwukrotnie i prawie czteroipółkrotnie, import – do 12,8 mld USD, a eksport – do 1,1 mld USD. Polska cały czas notowała wysoki strukturalny deficyt w handlu produktami mineralnymi z krajami spoza UE.

Tabela 2.4. Wyniki handlu zagranicznego Polski z krajami spoza UE w latach 2003-2015 według sekcji HS

Namer i nazwa sekcji HS	Eksport						Import						Saldo							
	2003		2014		2015		2003		2014		2015		2003		2014		2015			
	udział w proc.		udział w proc.		w mln USD		udział w proc.		udział w proc.		w mln USD		w mln USD		w mln USD		w mln USD			
	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2003	2014	2015	
<b>Ogółem</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	41 215,0	41 215,0	448,9	448,9	100,0	100,0	100,0	100,0	77 880,3	77 880,3	384,5	384,5	-11 073,4	-42 379,6	-41 159,2	-36 665,2
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	14,7	8,4	11,9	11,4	4 704,8	348,9	348,9	7,2	5,6	6,7	7,1	5 556,1	379,4	379,4	-116,0	-1 340,6	-1 340,6	-80,6	-851,2	-851,2
I. Żywność i produkty pochodzenia zwierzęcego	5,0	2,5	3,4	3,1	1 261,9	459,4	459,4	2,0	1,3	1,7	1,7	1 329,4	329,5	329,5	55,9	-64,7	-64,7	211,0	-67,5	-67,5
II. Produkty pochodzenia roślinnego	2,9	1,6	3,4	3,1	1 265,3	472,5	472,5	2,6	1,9	1,9	2,1	1 645,2	310,0	310,0	-262,9	-925,4	-925,4	-50,1	-379,9	-379,9
III. Tłuszcze i oleje	0,1	0,0	0,0	0,1	25,6	393,8	393,8	0,2	0,3	0,1	0,1	84,8	223,7	223,7	-31,4	-200,2	-200,2	-87,5	-59,3	-59,3
IV. Przetwory spożywcze	6,7	4,2	5,1	5,2	2 152,1	350,0	350,0	2,4	2,2	3,0	3,2	2 496,6	506,9	506,9	122,4	-150,3	-153,9	-153,9	-344,5	-344,5
<b>Pozostałe produkty</b>	<b>85,3</b>	<b>91,6</b>	<b>88,1</b>	<b>88,6</b>	<b>36 510,2</b>	<b>466,1</b>	<b>466,1</b>	<b>92,8</b>	<b>94,4</b>	<b>93,3</b>	<b>92,9</b>	<b>72 324,2</b>	<b>384,9</b>	<b>384,9</b>	<b>-10 957,4</b>	<b>-41 039,0</b>	<b>-41 039,0</b>	<b>-41 078,6</b>	<b>-35 814,0</b>	<b>-35 814,0</b>
V. Produkty mineralne	2,7	3,6	3,9	2,6	1 080,2	439,8	439,8	28,3	24,6	23,3	16,4	12 768,8	223,0	223,0	-5 480,5	-18 272,6	-19 354,3	-11 688,6	-11 688,6	
VI. Produkty przemysłu chemicznego	8,2	8,3	8,3	8,3	3 405,0	450,2	450,2	6,9	5,1	6,1	6,1	4 785,2	340,9	340,9	-647,2	-999,6	-1 404,1	-1 404,1	-1 380,2	-1 380,2
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	5,1	5,7	5,6	5,5	2 258,5	478,0	478,0	3,1	3,0	3,6	3,9	3 026,4	478,6	478,6	-160,0	-238,3	-497,8	-497,8	-767,9	-767,9
VIII. Skóry i wyroby	0,2	0,2	1,0	1,0	418,3	2 311,0	2 311,0	0,8	0,6	0,7	0,7	565,7	337,7	337,7	-149,5	-411,1	-175,7	-147,4	-147,4	-147,4
IX. Drewno i wyroby z drewna	2,7	1,6	1,1	1,0	416,9	167,0	167,0	0,6	0,6	0,7	0,7	569,4	480,5	480,5	131,1	110,4	-40,3	-152,6	-152,6	-152,6
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	5,3	4,1	3,5	3,3	1 343,1	275,2	275,2	0,9	0,7	0,8	0,9	688,8	384,4	384,4	308,9	942,7	1 025,4	654,3	654,3	654,3
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	3,2	2,3	2,1	2,2	896,3	309,5	309,5	6,3	5,0	6,3	7,1	5 654,2	441,7	441,7	-990,6	-3 135,0	-4 719,8	-4 758,0	-4 758,0	
XII. Obuwie, nakrycia głowy	0,8	0,6	0,8	0,6	248,4	326,8	326,8	1,0	0,9	1,4	1,4	1 125,9	554,1	554,1	-127,1	-520,6	-865,1	-877,5	-877,5	
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	3,3	2,5	1,8	1,7	710,5	236,0	236,0	0,7	0,9	0,7	0,8	620,3	151,4	151,4	149,5	203,7	238,2	238,2	90,2	90,2
XIV. Metale, kamienie szlachetne i wyroby	0,8	0,3	0,6	0,8	346,9	462,5	462,5	0,1	0,2	0,2	0,2	163,5	774,9	774,9	53,8	-61,9	149,2	183,4	183,4	
XV. Metale nieszlachetne i wyroby	10,1	12,5	9,4	8,8	3 642,0	393,3	393,3	5,2	7,2	6,5	7,0	5 427,4	511,4	511,4	-135,2	-1 042,4	-1 234,2	-1 785,4	-1 785,4	
XVI. Maszyny i urządzenia	15,9	23,5	26,4	26,7	11 007,9	752,4	752,4	24,4	24,8	26,6	29,6	23 043,0	466,3	466,3	-3 478,6	-11 008,0	-11 010,0	-12 035,1	-12 035,1	
XVII. Sprzęt transportowy	19,5	21,4	17,2	18,9	7 779,1	434,0	434,0	10,2	7,7	7,3	8,5	6 642,5	322,7	322,7	-266,0	1 870,8	1 999,4	1 136,6	1 136,6	
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	1,4	1,0	1,8	2,3	939,5	732,8	732,8	2,3	4,0	2,7	3,1	2 421,0	517,4	517,4	-339,7	-2 834,8	-1 542,7	-1 481,6	-1 481,6	
XIX. Broń i amunicja	0,0	0,1	0,1	0,2	82,5	3 055,6	3 055,6	0,0	0,1	0,1	0,1	92,8	1 751,9	1 751,9	-2,5	-25,2	-41,4	-10,2	-10,2	
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	5,8	4,0	4,2	4,4	1 799,2	337,0	337,0	1,7	1,9	2,6	2,9	2 267,6	659,4	659,4	190,0	9,6	-256,1	-468,5	-468,5	
Inne (sekcja XXI + pozostałe)	0,2	0,1	0,2	0,3	136,0	877,4	877,4	0,1	7,1	3,8	3,4	2 461,7	8 344,7	8 344,7	-14,0	-5 626,8	-3 349,3	-2 325,7	-2 325,7	

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.



Udział „produktów przemysłu chemicznego” w obrotach handlowych Polski z krajami spoza UE był stabilny i w latach 2003-2015 wynosił: w eksporcie – ok. 8%, a w imporcie – ok. 6%. W analizowanym okresie wartość eksportu tej grupy produktów z krajów trzecich zwiększyła się czteropółkrotnie, sięgając w 2015 roku 3,4 mld USD, a wartość ich eksportu wzrosła prawie trzyipółkrotnie, do 4,8 mld USD. W całym okresie Polska notowała deficyt w handlu produktami przemysłu chemicznego z krajami spoza UE.

Podsumowując, produkty rolno-spożywcze również należą do jednych z ważniejszych grup towarowych w handlu zagranicznym Polski z krajami spoza UE. Bardziej znaczącą pozycję w eksporcie zajmują tylko maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy, a w imporcie, oprócz maszyn i urządzeń oraz sprzętu transportowego, także produkty mineralne. W latach 2003-2015 tempo wzrostu obrotów handlowych produktami żywnościowymi było jednak niższe niż pozostałych grup towarowych. W wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi Polska miała nieprzerwanie ujemne saldo obrotów (podobnie jak w handlu większością pozostałych grup towarowych).

## **2.4. Ocena pozycji konkurencyjnej w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski na tle handlu pozostałymi grupami produktów**

### **2.4.1. Handel zagraniczny Polski ogółem**

W analizowanym okresie wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski ogółem szybko wzrastał, ze 112,1% w 2003 roku do 150,0% w 2015 roku, tj. o 37,9 pkt proc. (tabela 2.5). W całym tym okresie wartość eksportu produktów rolno-spożywczych znacznie przekraczała wartość ich importu, co wskazuje na występowanie trwałej nadwyżki w obrotach handlowych tymi produktami. Polska posiadała tym samym względną wewnętrzną przewagę w handlu żywnością nad partnerami handlowymi. Spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty rolno-spożywcze, import przekraczał eksport jedynie w grupie tłuszczów i olejów – w 2015 roku wskaźnik TC wyniósł 84,4% (Polska jest bowiem strukturalnym importerem netto tych produktów). W pozostałych sekcjach, a zwłaszcza w grupie przetworów spożywczych i produktów pochodzenia zwierzęcego (produktów wysoko przetworzonych), wskaźniki pokrycia importu eksportem były wysokie. W latach 2003-2015 wskaźniki TC w grupie zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego istotnie jednak się obniżyły (o 46 pkt proc.), co wynikało z kryzysu na rynku żywca wieprzowego. Na sekcje produktów rolno-spożywczych o wskaźnikach TC przekraczających 100% przypadało 12,9% eksportu Polski ogółem.



Tabela 2.5. Wskaźniki pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie Polski ogółem w latach 2003-2015 według sekcji HS

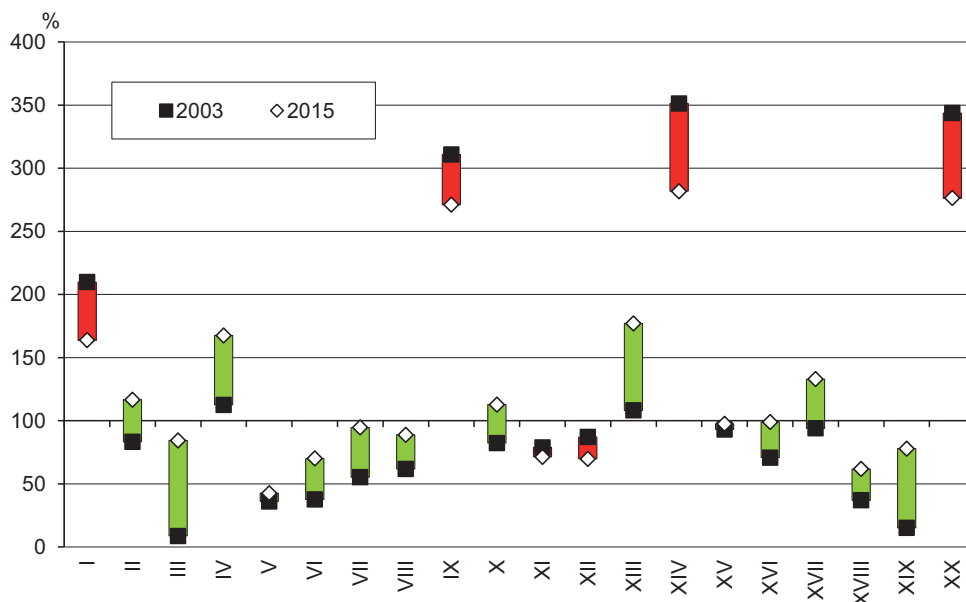
Numer i nazwa sekcji HS	Wskaźnik TC					Wskaźnik RCA				
	w proc.					zmiana w latach 2003-2015 w pkt proc.				
	2003	2008	2014	2015	2015	2003	2008	2014	2015	zmiana w latach 2003-2015 w pkt
<b>Ogółem</b>	<b>78,6</b>	<b>81,7</b>	<b>99,0</b>	<b>102,5</b>	<b>23,9</b>	x	x	x	x	x
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	<b>112,1</b>	<b>113,3</b>	<b>145,6</b>	<b>150,0</b>	<b>37,9</b>	<b>1,10</b>	<b>1,37</b>	<b>1,59</b>	<b>1,57</b>	<b>0,47</b>
I. Żywność i produkty pochodzenia zwierzęcego	209,8	160,8	154,9	163,8	-46,0	1,34	2,02	2,10	2,06	0,72
II. Produkty pochodzenia roślinnego	83,2	65,6	117,2	116,6	33,4	0,96	0,77	0,98	0,94	-0,02
III. Tłuszcze i oleje	8,7	53,0	75,8	84,4	75,7	0,11	0,55	0,65	0,79	0,68
IV. Przetwory spożywcze	112,6	130,0	163,9	167,5	54,9	1,16	1,62	1,94	1,91	0,74
<b>Pozostałe produkty</b>	<b>76,5</b>	<b>79,3</b>	<b>94,4</b>	<b>97,8</b>	<b>21,3</b>	<b>0,99</b>	<b>0,97</b>	<b>0,95</b>	<b>0,95</b>	<b>-0,04</b>
V. Produkty mineralne	36,1	29,7	36,7	42,6	6,5	0,53	0,26	0,26	0,31	-0,22
VI. Produkty przemysłu chemicznego	37,6	51,9	69,5	70,0	32,3	0,55	0,68	0,82	0,72	0,17
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	55,2	74,2	90,1	94,6	39,5	1,27	1,50	1,61	1,55	0,28
VIII. Skóry i wyroby	61,7	48,9	81,5	88,8	27,1	1,04	0,59	0,81	0,82	-0,22
IX. Drewno i wyroby z drewna	311,0	190,9	253,6	271,1	-39,9	3,23	2,77	2,65	2,55	-0,69
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	82,3	92,9	113,8	112,8	30,5	1,61	1,63	2,08	2,03	0,43
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	78,9	66,1	71,2	71,4	-7,5	1,09	0,77	0,77	0,77	-0,31
XII. Obuwie, nakrycia głowy	87,1	54,1	68,6	69,7	-17,4	0,75	0,50	0,63	0,69	-0,06
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	108,2	120,6	178,3	177,1	68,9	2,08	2,08	1,99	1,71	-0,37
XIV. Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	351,3	170,5	325,9	281,7	-69,5	0,25	0,21	0,16	0,16	-0,09
XV. Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	93,1	94,2	100,2	97,5	4,4	1,80	1,53	1,57	1,46	-0,34
XVI. Maszyny i urządzenia	70,8	84,3	102,6	99,0	28,2	0,81	0,99	1,01	0,94	0,14
XVII. Sprzęt transportowy	94,0	122,0	131,5	132,9	38,9	1,25	1,66	1,46	1,35	0,10
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	37,0	26,3	54,5	61,7	24,7	0,24	0,27	0,35	0,38	0,14
XIX. Broń i amunicja	15,1	30,7	54,7	77,9	62,8	0,09	0,46	0,54	0,75	0,65
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	343,7	273,0	282,5	276,4	-67,2	3,71	3,02	3,03	2,80	-0,91
Inne (Sekcja XXI + pozostałe)	46,9	31,4	2,7	5,0	-42,0	0,01	0,44	0,02	0,02	0,01

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała przewagę eksportu nad importem w 6 z 16 sekcji HS. Ich łączny udział w polskim eksporcie wyniósł 28,6%. Najwyższy wskaźnik pokrycia importu eksportem cechował następujące sekcje: metale i kamienie szlachetne (281,7%), różnorodne wyroby przemysłowe (276,4%), drewno i wyroby z drewna (271,1%) oraz wyroby z kamienia (177,1%). Spośród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik TC powyżej 100% charakteryzował tylko wymianę handlową sprzętem transportowym (132,9%).

W latach 2003-2015 wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami pozostałych sektorów wzrósł w 11 z 16 sekcji HS, najbardziej w przypadku wyrobów z kamienia (o 68,9 pkt proc.) oraz broni i amunicji (o 62,8 pkt proc.). W tym samym okresie istotnie zmniejszył się wskaźnik TC w handlu metalami i kamieniami szlachetnymi (o 69,5 pkt proc.) oraz różnorodnymi wyrobami przemysłowymi (o 67,2 pkt proc.) – por. tabela 2.5, wykres 2.7.

Wykres 2.7. Wskaźniki TC w handlu Polski ogółem w latach 2003 i 2015 według sekcji HS (w proc.)



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

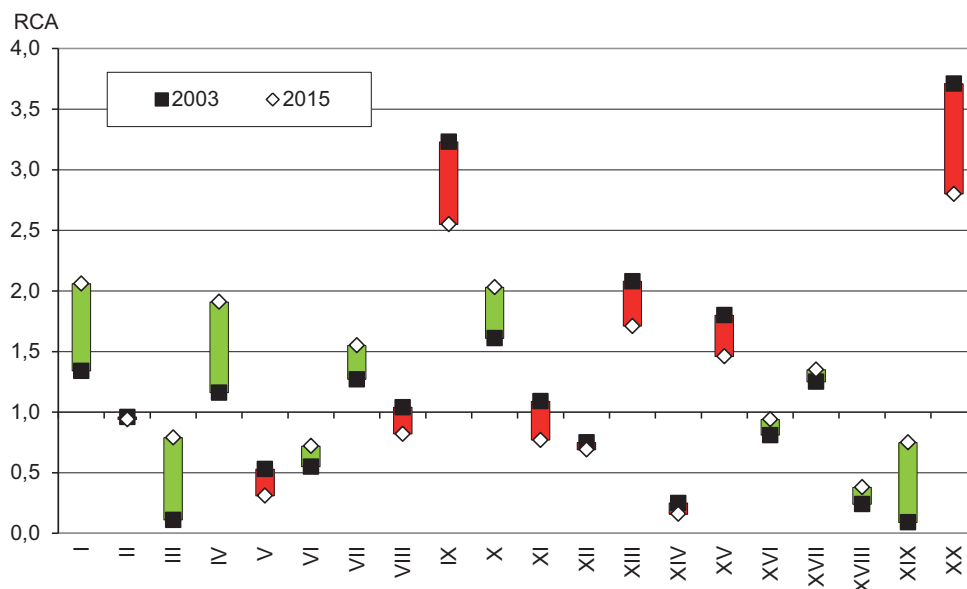
Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2015 roku wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski ogółem wyniósł 1,57, co oznacza, że udział tej grupy produktów w całkowitym polskim eksporcie był o 57% wyższy niż udział tych produktów w eksporcie wszystkich krajów świata (tabela 2.5). W porównaniu zarówno z 2003 rokiem, jak i 2008 rokiem nastąpił znaczący wzrost ujawnionych przewag komparatywnych w polskim eksporcie (w latach tych wskaźnik RCA wyniósł odpowiednio 1,10 i 1,37), co wskazuje na zdecydowaną poprawę pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku światowym. W 2015 roku, spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty rolno-spożywcze, wskaźniki RCA wyższe od 1 występowały w grupie produktów pochodzenia zwierzęcego (2,06) oraz przetworów spożywczych (1,91). Na te sekcje przypadało 10,2% eksportu Polski ogółem. W pozostałych sekcjach, a zwłaszcza w grupie tłuszczów i olejów, wskaźniki RCA były niższe od 1. W latach 2003-2015 wskaźniki RCA zwiększyły się we wszystkich grupach, z wyjątkiem produktów pochodzenia roślinnego (gdzie odnotowano minimalny spadek tego wskaźnika).

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie, mierzone wskaźnikiem RCA, w 7 z 16 sekcji HS, na które przypadało łącznie 38,3% polskiego eksportu. Były wśród nich działy o różnym znaczeniu w polskim eksporcie, zarówno o stosunkowo wysokim, jak i niskim poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie cechował takie sekcje produkcji, jak: różnorodne wyroby przemysłowe (2,80), drewno i wyroby z drewna (2,55), ścier drzewny, papier i wyroby (2,03) oraz wyroby z kamienia (1,71). Ich łączny udział w polskim eksporcie sięgał 13,4%. Spośród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik RCA poniżej 1 wystąpił tylko w przypadku wymiany handlowej maszynami i urządzeniami (0,94).

W latach 2003-2015 wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie produktów pozostałych sektorów wzrósł w 7 z 16 sekcji HS, najbardziej w przypadku broni i amunicji (o 0,65 pkt), a następnie ścieru drzewnego, papieru i wyrobów (o 0,43 pkt). W tym samym okresie znacząco zmniejszył się wskaźnik RCA w eksporcie różnorodnych wyrobów przemysłowych (o 0,91 pkt) oraz drewna i wyrobów z drewna (o 0,69 pkt) – por. tabela 2.5, wykres 2.8.

Wykres 2.8. Wskaźniki RCA w eksporcie Polski ogółem w latach 2003 i 2015 według sekcji HS

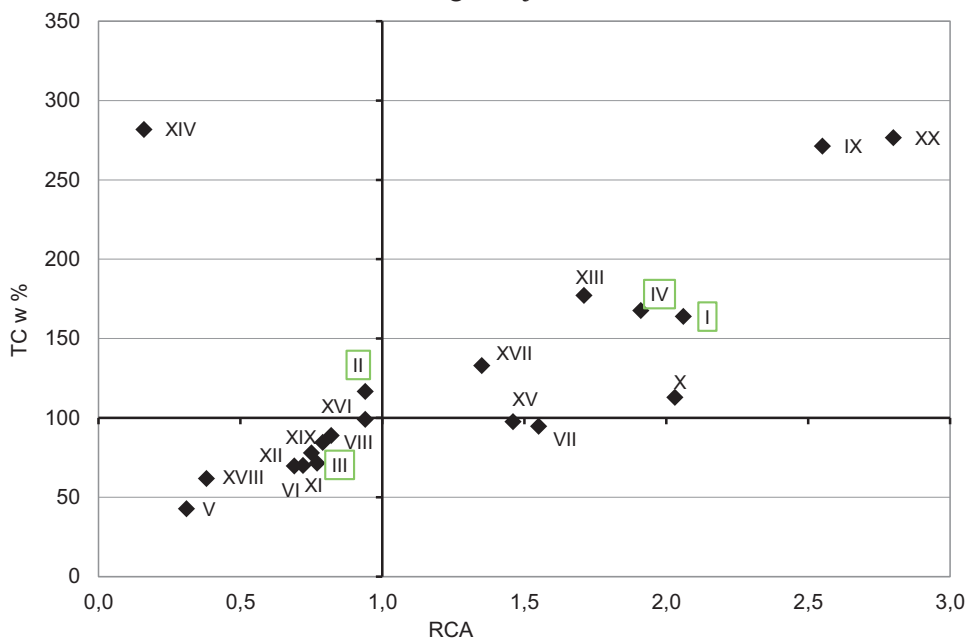


Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Według oceny na podstawie obu wskaźników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, w 2015 roku Polska posiadała wysoką pozycję konkurencyjną w handlu zagranicznym ( $TC > 100,0\%$  i  $RCA > 1$ ) następującymi grupami produktów: żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I), przetwory spożywcze (IV), drewno i wyroby z drewna (IX), ścier drzewny, papier i wyroby (X), wyroby z kamienia (XIII), sprzęt transportowy (XVII) oraz różnorodne wyroby przemysłowe (XX). Na produkty te przypadało 38,2% polskiego eksportu (w tym ponad 1/4 na produkty rolno-spożywcze). Nie posiadała natomiast takiej pozycji ( $TC < 100,0\%$  i  $RCA < 1$ ) w handlu: tłuszczami i olejami (III), produktami mineralnymi (V), produktami przemysłu chemicznego (VI), skórami i wyrobami (VIII), materiałami i wyrobami włókienniczymi (XI), obuwiem i nakryciami głowy (XII), maszynami i urządzeniami (XVI), przyrządami i aparatami optycznymi (XVIII) oraz bronią i amunicją (XIX). Udział tych produktów w polskim eksporcie wynosił 41,8%. Handel produktami z pozostałych sekcji nie pozwalał na jednoznaczny ocenę zjawiska (wykres 2.9).

Wykres 2.9. Wskaźniki TC i RCA w handlu Polski ogółem w 2015 roku według sekcji HS



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Analiza wybranych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym Polski ogółem, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, ukazuje, że w 2015 roku sekcje obejmujące produkty rolno-spożywcze w większości przypadków wyróżniały się wysokimi wartościami obu wskaźników, przy czym w analizowanym okresie wskaźniki te na ogół się poprawiły<sup>59</sup>.

<sup>59</sup> Poszczególne sekcje produkcji są jednak bardzo zróżnicowane. W każdej sekcji znajdują się działy produkcji o różnym poziomie konkurencyjności. Wskazują na to badania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskiego sektora żywnościowego prowadzone od wielu lat w IERiGŻ-PIB. Badaniami tymi objęte są produkty rolno-spożywcze należące do wszystkich działów 01-24 klasyfikacji *Harmonized System (HS)* (zob. m.in. Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 51-70; Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring i ocena konkurencyjności...*, op. cit.; Ł. Ambroziak, *Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 51-66).

Uwzględniając ponadto znaczący udział produktów żywnościowych w strukturze polskiego eksportu i wysokie dodatnie saldo, jakie jest jego udziałem, można stwierdzić, że sektor rolno-spożywczy posiada dość wysoką pozycję konkurencyjną i wyróżnia się na tle innych sektorów gospodarki.

#### **2.4.2. Handel zagraniczny Polski z państwami UE-15**

W latach 2003-2015 wskaźnik pokrycia importu eksportem w polskim handlu produktami żywnościowymi z państwami UE-15 również szybko wzrastał, ze 111,0% do 157,6%, tj. o 46,7 pkt proc. (tabela 2.6). W całym analizowanym okresie wartość eksportu znacznie przekraczała wartość importu, co oznacza trwałą nadwyżkę w obrotach handlowych żywnością z państwami „Piętnastki”. Spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty żywnościowe, import przekraczał eksport tylko w grupie tłuszczów i olejów – w 2015 roku wskaźnik TC wyniósł zaledwie 34,7%. W pozostałych sekcjach wskaźniki pokrycia importu eksportem były wysokie. W latach 2003-2015 wskaźniki TC w sekcji zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego istotnie jednak obniżyły się (aż o 189,9 pkt proc.), co związane było ze wspomnianym kryzysem na rynku żywca wieprzowego. Na sekcje o wskaźnikach TC przekraczających 100% przypadało 12,8% polskiego eksportu do państw UE-15.

W 2015 roku w handlu produktami nieżywnościowymi z państwami UE-15 Polska posiadała przewagę eksportu nad importem w 9 z 16 sekcji HS, na które przypadało łącznie aż 59,8% eksportu Polski na te rynki. Najwyższy wskaźnik TC cechował następujące sekcje: różnorodne wyroby przemysłowe (557,1%), drewno i wyroby z drewna (531,0%), metale i kamienie szlachetne (412,3%) oraz wyroby z kamienia (193,6%). Ich łączny udział w polskim eksporcie do państw „Piętnastki” sięgał 12,3%. Spośród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie do UE-15 (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik TC powyżej 100% charakteryzował tylko handel pierwszymi dwoma grupami produktów (wyniósł odpowiednio 136,7 i 135,2%).

W latach 2003-2015 wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami pozostałych sektorów z państwami UE-15 wzrósł w 15 z 16 sekcji HS, najbardziej w przypadku drewna i wyrobów z drewna (o 143,4 pkt proc.), różnorodnych wyrobów przemysłowych (o 140,2 pkt proc.) oraz wyrobów z kamienia (o 108,4 pkt proc.). Wskaźnik TC zmniejszył się jedynie w handlu produktami mineralnymi (o 91,1 pkt proc.) – por. tabela 2.6, wykres 2.10.

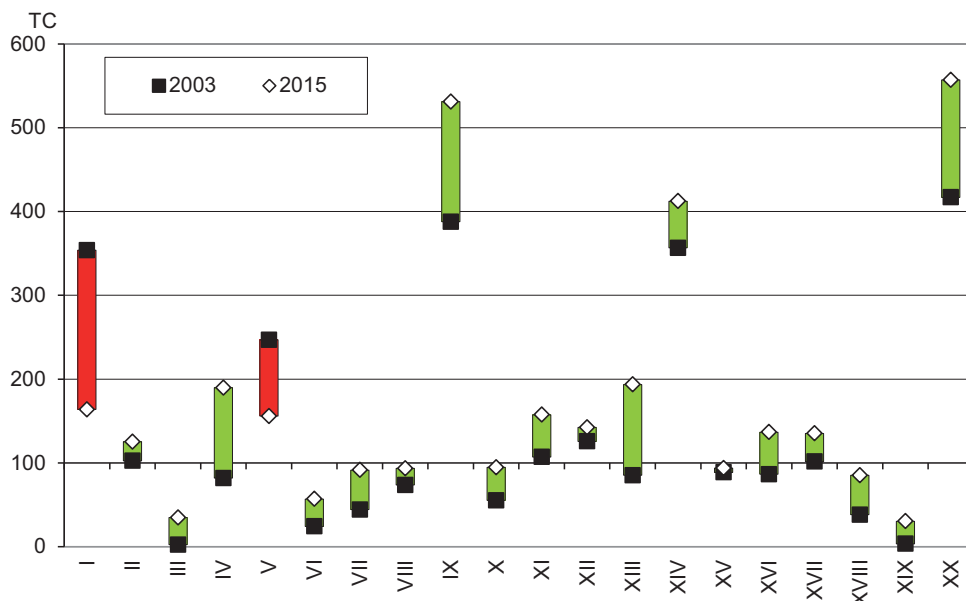
Tabela 2.6. Wskaźniki pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie Polski do państw UE-15 w latach 2003-2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Wskaźnik TC					Wskaźnik RCA				
	w proc.					zmiana w latach 2003-2015 w pkt proc.				
	2003	2008	2014	2015		2003	2008	2014	2015	zmiana w latach 2003-2015 w pkt
<b>Ogółem</b>	<b>88,8</b>	<b>95,2</b>	<b>121,4</b>	<b>126,7</b>	<b>37,9</b>	×	×	×	×	×
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	<b>111,0</b>	<b>111,6</b>	<b>145,3</b>	<b>157,6</b>	<b>46,7</b>	<b>0,68</b>	<b>1,08</b>	<b>1,27</b>	<b>1,26</b>	<b>0,58</b>
I. Żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego	353,8	157,6	143,3	163,8	-189,9	0,85	1,61	1,63	1,65	0,80
II. Produkty pochodzenia roślinnego	102,4	77,7	122,0	125,3	22,9	0,79	0,74	0,85	0,80	0,02
III. Tłuszcze i oleje	2,4	43,0	39,9	34,7	32,3	0,04	0,49	0,41	0,36	0,32
IV. Przetwory spożywcze	81,8	113,9	177,7	189,7	107,9	0,55	1,04	1,42	1,44	0,88
<b>Pozostałe produkty</b>	<b>87,7</b>	<b>93,8</b>	<b>118,5</b>	<b>123,1</b>	<b>35,4</b>	<b>1,03</b>	<b>0,99</b>	<b>0,97</b>	<b>0,97</b>	<b>-0,06</b>
V. Produkty mineralne	246,9	84,4	193,2	155,8	-91,1	0,67	0,27	0,28	0,30	-0,37
VI. Produkty przemysłu chemicznego	24,2	35,5	55,8	56,9	32,6	0,31	0,43	0,52	0,47	0,16
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	44,2	61,4	83,0	91,5	47,3	1,05	1,30	1,50	1,47	0,41
VIII. Skóry i wyroby	73,6	69,0	77,0	93,5	19,9	1,59	0,72	0,55	0,63	-0,96
IX. Drewno i wyroby z drewna	387,7	251,1	443,9	531,0	143,4	3,32	2,60	2,72	2,58	-0,73
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	55,3	58,9	85,5	94,6	39,3	1,04	1,05	1,53	1,62	0,58
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	107,1	101,0	140,2	157,4	50,3	1,38	0,84	0,80	0,81	-0,57
XII. Obuwie, nakrycia głowy	125,7	97,1	139,6	142,3	16,7	0,54	0,30	0,35	0,46	-0,09
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	85,2	103,9	182,1	193,6	108,4	1,60	1,57	1,83	1,66	0,07
XIV. Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	356,5	236,3	465,9	412,3	55,9	0,36	0,40	0,35	0,30	-0,06
XV. Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	88,7	92,0	93,8	93,8	5,1	1,60	1,36	1,32	1,22	-0,38
XVI. Maszynny i urządzenia	86,4	108,0	134,8	136,7	50,3	1,06	1,26	1,25	1,26	0,20
XVII. Sprzęt transportowy	101,6	115,2	130,3	135,2	33,6	1,22	1,57	1,30	1,15	-0,07
XVIII. Przystroje i aparaty optyczne	38,1	45,5	71,3	85,2	47,1	0,23	0,32	0,33	0,37	0,14
XIX. Broń i amunicja	3,5	0,7	110,3	30,4	26,9	0,02	0,01	0,42	0,19	0,18
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	416,9	423,0	571,2	557,1	140,2	3,74	2,89	3,11	2,88	-0,87
Inne (Sekcja XXI + pozostałe)	39,3	66,5	0,4	0,6	-38,6	0,00	0,36	0,00	0,00	0,00

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.



Wykres 2.10. Wskaźniki TC w handlu Polski z państwami UE-15 w latach 2003 i 2015 według sekcji HS (w proc.)



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

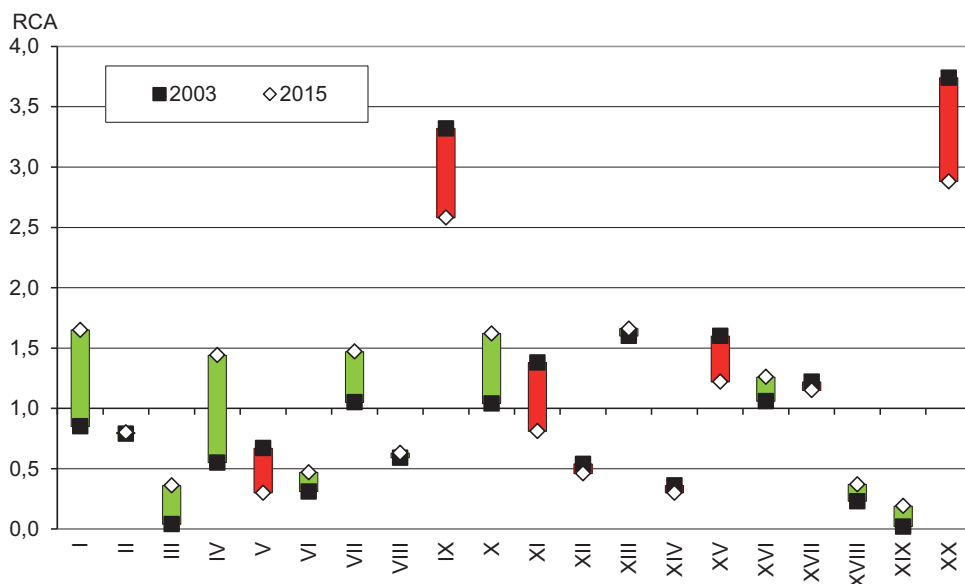
W 2015 roku wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski do państw UE-15 wyniósł 1,26, co oznacza, że udział tej grupy produktów w polskim eksporcie do UE-15 był o 26% wyższy niż udział tych produktów w światowym eksporcie na ten rynek (tabela 2.6). W porównaniu z 2003 rokiem (kiedy wskaźnik ten wyniósł 0,68, a zatem Polska nie miała przewag komparatywnych w eksporcie żywności do UE-15), jak i z 2008 rokiem (kiedy wskaźnik ten wyniósł 1,08, czyli przewagi te były dość niskie), nastąpiła zdecydowana poprawa pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku państw „Piętnastki”. W 2015 roku, spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty rolno-spożywcze, wskaźniki RCA wyższe od 1 cechowały produkty pochodzenia zwierzęcego (1,65) oraz przetwory spożywcze (1,44). Na te sekcje produktów przypadało 10,5% eksportu Polski do państw UE-15. W latach 2003-2015 wskaźniki RCA zwiększyły się we wszystkich grupach obejmujących produkty rolno-spożywcze.

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie do państw UE-15 w 8 z 16 sekcji HS, na które łącznie przypadało aż 71,5% polskiego eksportu do tych państw.

Były wśród nich działy o bardzo różnym znaczeniu w polskim eksporcie, wysokim i niskim poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik RCA w eksporcie do państw UE-15 cechował następujące sekcje produkcji: różnorodne wyroby przemysłowe (2,88), drewno i wyroby z drewna (2,58), wyroby z kamienia (1,66) oraz ścier drzewny, papier i wyroby (1,62), czyli te same grupy produktów, co w eksporcie Polski ogółem. Ich łączny udział w polskim eksporcie do państw „Piętnastki” sięgał 15,0%. We wszystkich trzech sekcjach o najwyższym udziale w polskim eksporcie do państw UE-15 (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieślachetne i wyroby) wskaźnik RCA kształtował się powyżej 1.

W analizowanym okresie wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie produktów nieżywnościowych do UE-15 wzrósł w 7 z 16 sekcji HS, najwięcej w przypadku ścieru drzewnego, papieru i wyrobów (o 0,58 pkt) oraz tworzyw sztucznych i wyrobów (o 0,41 pkt). Istotnie zmniejszył się natomiast wskaźnik RCA w eksporcie skór i wyrobów (o 0,96 pkt) oraz różnorodnych wyrobów przemysłowych (o 0,87 pkt) – por. tabela 2.6, wykres 2.11.

Wykres 2.11. Wskaźniki RCA w eksporcie Polski do państw UE-15 w latach 2003 i 2015 według sekcji HS

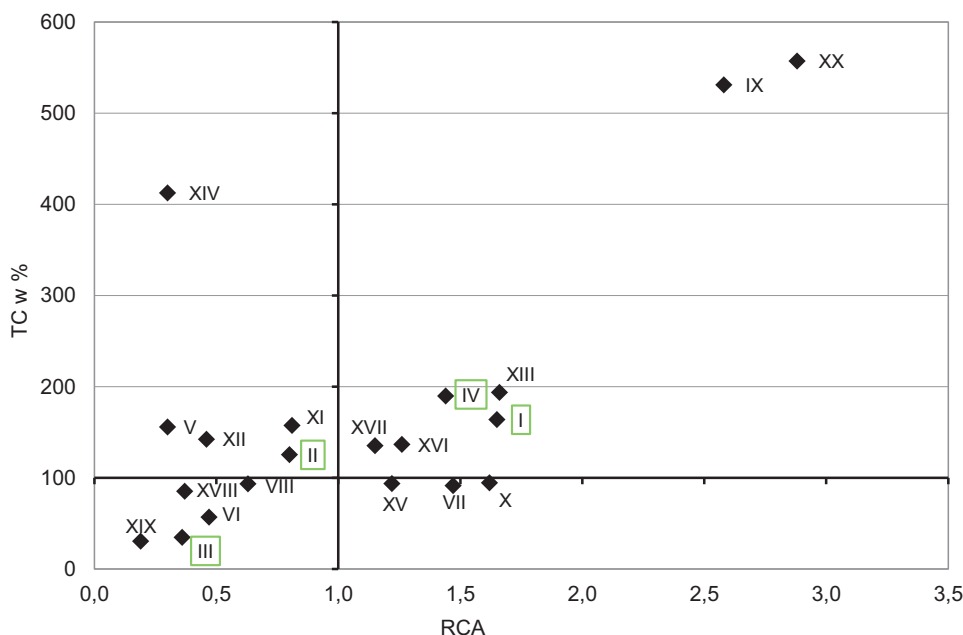


Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Ocena na podstawie obu wskaźników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, wskazuje, że w 2015 roku Polska posiadała wysoką pozycję konkurencyjną w handlu zagranicznym z państwami UE-15 (TC > 100,0% i RCA > 1) następującymi grupami produktów: żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I), przetwory spożywcze (IV), drewno i wyroby z drewna (IX), wyroby z kamienia (XIII), maszyny i urządzenia (XVI), sprzęt transportowy (XVII) oraz różnorodne wyroby przemysłowe (XX). Na produkty te przypadało 62,4% polskiego eksportu do państw UE-15 (w tym prawie 17% na produkty rolno-spożywcze). Nie posiadała natomiast takiej pozycji (TC < 100,0% i RCA < 1) w handlu: tłuszczami i olejami (III), produktami przemysłu chemicznego (VI), skórami i wyrobami (VIII), przyrządami i aparatami optycznymi (XVIII) oraz bronią i amunicją (XIX). Udział tych produktów w polskim eksporcie do państw „Piętnastki” wynosił 7,8%. Handel pozostałymi produktami nie dawał podstaw do jednoznacznej oceny zjawiska (wykres 2.12).

Wykres 2.12. Wskaźniki TC i RCA w handlu Polski z państwami UE-15 w 2015 roku według sekcji HS



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Z analizy wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA wynika, że w handlu zagranicznym z państwami UE-15 Polska posiada dość znaczącą pozycję konkurencyjną w zakresie produktów rolno-spożywczych. W okresie członkostwa Polski w UE wskazania obu wskaźników dla poszczególnych sekcji obejmujących produkty rolno-spożywcze znacząco się poprawiły i wyróżniały się na tle większości innych sektorów.

### **2.4.3. Handel zagraniczny Polski z państwami UE-13**

Okres przynależności Polski do UE zaznaczył się dynamicznym rozwojem handlu produktami rolno-spożywczymi z nowymi państwami członkowskimi. Poprawiła się także pozycja konkurencyjna polskich producentów żywności na rynku państw UE-13. Wskaźnik pokrycia importu eksportem w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi z państwami UE-13 zwiększył się ze 187,2% w 2003 roku aż do 325,8% w 2015 roku, tj. o 138,6 pkt proc. (tabela 2.7). W całym analizowanym okresie i we wszystkich czterech sekcjach HS obejmujących produkty żywnościowe wartość eksportu znacznie przekraczała wartość importu, co oznacza trwałą nadwyżkę w obrotach handlowych żywnością z tymi państwami. Na sekcje te w ostatnim roku przypadało 15,7% polskiego eksportu do państw UE-13.

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów z państwami UE-13 Polska posiadała przewagę eksportu nad importem w 15 z 16 sekcji HS, na które przypadało łącznie aż 84,1% eksportu Polski na te rynki. Najwyższy wskaźnik TC cechował następujące sekcje: produkty mineralne (272,5%), różnorodne wyroby przemysłowe (271,7%), obuwiu i nakrycia głowy (257,1%), wyroby z kamienia (244,0%) oraz drewno i wyroby z drewna (189,3%). Ich łączny udział w polskim eksporcie do nowych państw członkowskich wynosił 16,0%. Wszystkie trzy sekcje o najwyższym udziale w eksporcie Polski do UE-13 (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) charakteryzowały się wysokimi wskaźnikami TC.

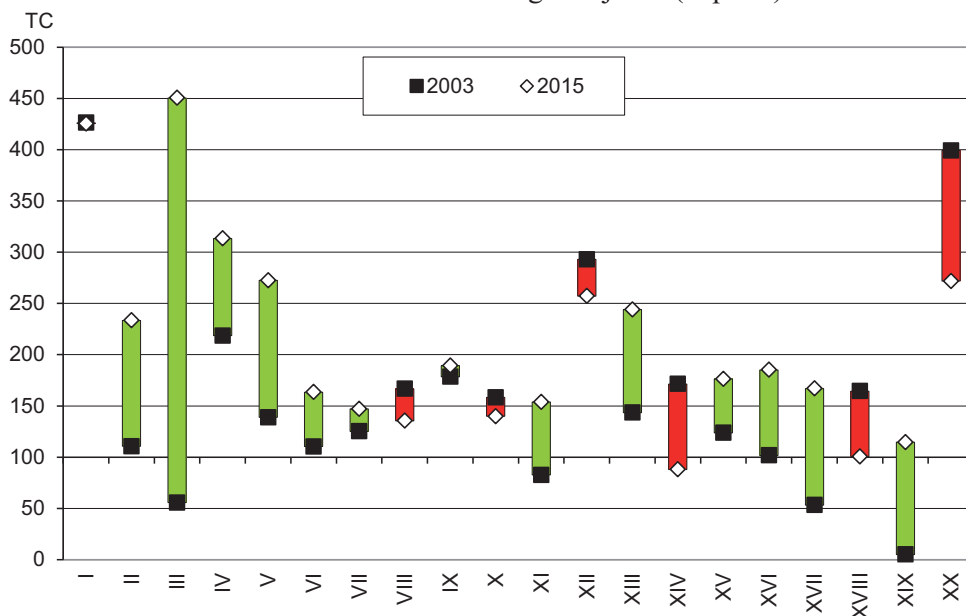
W latach 2003-2015 wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami pozostałych sektorów z państwami UE-13 wzrósł w 10 z 16 sekcji HS, najbardziej w przypadku produktów mineralnych (o 133,6 pkt proc.), sprzętu transportowego (o 113,7 pkt proc.), broni i amunicji (o 109,5 pkt proc.) oraz wyrobów z kamienia (o 100,5 pkt proc.). Wskaźnik TC znacząco zmniejszył się w handlu różnorodnymi wyrobami przemysłowymi (o 127,4 pkt proc.) oraz metalami i kamieniami szlachetnymi (o 83,3 pkt proc.) – por. tabela 2.7, wykres 2.13.

Tabela 2.7. Wskaźniki pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie Polski do państw UE-13 w latach 2003-2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Wskaźnik TC					Wskaźnik RCA				
	w proc.					zmiana w latach 2003-2015 w pkt proc.				
	2003	2008	2014	2015		2003	2008	2014	2015	zmiana w latach 2003-2015 w pkt
<b>Ogółem</b>	122,7	146,8	180,9	192,3	69,7	x	x	x	x	x
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	187,2	247,4	303,2	325,8	138,6	1,99	1,97	1,74	1,79	-0,20
I. Żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego	426,2	562,0	411,8	425,4	-0,8	1,84	2,31	2,05	2,04	0,20
II. Produkty pochodzenia roślinnego	110,6	82,1	173,7	233,4	122,7	1,57	1,08	0,90	1,19	-0,38
III. Tłuszcze i oleje	55,7	369,9	279,8	450,5	394,8	0,56	1,79	2,65	2,95	2,39
IV. Przetwory spożywcze	218,5	324,4	315,3	313,3	94,8	2,40	2,36	1,91	1,89	-0,51
<b>Pozostałe produkty</b>	117,5	138,1	168,9	178,7	61,2	0,94	0,93	0,93	0,92	-0,02
V. Produkty mineralne	138,8	134,1	167,6	272,5	133,6	1,07	0,72	0,52	0,73	-0,34
VI. Produkty przemysłu chemicznego	110,4	117,1	145,2	163,5	53,1	1,17	1,00	0,98	0,89	-0,27
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	125,3	126,1	138,5	147,1	21,8	1,35	1,37	1,16	1,14	-0,22
VIII. Skóry i wyroby	166,7	110,5	157,6	135,5	-31,2	0,53	0,51	0,65	0,67	0,13
IX. Drewno i wyroby z drewna	178,5	122,8	159,6	189,3	10,8	2,78	1,68	1,86	1,79	-0,98
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	158,4	162,0	163,4	139,8	-18,6	1,88	1,45	1,48	1,34	-0,54
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	82,7	176,0	181,7	153,9	71,2	0,42	0,70	0,69	0,74	0,32
XII. Obuwie, nakrycia głowy	293,0	233,2	323,3	257,1	-55,9	1,01	0,49	0,77	0,96	-0,05
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	143,5	174,0	250,6	244,0	100,5	1,92	1,89	1,88	1,75	-0,17
XIV. Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	171,4	136,8	147,7	88,0	-83,3	0,21	0,36	0,40	0,46	0,24
XV. Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	123,8	121,7	165,6	176,3	52,6	1,81	1,48	1,51	1,46	-0,35
XVI. Maszyny i urządzenia	101,8	128,3	206,5	185,2	83,3	0,60	0,71	0,85	0,75	0,15
XVII. Sprzęt transportowy	53,3	152,9	141,5	167,0	113,7	0,50	0,85	0,97	0,99	0,49
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	164,4	84,9	87,7	100,6	-63,8	0,32	0,14	0,23	0,25	-0,07
XIX. Broni i amunicja	5,1	3,5	42,5	114,6	109,5	0,11	0,03	0,83	1,26	1,15
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	399,1	295,2	263,4	271,7	-127,4	3,42	2,78	1,99	2,03	-1,39
Inne (Sekcja XXI + pozostałe)	61,4	188,2	0,1	37,4	-24,1	0,00	0,44	0,00	0,00	0,00

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wykres 2.13. Wskaźniki TC w handlu Polski z państwami UE-13 w latach 2003 i 2015 według sekcji HS (w proc.)



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

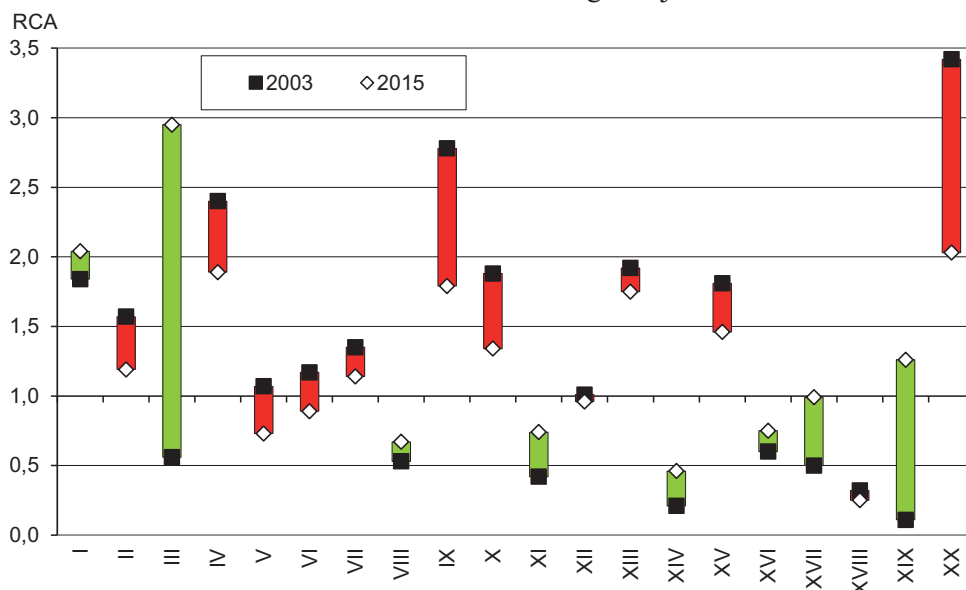
W 2015 roku wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski do państw UE-13 wyniósł 1,79, co oznacza, że udział tej grupy produktów w polskim eksporcie do tej grupy państw był wyższy o 79% niż udział tych produktów w światowym eksporcie na ten rynek (tabela 2.7). Mimo iż wartość tego wskaźnika w porównaniu z 2003 rokiem, jak również z 2008 rokiem, uległa niewielkiemu obniżeniu (wskaźniki te wyniosły w tych latach odpowiednio 1,99 i 1,97), jego poziom uznać można w dalszym ciągu za wysoki. W 2015 roku wszystkie cztery sekcje HS obejmujące produkty żywnościowe charakteryzowały się wskaźnikami RCA wyższymi od 1, co potwierdza wysoką pozycję konkurencyjną ich producentów.

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie do państw UE-13 w 7 z 16 sekcji HS, na które łącznie przypadało 32,6% polskiego eksportu do tych państw. Były wśród nich działy o różnym znaczeniu w eksporcie i różnym poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik RCA w eksporcie do państw UE-13 cechował następujące sekcje produkcji: różnorodne wyroby przemysłowe (2,03), drewno i wyroby z drewna (1,79), wyroby z kamienia (1,75)

oraz metale nieszlachetne (1,46), czyli w pierwszych trzech przypadkach te same grupy produktów, co w eksporcie Polski do państw UE-15. Spośród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie do UE-13 (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik RCA powyżej 1 charakteryzował tylko handel ostatnią grupą produktów.

W analizowanym okresie wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie produktów nieżywnościowych do UE-13 wzrósł w 6 z 16 sekcji HS, najczęściej w przypadku broni i amunicji (o 1,15 pkt) oraz sprzętu transportowego (o 0,49 pkt). Znacząco zmniejszył się natomiast wskaźnik RCA w eksporcie różnorodnych wyrobów przemysłowych (o 1,39 pkt) oraz drewna i wyrobów z drewna (o 0,98 pkt) – por. tabela 2.7, wykres 2.14.

Wykres 2.14. Wskaźniki RCA w eksporcie Polski do państw UE-13 w latach 2003 i 2015 według sekcji HS



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

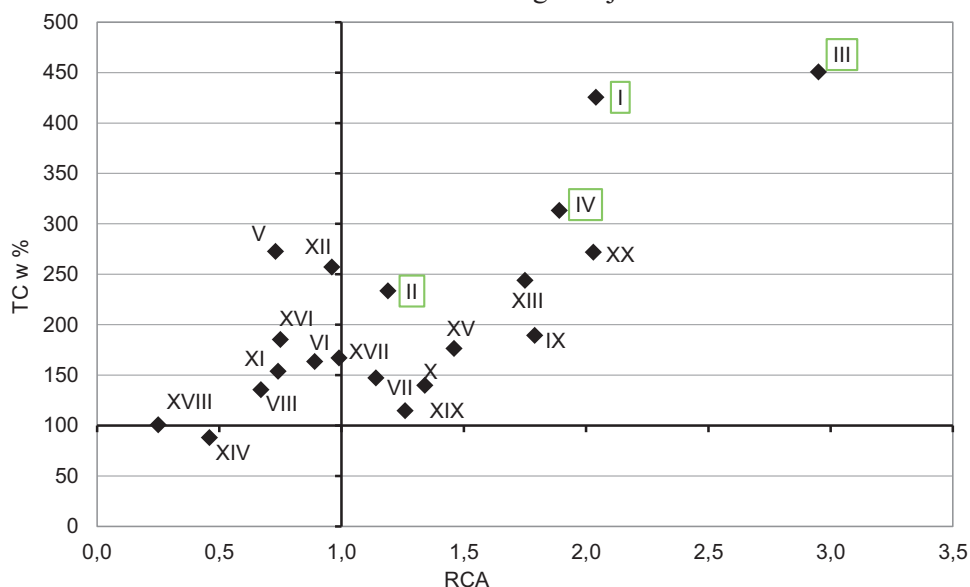
Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Ocena na podstawie obu wskaźników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, wskazuje, że w 2015 roku Polska posiadała wysoką pozycję konkurencyjną w handlu zagranicznym z państwami UE-13 (TC > 100,0% i RCA > 1) następującymi grupami produktów: żywiec i produkty pochodzenia zwierzę-



cego (I), produkty pochodzenia roślinnego (II), tłuszcze i oleje (III), przetwory spożywcze (IV), tworzywa sztuczne i wyroby (VII), drewno i wyroby z drewna (IX), ścier drzewny, papier i wyroby (X), wyroby z kamienia (XIII), metale nieszlachetne (XV), broń i amunicja (XIX) oraz różnorodne wyroby przemysłowe (XX). Na produkty te przypadało 48,3% polskiego eksportu do Państw UE-13 (w tym prawie 1/3 na produkty rolno-spożywcze). Nie posiadała natomiast takiej pozycji ( $TC < 100,0\%$  i  $RCA < 1$ ) tylko w handlu metalami i kamieniami szlachetnymi (XIV). Handel pozostałymi produktami nie dawał podstaw do jednoznacznej oceny zjawiska (wykres 2.15).

Wykres 2.15. Wskaźniki TC i RCA w handlu Polski z państwami UE-13 w 2015 roku według sekcji HS



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Z analizy wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA wynika, że w handlu zagranicznym z państwami UE-13 Polska posiada bardzo wysoką pozycję konkurencyjną w zakresie produktów rolno-spożywczych. Świadczą o tym oba analizowane wskaźniki, których poziom dla poszczególnych sekcji obejmujących produkty rolno-spożywcze na tle większości innych sektorów gospodarki znacząco się wyróżniał.

#### 2.4.4. Handel zagraniczny Polski z krajami spoza UE

W polskim handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami spoza UE wskaźnik pokrycia importu eksportem w całym analizowanym okresie kształtował się poniżej 100% (tabela 2.8). Wartość importu przekraczała wartość eksportu, co oznacza trwały deficyt w obrotach handlowych żywnością Polski z krajami pozaunijnymi. Sytuacja ta miała miejsce we wszystkich czterech sekcjach HS obejmujących produkty żywnościowe (jedynie w grupie produktów pochodzenia zwierzęcego w niektórych latach osiągnięto niewielką nadwyżkę obrotów).

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów z krajami spoza UE Polska posiadała przewagę eksportu nad importem tylko w 4 z 16 sekcji HS, na które przypadało 24,7% eksportu Polski na te rynki. Najwyższy wskaźnik TC cechował następujące sekcje: metale i kamienie szlachetne (212,1%) oraz ścier drzewny, papier i wyroby (195,0%). Z trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie do krajów spoza UE, tylko handel sprzętem transportowym charakteryzował się wskaźnikiem TC powyżej 100% (117,1%).

W latach 2003-2015 wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami nieżywnościowymi z krajami spoza UE wzrósł w 7 z 16 sekcji HS, najwięcej w przypadku skór i wyrobów (o 63,2 pkt proc.), broni i amunicji (o 37,0 pkt proc.) oraz sprzętu transportowego (o 30,0 pkt proc.). Wskaźnik TC zmniejszył się najbardziej w handlu metalami i kamieniami szlachetnymi (o 142,5 pkt proc.) oraz drewnem i wyrobami z drewna (o 137,5 pkt proc.) – por. tabela 2.8, wykres 2.16.

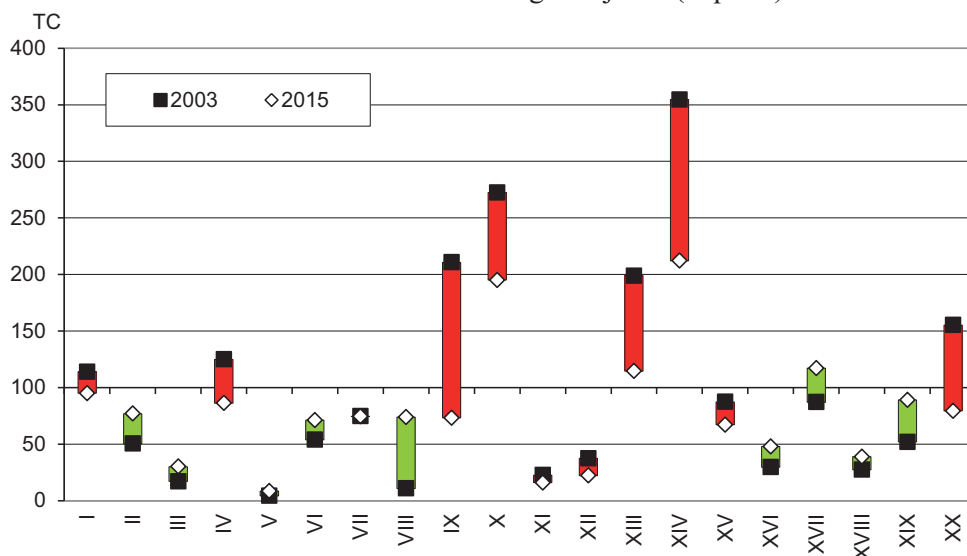
Wprost przeciwnie niż wskaźnik pokrycia importu eksportem TC, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski do krajów spoza UE w całym analizowanym okresie kształtował się korzystnie. W 2015 roku wyniósł on 1,51, co oznacza, że udział tej grupy produktów w polskim eksporcie do krajów spoza UE był o 51% wyższy niż udział tych produktów w światowym eksporcie na ten rynek (tabela 2.8). Co prawda poziom tego wskaźnika w porównaniu z 2003 rokiem (2,17) obniżył się, ale był znacznie wyższy od odnotowanego w 2008 roku (1,32). W latach 2003-2015 Polska posiadała zatem przewagi komparatywne w eksporcie żywności do krajów spoza UE. W 2015 roku trzy sekcje HS obejmujące produkty rolno-spożywcze (z wyjątkiem tłuszczów i olejów) charakteryzowały się wskaźnikami RCA wyższymi od 1, ale w analizowanym okresie wskaźniki te we wszystkich przypadkach zmniejszyły się (najbardziej w grupie żywca i produktów pochodzenia zwierzęcego – o 1,28 pkt). Na produkty żywnościowe przypadało 11,4% eksportu Polski do krajów spoza UE.

Tabela 2.8. Wskaźniki pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych RCA w eksporcie Polski do krajów spoza UE w latach 2003-2015 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS	Wskaźnik TC					Wskaźnik RCA				
	w proc.					zmiana w latach 2003-2015 w pkt proc.				
	2003	2008	2014	2015	2015	2003	2008	2014	2015	zmiana w latach 2003-2015 w pkt
<b>Ogółem</b>	<b>45,3</b>	<b>46,9</b>	<b>55,0</b>	<b>52,9</b>	<b>7,6</b>	×	×	×	×	×
<b>Produkty rolno-spożywcze</b>	<b>92,1</b>	<b>70,1</b>	<b>98,7</b>	<b>84,7</b>	<b>-7,4</b>	<b>2,17</b>	<b>1,32</b>	<b>1,62</b>	<b>1,51</b>	<b>-0,66</b>
I. Żywnice i produkty pochodzenia zwierzęcego	113,9	93,6	113,9	94,9	-18,9	3,08	1,82	2,01	1,80	-1,28
II. Produkty pochodzenia roślinnego	50,5	39,2	97,1	76,9	26,4	1,35	0,70	1,33	1,14	-0,20
III. Tłuszcze i oleje	17,1	5,4	22,1	30,1	13,0	0,17	0,06	0,10	0,15	-0,02
IV. Przetwory spożywcze	124,9	91,3	94,3	86,2	-38,7	2,62	1,92	1,95	1,88	-0,74
<b>Pozostałe produkty</b>	<b>41,7</b>	<b>45,5</b>	<b>51,8</b>	<b>50,5</b>	<b>8,8</b>	<b>0,92</b>	<b>0,98</b>	<b>0,95</b>	<b>0,96</b>	<b>0,04</b>
V. Produkty mineralne	4,3	6,9	9,2	8,5	4,2	0,26	0,19	0,22	0,22	-0,04
VI. Produkty przemysłu chemicznego	53,9	75,6	74,9	71,2	17,3	1,00	1,09	1,14	1,03	0,03
VII. Tworzywa sztuczne i wyroby	74,7	89,9	85,0	74,6	-0,1	1,35	1,56	1,43	1,34	-0,01
VIII. Skóry i wyroby	10,8	16,1	73,4	73,9	63,2	0,23	0,37	1,49	1,44	1,21
IX. Drewno i wyroby z drewna	210,7	122,4	93,3	73,2	-137,5	2,67	2,49	1,64	1,47	-1,20
X. Ścier drzewny, papier i wyroby	272,4	259,7	238,9	195,0	-77,4	2,72	2,86	2,71	2,41	-0,31
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	22,6	21,2	18,5	15,9	-6,8	0,56	0,57	0,52	0,51	-0,05
XII. Obuwie, nakrycia głowy	37,4	29,1	30,6	22,1	-15,3	1,11	0,98	1,02	0,79	-0,31
XIII. Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	198,8	128,5	135,5	114,5	-84,2	3,15	2,84	1,94	1,60	-1,56
XIV. Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	354,6	62,7	193,1	212,1	-142,5	0,33	0,10	0,13	0,19	-0,14
XV. Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	87,3	81,7	79,4	67,1	-20,2	1,75	1,59	1,51	1,41	-0,34
XVI. Maszyny i urządzenia	29,6	44,5	54,7	47,8	18,2	0,52	0,88	1,01	0,92	0,40
XVII. Sprzęt sportowy	87,1	130,5	130,1	117,1	30,0	1,61	2,19	1,89	1,85	0,23
XVIII. Przyrządy i aparaty optyczne	27,4	11,8	37,3	38,8	11,4	0,37	0,31	0,51	0,57	0,20
XIX. Broń i amunicja	51,9	62,4	43,2	89,0	37,0	0,39	1,96	0,98	2,16	1,77
XX. Różnorodne wyroby przemysłowe	155,3	100,6	89,1	79,3	-75,9	2,78	2,31	2,26	2,04	-0,73
Inne (Sekcja XXI + pozostałe)	52,6	1,0	3,2	5,5	-47,1	0,06	0,05	0,06	0,10	0,04

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wykres 2.16. Wskaźniki TC w handlu Polski z krajami spoza UE w latach 2003 i 2015 według sekcji HS (w proc.)



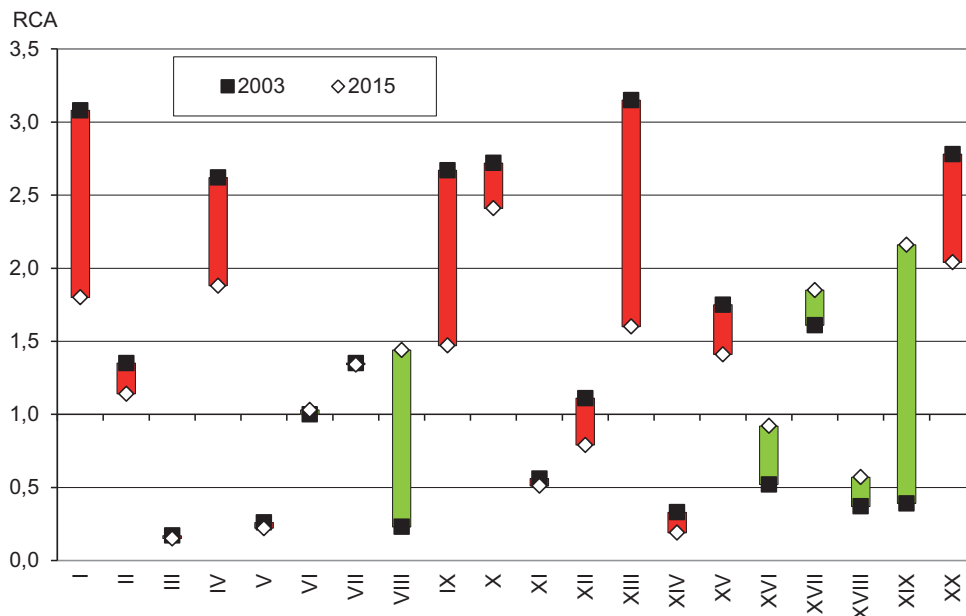
Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2015 roku w handlu produktami pozostałych sektorów Polska posiadała ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie do krajów spoza UE w 10 z 16 sekcji HS, na które łącznie przypadało 53,1% polskiego eksportu do tych krajów. Były wśród nich działy o różnym znaczeniu w polskim eksporcie i poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik RCA w eksporcie do krajów spoza UE cechował następujące sekcje produkcji: ścier drzewny, papier i wyroby (2,41), broń i amunicja (2,16), różnorodne wyroby przemysłowe (2,04), sprzęt transportowy (1,85) oraz wyroby z kamienia (1,60). Ich łączny udział w polskim eksporcie do krajów spoza UE sięgał 28,5%. Spośród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie do krajów spoza UE (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik RCA powyżej 1 dotyczył tylko handlu dwiema ostatnimi grupami produktów.

W latach 2003-2015 wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie produktów pozostałych sektorów do krajów spoza UE wzrósł w 6 z 16 sekcji HS, najwięcej w przypadku broni i amunicji (1,77 pkt) oraz skór i wyrobów (o 1,21 pkt). Zmniejszył się znacząco wskaźnik RCA w eksporcie wyrobów z kamienia (o 1,56 pkt) oraz drewna i wyrobów z drewna (o 1,20 pkt) – por. tabela 2.8, wykres 2.17.

Wykres 2.17. Wskaźniki RCA w eksporcie Polski do krajów spoza UE w latach 2003 i 2015 według sekcji HS

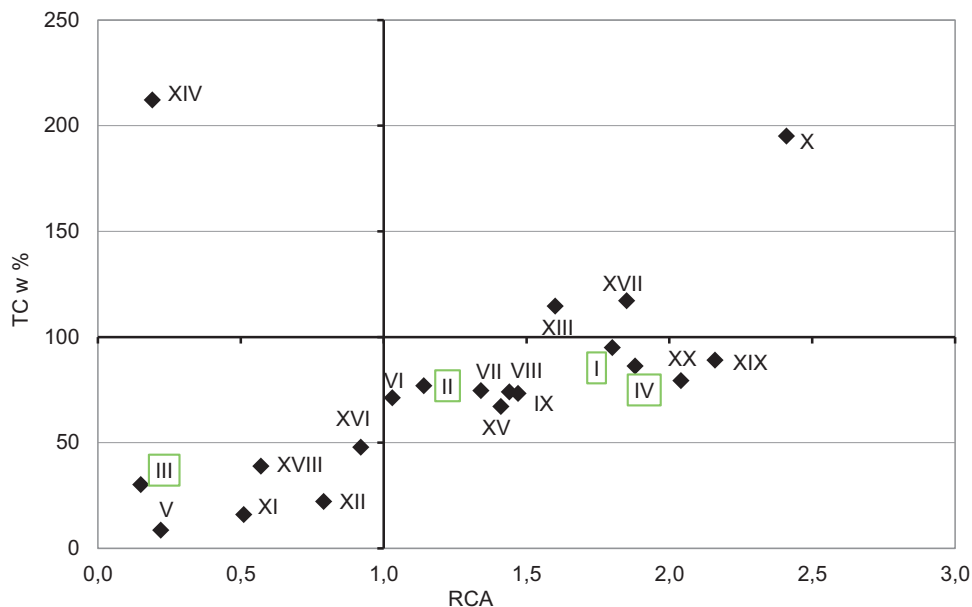


Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Ocena dokonana na podstawie obu wskaźników, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, wskazuje, że w 2015 roku Polska posiadała wysoką pozycję konkurencyjną w handlu zagranicznym z krajami spoza UE ( $TC > 100,0\%$  i  $RCA > 1$ ) jedynie trzema grupami produktów, tj.: ścierem drzewnym, papierem i wyrobami (X), wyrobami z kamienia (XIII) oraz sprzętem transportowym (XVII). Na produkty te przypadało 23,9% polskiego eksportu do krajów spoza UE. Nie posiadała natomiast takiej pozycji ( $TC < 100,0\%$  i  $RCA < 1$ ) w handlu: tłuszczami i olejami (III), produktami mineralnymi (V), materiałami i wyrobami włókienniczymi (XI), obuwem i nakryciami głowy (XII), maszynami i urządzeniami (XVI) oraz przyrządami i aparatami optycznymi (XVIII). Udział tych produktów w polskim eksporcie poza UE wyniósł 34,5%. Handel pozostałymi towarami, w tym większością produktów rolno-spożywczych, nie pozwalał na jednoznaczną ocenę zjawiska (wykres 2.18).

Wykres 2.18. Wskaźniki TC i RCA w handlu Polski z krajami spoza UE w 2015 roku według sekcji HS



Uwaga: Opis sekcji jak w tabelach 2.1-2.8.

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Przeprowadzona analiza wybranych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym Polski z krajami spoza UE, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem TC oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie RCA, nie pozwala uznać sekcji obejmujących produkty rolno-spożywcze za konkurencyjne wobec innych sektorów gospodarki.

## 2.5. Podsumowanie

W latach 2003-2015 wartość obrotów handlowych Polski produktami rolno-spożywczymi wzrosła ponad pięciokrotnie, sięgając w 2015 roku blisko 43 mld USD. W tym samym okresie eksport żywności zwiększył się prawie sześciokrotnie – do 25,6 mld USD, a jej import wzrósł blisko czteroipółkrotnie – do 17,1 mld USD. Sektor rolno-spożywczy był jednym z niewielu sektorów gospodarki narodowej o dodatnim saldzie wymiany handlowej. Nadwyżka Polski w handlu żywnością, wobec deficytu w handlu produktami nieżywnościowymi, korzystnie wpływała na krajowy bilans handlowy. Jej poziom sprawiał jednak, że w większości lat nie miała decydującego wpływu na kierunek zmian tego salda. Dopiero w 2015 roku nadwyżka w handlu żywnością (8,5 mld USD) pokryła,

wyraźnie niższy w tym roku, deficyt w handlu produktami pozostałych sektorów (-3,8 mld USD) i saldo handlu zagranicznego Polski ogółem po raz pierwszy osiągnęło wartość dodatnią. Najważniejszymi partnerami Polski zarówno w handlu żywnością, jak i w handlu zagranicznym ogółem od lat pozostają państwa członkowskie Unii Europejskiej.

Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami poszczególnych sektorów gospodarki zarówno na rynku światowym, jak i na rynkach państw UE-15, UE-13 i krajów spoza UE, oparta na analizie dwóch wskaźników konkurencyjności, ukazuje bardzo zróżnicowaną sytuację w układzie towarowym. Jednocześnie z analizy tej wynika, że w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej w bardzo wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników, co umożliwiło nierzadko osiągnięcie przewag komparatywnych przez polskich producentów na rynkach zagranicznych. Zmiany te wskazują na wyraźny postęp, jaki dokonał się w całej polskiej gospodarce.

Liczba grup produktów (sekcji HS), w których Polska miała przewagi komparatywne na rynku światowym (zgodnie ze wskazaniem obu analizowanych mierników) zwiększyła się w latach 2003-2015 z pięciu do siedmiu (dwie grupy nieprzerwanie stanowiły produkty żywnościowe – produkty pochodzenia zwierzęcego oraz przetwory spożywcze). W 2015 roku eksport tych grup produktów stanowił 38,2% eksportu Polski ogółem, tj. o 18 pkt proc. więcej niż w 2003 roku. Pozycja konkurencyjna polskich producentów bardziej znacząco poprawiła się w handlu z krajami „Piętnastki”. W badanym okresie liczba konkurencyjnych grup produktów (według wskazań obu mierników) zwiększyła się z czterech do siedmiu, a ich udział w eksporcie – z 39% w 2003 roku aż do ponad 62% w 2015 roku. W okresie członkostwa Polska uzyskała przewagi komparatywne w eksporcie na rynek państw UE-15 m.in. produktów pochodzenia zwierzęcego oraz przetworów spożywczych. Konkurencyjne grupy produktów miały również duże znaczenie w polskim handlu z nowymi państwami członkowskimi. W 2015 roku produkty jedenastu konkurencyjnych sekcji (w tym wszystkich grup produktów żywnościowych) stanowiły 48,3% eksportu Polski do państw UE-13, tj. o 25 pkt proc. mniej niż dwunastu sekcji przed akcesją (73,3%). Oznacza to, że polscy producenci byli konkurencyjni na rynku państw UE-13 w podobnej liczbie grup produktów, które miały jednak relatywnie mniejsze znaczenie w eksporcie na ten rynek. W badanym okresie wyraźnie natomiast osłabiła się pozycja konkurencyjna Polski w handlu z krajami spoza UE. Przed akcesją za konkurencyjne (według obu wskaźników) można było uznać produkty sześciu sekcji, które stanowiły 28,8% polskiego eksportu do krajów



spoza UE. W 2015 roku konkurencyjne były już tylko trzy sekcje, a udział produktów tych sekcji w eksporcie zmniejszył się do 23,9%. Polska nie była konkurencyjna na rynkach krajów trzecich w zakresie produktów żywnościowych.

W całym analizowanym okresie (2003-2015) polscy producenci mieli trwałe przewagi komparatywne na rynku światowym (według wskazań obu mierników) w handlu takimi grupami produktów, jak: żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego, przetwory spożywcze, drewno i wyroby z drewna, wyroby z kamienia oraz różnorodne wyroby przemysłowe. Po akcesji uzyskano przewagi komparatywne na rynkach zagranicznych w handlu ścierem drzewnym, papierem oraz sprzętem transportowym. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu poszczególnymi grupami produktów była różna w zależności od rynku (UE-15, UE-13 oraz poza UE). Na rynku państw „Piętnastki” polscy producenci mieli trwałe przewagi komparatywne w handlu: drewnem i wyrobami z drewna, sprzętem transportowym oraz różnorodnymi wyrobami przemysłowymi. Na rynku państw UE-13 byli natomiast trwale konkurencyjni w handlu: żywcem i produktami pochodzenia zwierzęcego, przetworami spożywczymi, tworzywami sztucznymi i wyrobami, drewnem i wyrobami z drewna, ścierem drzewnym, wyrobami z kamienia, metalami nieszlachetnymi i wyrobami metalurgicznymi oraz różnorodnymi wyrobami przemysłowymi. W kilku grupach produktów mieli także przewagi komparatywne w krajach spoza UE. Dotyczyło to ścieru drzewnego oraz wyrobów z kamienia. Warto zaznaczyć, że w handlu produktami pochodzenia zwierzęcego oraz przetworami spożywczymi Polska po akcesji uzyskała przewagi komparatywne na rynku państw UE-15, podczas gdy w handlu tłuszczami i olejami przewagi takie uzyskała na rynku państw UE-13.

Reasumując, rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a także wzrost przewag komparatywnych w eksporcie tych produktów na rynek Unii Europejskiej, zarówno na rynek państw UE-15, jak i na rynek UE-13 (w różnym zakresie), wskazują na wyraźną poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej tego sektora – na tle innych sektorów gospodarki – i wzrost jego znaczenia dla gospodarki narodowej.

### 3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku

#### 3.1. Wprowadzenie

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej nastąpił dynamiczny wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski, a szczególnie eksportu. W 2015 roku wartość polskiego eksportu żywności wyniosła 25,6 mld USD i była blisko sześciokrotnie wyższa niż przed akcesją (w 2003 roku). W literaturze przedmiotu poszukuje się przyczyn tak szybkiego wzrostu sprzedaży na rynkach zagranicznych. Do najczęściej wymienianych należą: restrukturyzacja i modernizacja zakładów przetwórstwa spożywczego (przeprowadzona w większości przed przystąpieniem do UE), a tym samym wzrost produktywności i efektywności, wzrost koncentracji produkcji, uzyskanie z chwilą przystąpienia do UE dostępu do dużego unijnego rynku zbytu, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiego przemysłu spożywczego.

W badaniu, którego wyniki przedstawiono w niniejszym rozdziale, również podjęto próbę zidentyfikowania czynników determinujących zmiany w eksporcie rolno-spożywczym Polski w okresie jej członkostwa w UE. W tym celu wykorzystano metodę stałych udziałów w rynku (*constant market share* – CMS). Zgodnie z tą metodą na zmiany wartości eksportu danego kraju między okresem bazowym a obliczeniowym wpływają cztery czynniki: (1) efekt zmian popytu światowego na żywność, (2) efekt struktury towarowej, (3) efekt struktury geograficznej oraz (4) efekt konkurencyjności. W literaturze przedmiotu ten ostatni efekt jest uznawany za jeden z mierników pozycji konkurencyjnej danego kraju w handlu zagranicznym<sup>60</sup>.

W pierwszej części rozdziału opisano zastosowaną metodę oraz wskazano niektóre jej mankamenty. W drugiej zaś części przedstawiono wyniki badania, tj. wyniki dekompozycji zmian eksportu rolno-spożywczego Polski z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku.

Okres analizy obejmuje lata 2004-2015. Obliczenia wykonano na podstawie bilateralnych danych handlowych na poziomie sześciocyfrowym klasyfikacji HS, pochodzących z bazy WITS-Comtrade, wyrażonych w USD. Pod pojęciem produkty rolno-spożywcze rozumie się działy 01-24 klasyfikacji HS.

---

<sup>60</sup> Zob. np. J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa...*, op. cit., s. 300; M. Olczyk, *Konkurencyjność...*, op. cit.

### 3.2. Metoda stałych udziałów w rynku w badaniu strumieni handlu zagranicznego

Jako pierwszy metodę stałych udziałów w rynku do badania strumieni handlu zastosował H. Tyszyński<sup>61</sup>. Istotą metody zaprezentowanej przez H. Tyszyńskiego jest podział zmiany udziału danego kraju w eksporcie światowym na dwa czynniki: czynnik strukturalny i czynnik wyrażający konkurencyjność. Czynnik strukturalny określa hipotetyczny przyrost udziału danego kraju w eksporcie światowym między rokiem bazowym a rokiem obliczeniowym, gdyby utrzymał on swoje dotychczasowe (tj. z roku bazowego) udziały w każdym ze światowych rynków towarowych. Różnica między faktycznym udziałem danego kraju w eksporcie światowym w roku obliczeniowym a jego hipotetycznym udziałem w tym eksporcie, osiąganym przy założeniu utrzymania dotychczasowej jego pozycji na wszystkich światowych rynkach towarowych (efekt strukturalny), wyraża wkład w ten przyrost czynnika wyrażającego zmiany konkurencyjności kraju w badanym okresie<sup>62</sup>.

Pierwotna koncepcja była wielokrotnie modyfikowana. Autorami jednej z modyfikacji metody stałych udziałów w rynku byli m.in. E.E. Leamer i R.M. Stern<sup>63</sup>, którzy poszerzyli pierwotny model o rynki geograficzne eksportu. W takiej też postaci metoda ta została zastosowana w niniejszym badaniu do dekompozycji zmian eksportu rolno-spożywczego Polski. Zgodnie z formułą zaproponowaną przez E.E. Leamera i R.M. Sterna objaśniana jest wartościowa zmiana eksportu produktów rolno-spożywczych Polski między rokiem bazowym (0) i obliczeniowym (t):

$$V_t^A - V_0^A = rV_0^A + \sum_{i=1}^n (r_i - r)V_{i0}^A + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (r_{ij} - r_i)V_{ij0}^A + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (V_{ijt}^A - V_{ij0}^A - r_{ij}V_{ij0}^A)$$

(1)                      (2)                      (3)                      (4)

gdzie:

$V_t^A$  – wartość eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie  $t$ ,

$V_{it}^A$  – wartość eksportu produktu  $i$  przez Polskę w okresie  $t$ ,

$V_{ijt}^A$  – wartość eksportu produktu  $i$  przez Polskę na rynek  $j$  w okresie  $t$ ,

<sup>61</sup> H. Tyszyński, *World trade in manufactured commodities, 1899-1950*, „The Manchester School of Economic and Social Studies” 1951, vol. 19, s. 272-304.

<sup>62</sup> K. Marczewski, *Dekompozycja zmian salda obrotów polskiego handlu zagranicznego na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne w konwencji modelu CMS*, [w:] K. Marczewski (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011-2014*, IBRKK, Warszawa 2014.

<sup>63</sup> E.E. Leamer, R.M. Stern, *Quantitative international economics*, Aldine, Chicago 1970.

- $r$  – tempo wzrostu światowego eksportu rolno-spożywczego między rokiem 0 i  $t$ ,  
 $r_i$  – tempo wzrostu światowego eksportu produktu  $i$  między rokiem 0 i  $t$ ,  
 $r_{ij}$  – tempo wzrostu światowego eksportu produktu  $i$  na rynek  $j$  między rokiem 0 i  $t$ ,  
 $n$  – liczba produktów w eksporcie rolno-spożywczym Polski,  
 $m$  – liczba partnerów handlowych w eksporcie rolno-spożywczym Polski.

Na zmianę eksportu rolno-spożywczego Polski w danym okresie mają zatem wpływ cztery komponenty (tabela 3.1):

- 1) efekt zmian popytu światowego ( $rV_0^A$ ) – zmiana wartości eksportu będąca następstwem zmian w światowym handlu rolno-spożywczym (dodatni efekt oznacza wzrost światowego eksportu żywności);
- 2) efekt struktury towarowej ( $\sum_{i=1}^n (r_i - r)V_{i0}^A$ ) – zmiana wartości eksportu wynikająca ze struktury towarowej eksportu rolno-spożywczego danego kraju (dodatni efekt oznacza, że Polska specjalizuje się w eksporcie tych grup produktów rolno-spożywczych, których światowy eksport wzrasta szybciej niż eksport produktów rolno-spożywczych ogółem);
- 3) efekt struktury geograficznej ( $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (r_{ij} - r_i)V_{ij0}^A$ ) – zmiana wartości eksportu wynikająca ze struktury geograficznej eksportu rolno-spożywczego danego kraju (dodatni efekt oznacza, że Polska koncentruje się na eksporcie do tych krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrasta szybciej niż eksport rolno-spożywczy wszystkich krajów świata);
- 4) efekt konkurencyjności ( $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (V_{ijt}^A - V_{ij0}^A - r_{ij}V_{ij0}^A)$ ) – różnica między aktualną wartością eksportu a wartością trzech powyższych komponentów; zmiana wartości eksportu, która nie da się wytłumaczyć powyższymi efektami (dodatni efekt oznacza, że polskie produkty rolno-spożywcze są konkurencyjne na rynkach zagranicznych z innych powodów niż wymienione, tj. ich konkurencyjność może wynikać zarówno z czynników o charakterze cenowym, jak i pozacenowym).

Metoda zaproponowana przez E.E. Leamera i R.M. Sterna ma pewne ograniczenia, na które wskazywano w literaturze. J.D. Richardson<sup>64</sup> oraz H. Bowen i J. Pelzman<sup>65</sup> wymienili kilka z nich. Po pierwsze, wyniki analizy CMS zależą

<sup>64</sup> J.D. Richardson, *Some sensitivity tests for a "constant market shares analysis" of export growth*, „Review of Economics and Statistics” 1971, vol. 53, s. 300-304.

<sup>65</sup> H. Bowen, J. Pelzman, *US export competitiveness: 1962-1977*, „Applied Economics” 1994, vol. 16, s. 461-473.

od poziomu agregacji produktowej danych oraz poziomu agregacji partnerów handlowych, przy czym wskazany jest jak najwyższy poziom szczegółowości danych handlowych. Po drugie, wartość efektu struktury towarowej i struktury geograficznej różni się w zależności od kolejności obliczeń, choć suma tych efektów jest stała. Po trzecie, na wyniki wpływa także region, który uznajemy za referencyjny (zazwyczaj jest to świat). Po czwarte, duże odstępów czasu między rokiem bazowym a rokiem obliczeniowym zniekształcają uzyskane wyniki (tzw. *index numer problem*).

Tabela 3.1. Dekompozycja wzrostu eksportu według koncepcji E.E. Leamera i R.M. Sterna

Efekt	Wpływ pozytywny (+)	Wpływ negatywny (-)
Efekt zmian popytu światowego	Wzrost światowego popytu importowego na żywność	Spadek światowego popytu importowego na żywność
Efekt struktury towarowej	Kraj A koncentruje się na eksporcie tych grup produktów, których światowy eksport wzrasta <b>szybciej</b> niż przeciętnie produktów rolno-spożywczych ogółem	Kraj A koncentruje się na eksporcie tych grup produktów, których światowy eksport wzrasta <b>wolniej</b> niż przeciętnie produktów rolno-spożywczych ogółem
Efekt struktury geograficznej	Kraj A koncentruje się na eksporcie do tych krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrasta <b>szybciej</b> niż eksport rolno-spożywczy wszystkich krajów świata	Kraj A koncentruje się na eksporcie do tych krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrasta <b>wolniej</b> niż eksport rolno-spożywczy wszystkich krajów świata
Efekt konkurencyjności	Produkty rolno-spożywcze kraju A są <b>konkurencyjne</b> na rynkach zagranicznych z innych powodów niż wymienione	Produkty rolno-spożywcze kraju A <b>nie są konkurencyjne</b> na rynkach zagranicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E.E. Leamer, R.M. Stern, *Quantitative international economics*, Aldine, Chicago 1970.

W celu przeciwdziałania wyżej wspomnianym ograniczeniom metody zaproponowano w literaturze kilka rozwiązań<sup>66</sup>. Zastosowano je również w niniejszym badaniu. Po pierwsze, obliczenia wykonano na podstawie danych na sześciocyfrowym poziomie klasyfikacji HS. Po drugie, wykorzystano dane bilateralne o handlu rolno-spożywczym Polski. Po trzecie, dekompozycji metodą CMS dokonano dla okresów rocznych w latach 2004-2015, a następnie otrzy-

<sup>66</sup> Na przykład: C. Milana, *Constant-market-shares analysis and index number theory*, „European Journal of Political Economy” 1988, vol. 4, s. 453-478; *Competitiveness and the export performance of the euro area*, Occasional Paper Series, no. 30, European Central Bank, 2005; M. Dyadkova, G. Momchilov, *Constant Market Shares Analysis Beyond the Intensive Margin of External Trade*, Discussion Papers no. 94, Bulgarian National Bank, 2014.

mane wartości poszczególnych efektów zagregowano dla całego badanego okresu. Źródłem danych handlowych była baza WITS-Comtrade, a dane wyrażone były w dolarach amerykańskich.

Choć w literaturze występuje wiele analiz handlu zagranicznego z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku, to niewiele jest opracowań poświęconych badaniu handlu rolno-spożywczego Polski z wykorzystaniem tej metody<sup>67</sup>.

### **3.3. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015**

Zmiany w eksporcie produktów rolno-spożywczych Polski w latach 2004-2015 były w dużej mierze efektem zmian w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi (tabela 3.2 i wykres 3.1). Z wyjątkiem lat 2009 i 2015, efekt zmiany popytu światowego był dodatni. Zmniejszenie wartości światowego eksportu rolno-spożywczego w 2009 roku było związane z kryzysem finansowo-gospodarczym, a w szczególności ze zmniejszeniem się popytu na żywność i spadkiem jej cen. W 2015 roku wartość światowego eksportu rolno-spożywczego żywności zmalała na skutek spadku jej cen i aprecjacji dolara amerykańskiego – waluty, w której wyrażana jest wartość obrotów handlowych na świecie – względem większości walut. Z kolei przeważającą część wzrostu polskiego eksportu rolno-spożywczego efekt popytu światowego wyjaśniał w latach 2007-2008 oraz 2010-2011.

Efekt struktury geograficznej był dodatni przed kryzysem finansowo-gospodarczym (2004-2008). Oznacza to, że Polska eksportowała do krajów, do których światowy eksport rolno-spożywczy wzrastał szybciej niż eksport rolno-spożywczy wszystkich krajów świata. Głównym rynkiem zbytu polskiej żywności są kraje Unii Europejskiej, a szczególnie kraje UE-15. Przed kryzysem popyt na żywność w tych krajach wzrastał relatywnie szybko. Od 2009 roku, z wyjątkiem dwóch lat (2011 i 2013), efekt struktury geograficznej był ujemny, na co wpływ miał wolniejszy wzrost popytu na żywność krajów unijnych niż przeciętnie na świecie.

---

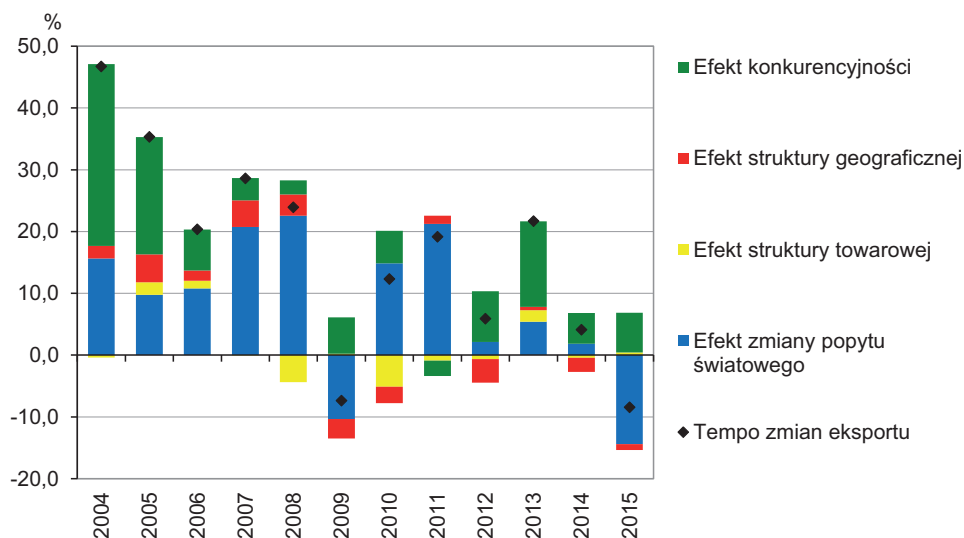
<sup>67</sup> Ł. Ambroziak, *Zmiany w eksporcie rolno-spożywczym nowych państw członkowskich UE: analiza metodą stałych udziałów w rynku*, „Studia Ekonomiczne” 2016, vol. 266, s. 71-83; Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego i dekompozycja jego zmian w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, [w:] A. Kowalski, M. Wigier, B. Wieliczko (red.), *WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 146, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 152-167; Ł. Ambroziak, *The agri-food exports of the new EU Member States: a constant market share analysis*, [w:] Md. Mahbubul Hoque Bhuiyan (red.), *Proceedings of 28th International Business Research Conference, 8-9 September 2014*, World Business Institute, 2014.

Tabela 3.2. Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015

Rok	Zmiana eksportu	Efekt zmiany popytu światowego	Efekt struktury towarowej	Efekt struktury geograficznej	Efekt konkurencyjności
	w mln USD, w porównaniu z rokiem poprzednim	w mln USD			
2004	2064,2	691,4	-18,0	89,5	1301,3
2005	2288,6	633,7	130,5	294,3	1230,2
2006	1784,9	946,3	109,6	145,9	583,1
2007	3018,7	2191,8	-8,7	455,0	380,6
2008	3246,3	3063,4	-591,6	465,6	309,0
2009	-1241,8	-1740,0	40,0	-528,4	986,6
2010	1918,5	2314,6	-795,2	-419,0	818,1
2011	3353,2	3720,3	-155,1	226,8	-438,9
2012	1230,5	448,4	-132,9	-793,6	1708,7
2013	4786,0	1198,1	406,3	123,7	3057,8
2014	1096,5	499,0	-122,2	-608,0	1327,8
2015	-2371,1	-4026,1	125,9	-267,5	1796,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wykres 3.1. Dekompozycja wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015 (w proc. wartości eksportu z roku poprzedniego)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.



Efekt struktury towarowej był przez większość badanego okresu ujemny (tabela 3.2 i wykres 3.1). Oznaczało to, że w strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego dominowały produkty, których światowy eksport wzrastał wolniej niż światowy eksport rolno-spożywczy ogółem. Dodatnia wartość efektu struktury towarowej była obserwowana w latach 2005-2006, 2009 i 2013.

Z wyjątkiem roku 2011, efekt konkurencyjności w polskim eksporcie rolno-spożywczym był dodatni. Szczególnie duże znaczenie miał on w trzech pierwszych latach po przystąpieniu Polski do UE. W kolejnych latach wkład tego efektu we wzrost eksportu żywności był wyraźnie mniejszy, a w 2011 roku nawet ujemny. Efekt konkurencyjności ponownie zyskał na znaczeniu w latach 2012-2013. Był on wtedy głównym źródłem wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski. Mimo iż w latach 2014-2015 wkład tego efektu we wzrost eksportu nieco się zmniejszył, to nadal był on głównym źródłem wzrostu sprzedaży polskiej żywności za granicę.

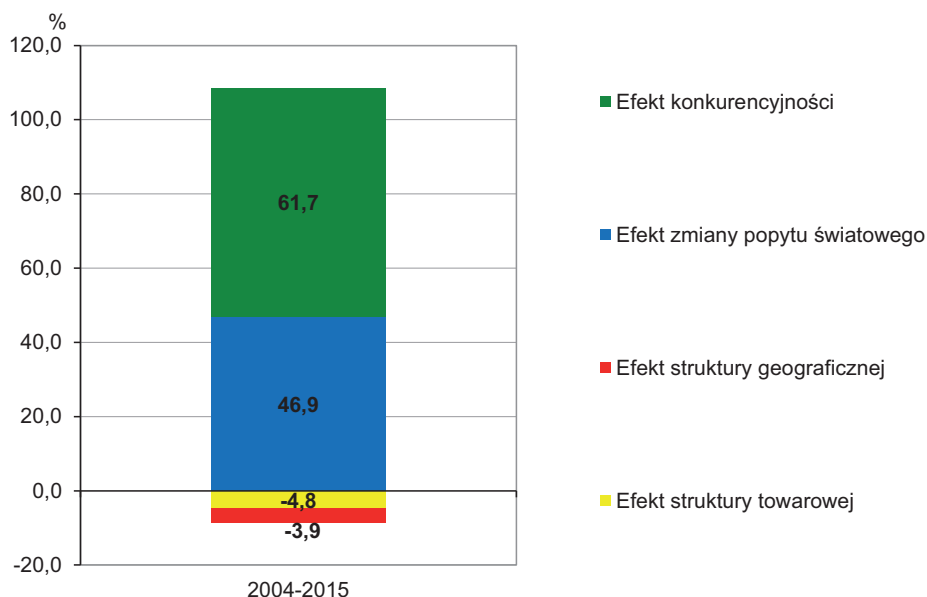
Aby dokonać oceny znaczenia poszczególnych efektów w kształtowaniu się eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie członkostwa w Unii Europejskiej, zagregowano wartości tych efektów z poszczególnych lat okresu 2004-2015. Skumulowane wartości czterech analizowanych efektów porównano ze skumulowanymi wartościami zmian eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2015 i wyrażono w procentach.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że w latach 2004-2015 największy wkład we wzrost polskiego eksportu miał efekt konkurencyjności (wykres 3.2). Wyjaśniał on aż 61,7% wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie członkostwa w UE. Efekt ten nabrał szczególnie istotnego znaczenia w ostatnich latach, kiedy był głównym źródłem wzrostu sprzedaży zagranicznej polskiej żywności. Duże znaczenie miał również efekt popytu światowego. Jego wkład we wzrost eksportu rolno-spożywczego Polski w tym okresie wyniósł 46,9%<sup>68</sup>. Wartość pozostałych dwóch efektów, tj. efektu struktury geograficznej i struktury towarowej była ujemna. Oznacza to, że Polska miała niekorzystną strukturę geograficzną i towarową eksportu. Z jednej strony, w eksporcie przeważały kraje, w których popyt importowy na żywność rósł wolniej niż przeciętnie na świecie. Z drugiej zaś strony, polski eksport był skoncentrowany na tych grupach produktów, na które światowy popyt importowy wzrastał wolniej niż popyt importowy na produkty rolno-spożywcze ogółem.

---

<sup>68</sup> Z analizy przeprowadzonej przez autora dla lat 2004-2013 wynikało, że największy wkład we wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego miał efekt popytu światowego. Głęboki spadek światowego eksportu żywności w 2015 roku przyczynił się do wyraźnego spadku znaczenia tego efektu dla całego badanego okresu, tj. lat 2004-2015; zob. Ł. Ambroziak, *Zmiany w eksporcie rolno-spożywczym...*, op. cit.

Wykres 3.2. Dekompozycja skumulowanych zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015 (w proc. skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2015)



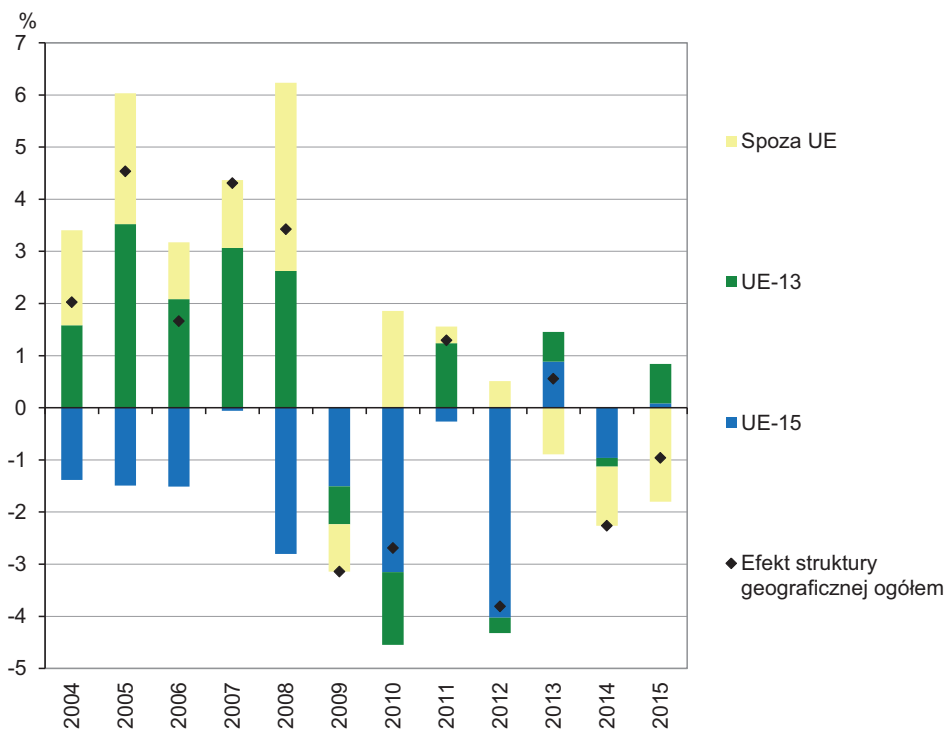
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Dalsza dekompozycja poszczególnych efektów pozwoliła na bardziej szczegółową ocenę, którą przedstawiono w kolejnych częściach rozdziału.

### 3.3.1. Efekt struktury geograficznej

Dekompozycja efektu struktury geograficznej według głównych grup partnerów handlowych (UE-15, UE-13 i kraje spoza UE) wykazała, iż państwa UE-15 miały ujemny wkład we wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2015 (łącznie oraz w poszczególnych latach, z wyjątkiem lat 2013-2015). Skumulowana wartość tego efektu w eksporcie rolno-spożywczym do tych państw w okresie członkostwa w Unii Europejskiej wyniosła -11% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w badanym okresie (wykres 3.3). Dodatni był natomiast wkład do efektu struktury geograficznej pozostałych nowych państw członkowskich UE (UE-13) oraz krajów spoza Unii Europejskiej. Skumulowana wartość tego efektu w eksporcie do ww. dwóch grup krajów wyniosła odpowiednio 6,0 i 1,2% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w latach 2004-2015.

Wykres 3.3. Dekompozycja efektu struktury geograficznej według głównych grup partnerów handlowych (w proc. wartości eksportu rolno-spożywczego z roku poprzedniego)



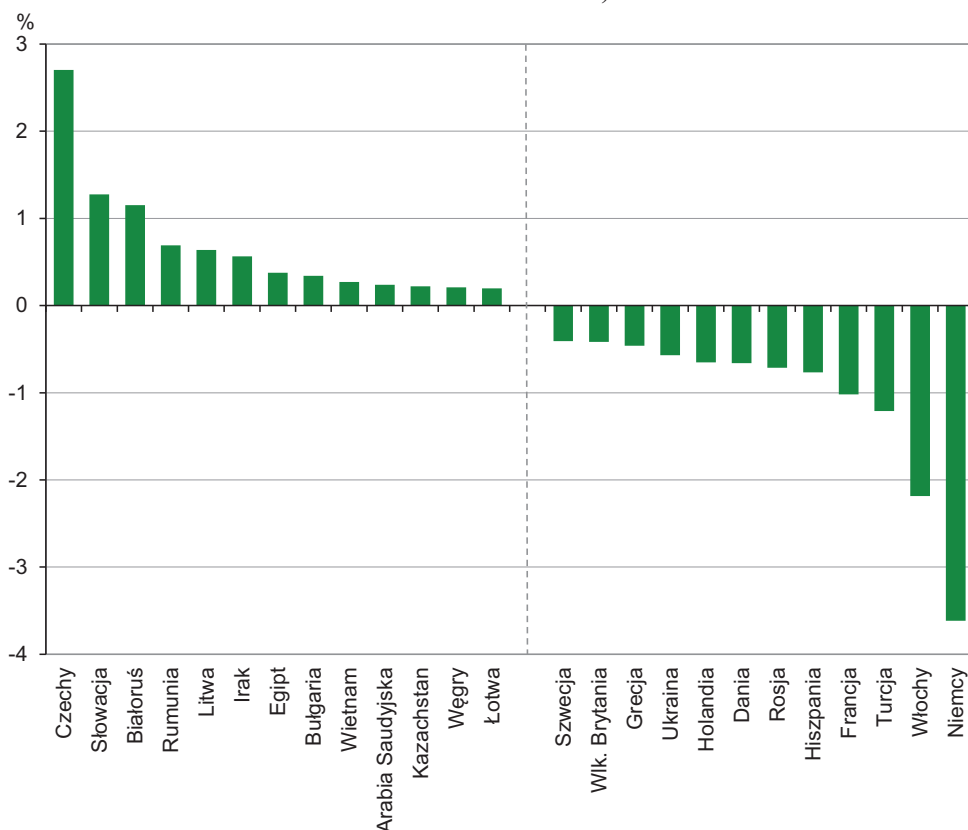
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Państwa UE-15 są głównym odbiorcą polskiej żywności, a ich udział w eksporcie rolno-spożywczym Polski zwiększył się w okresie członkostwa (z 57% w 2004 roku do 61% w 2015 roku). Światowy eksport rolno-spożywczy do tych krajów wzrastał wolniej niż eksport rolno-spożywczy wszystkich krajów świata, co tłumaczy negatywny wpływ państw UE-15 na wzrost polskiego eksportu żywności. W największym stopniu do ujemnego efektu struktury geograficznej wśród państw UE-15 przyczyniły się Niemcy, Włochy, Francja, Hiszpania, Dania i Holandia (wykres 3.4). Również Wielka Brytania w całym badanym okresie miała łącznie ujemny wpływ na efekt struktury geograficznej, jednakże od 2013 roku jej wkład w ten efekt stał się dodatni.

Jednocześnie, szczególnie w pierwszych latach po uzyskaniu członkostwa w UE, szybko rósł popyt importowy na żywność w niektórych państwach UE-13, a tym samym światowy eksport żywności do tych krajów. Dotyczyło to przede

wszystkim Czech, Słowacji, Litwy i Rumunii. Wymienione kraje miały największy dodatni wkład w tworzenie efektu struktury geograficznej wśród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej.

Wykres 3.4. Wkład poszczególnych państw w efekt struktury geograficznej (w proc. skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Podobna sytuacja dotyczyła także niektórych krajów spoza UE, w tym szczególnie Białorusi, Iraku, Egiptu, Wietnamu, Arabii Saudyjskiej i Kazachstanu. Ujemny wkład do efektu struktury geograficznej miały natomiast w latach 2004-2015 takie kraje trzecie, jak Rosja, Ukraina, Turcja, Meksyk i Japonia. Zwraca uwagę, że do 2012 roku wkład Rosji i Ukrainy do efektu struktury geograficznej w polskim eksporcie rolno-spożywczym był w większości lat dodatni. Oznacza to, że eksport żywności na te rynki wzrastał szybciej niż przeciętnie na świecie.

Od 2013 roku nastąpiło załamanie popytu importowego na żywność w tych krajach wskutek m.in. dużej deprecjacji rosyjskiego rubla i ukraińskiej hrywny wobec dolara amerykańskiego, nasilenia się tendencji inflacyjnych oraz ograniczeń w przywozie żywności nałożonych przez Rosję<sup>69</sup> oraz Ukrainę<sup>70</sup>.

### 3.3.2. Efekt struktury towarowej

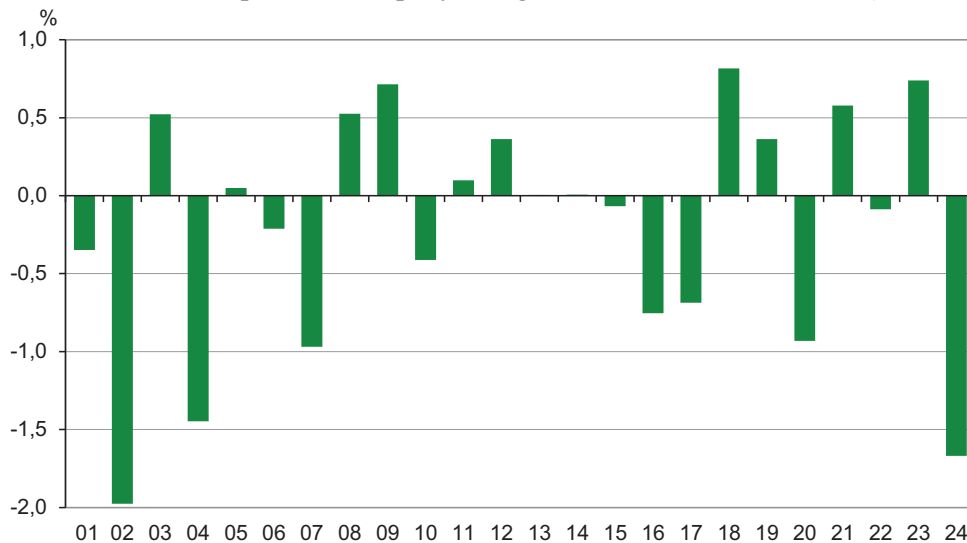
Dekompozycja skumulowanego efektu struktury towarowej pozwala na określenie, które grupy produktów w największym stopniu przyczyniły się do wystąpienia ujemnej wartości tego efektu. Ujemna wartość skumulowanego efektu struktury towarowej w polskim eksporcie rolno-spożywczym w latach 2004-2015 wskazuje, że polski eksport żywności skoncentrowany był na tych grupach produktów, na które światowy popyt importowy wzrastał wolniej niż światowy popyt importowy na żywność ogółem (wykres 3.5). Największy ujemny wkład w skumulowany efekt struktury towarowej w polskim eksporcie rolno-spożywczym miały: mięso i podroby, tytoń i wyroby tytoniowe, produkty mleczarskie, warzywa oraz przetwory z owoców i warzyw. Światowy popyt importowy na mięso i podroby wzrastał wolniej niż światowy popyt na żywność ogółem do 2013 roku. W latach 2014-2015 handel tą grupą produktów generował dodatni wkład w efekt struktury towarowej. Wkład produktów mleczarskich w efekt struktury towarowej był na przemian dodatni i ujemny. Podobna sytuacja dotyczyła warzyw oraz przetworów z owoców i warzyw. Z kolei tytoń i wyroby tytoniowe miały ujemny wpływ na wzrost polskiego eksportu prawie w całym analizowanym okresie. Dodatni wkład do efektu struktury towarowej miały natomiast wyroby czekoladowe, odpady i pasze dla zwierząt, kawa i herbata, ryby, owoce oraz różne przetwory spożywcze. Światowy popyt importowy na wymienione wyżej grupy produktów wzrastał szybciej niż światowy popyt importowy na żywność ogółem.

---

<sup>69</sup> Na początku sierpnia 2014 roku, na okres jednego roku, Rosja wprowadziła zakaz wwozu niektórych produktów rolno-spożywczych z Unii Europejskiej, a także z USA, Kanady, Australii i Norwegii. Zakaz ten objął większość rodzajów mięsa, produkty mleczne, warzywa, owoce i orzechy, kielbasy, niektóre przetwory spożywcze z mąki, kasz, mączki, skrobi, ekstraktu słodowego, a także niektóre produkty spożywcze zawierające tłuszcze mleczne. Wprowadzony zakaz Rosja przedłużała już dwukrotnie. Zakaz ten ma obowiązywać do końca 2017 roku. Szerzej: Ł. Ambroziak, *Bilans po półtora roku obowiązywania rosyjskiego embarga*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 4, s. 2-7.

<sup>70</sup> Ukraina, podobnie jak Rosja i kilka innych krajów, wprowadziła na początku 2014 roku zakaz wwozu mięsa wieprzowego w związku z wykryciem afrykańskiego pomoru świń (ASF) u padłych dzików we wschodniej Polsce.

Wykres 3.5. Dekompozycja skumulowanego efektu struktury towarowej według głównych grup produktów – działów HS (w proc. skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015)



Uwagi: Opis działów: 01. Zwierzęta żywe; 02. Mięso i podroby; 03. Ryby i owoce morza; 04. Produkty mleczarskie i jaja; 05. Pozostałe produkty zwierzęce; 06. Żywe rośliny i kwiaty cięte; 07. Warzywa; 08. Owoce i orzechy; 09. Kawa, herbata, przyprawy; 10. Zboża; 11. Produkty młynarskie, sód, skrobie; 12. Nasiona i owoce oleiste; 13. Ekstrakty roślinne; 14. Pozostałe produkty roślinne; 15. Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 16. Przetwory z mięsa i ryb; 17. Cukry i wyroby cukiernicze; 18. Kakao i przetwory z kakao; 19. Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 20. Przetwory z owoców i warzyw; 21. Różne przetwory spożywcze; 22. Napoje bezalkoholowe i alkoholowe; 23. Odpady i pasze dla zwierząt; 24. Tytoń i wyroby tytoniowe.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

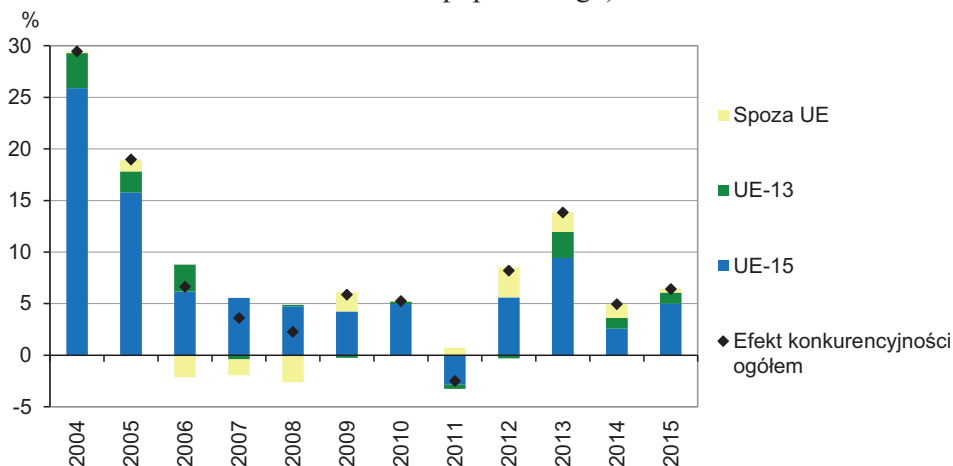
### 3.3.3. Efekt konkurencyjności

#### *Efekt konkurencyjności według rynków zbytu*

Dekompozycja efektu konkurencyjności według głównych grup partnerów handlowych (UE-15, UE-13 i kraje spoza UE) wykazała, że – z wyjątkiem 2011 roku – dodatni był efekt konkurencyjności w eksporcie rolno-spożywczym Polski do państw UE-15 (wykres 3.6). Skumulowana wartość tego efektu wyniosła aż 48,5% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015. Było to m.in. efektem poprawy pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie żywności do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch i Francji (wykres 3.7). Efekt konkurencyjności w eksporcie do Niemiec wyjaśniał blisko 14% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego w okresie członkostwa w UE,

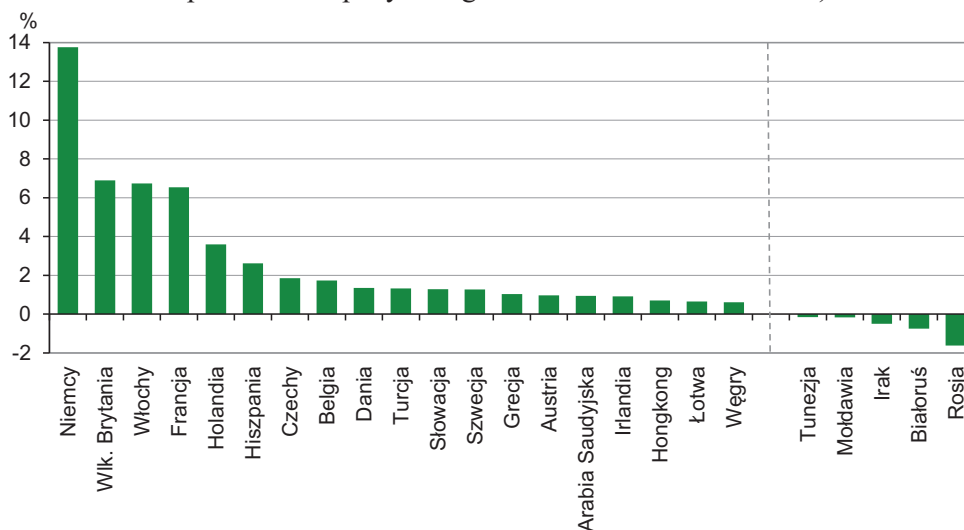
a w eksporcie do pozostałych trzech krajów – po blisko 7%. Dodatni, ale wyraźnie mniejszy był wkład do efektu konkurencyjności także Hiszpanii, Holandii i Belgii.

Wykres 3.6. Dekompozycja efektu konkurencyjności według głównych grup partnerów handlowych (w proc. wartości eksportu rolno-spożywczego z roku poprzedniego)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wykres 3.7. Dekompozycja skumulowanego efektu konkurencyjności według poszczególnych rynków zbytu (w proc. skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.



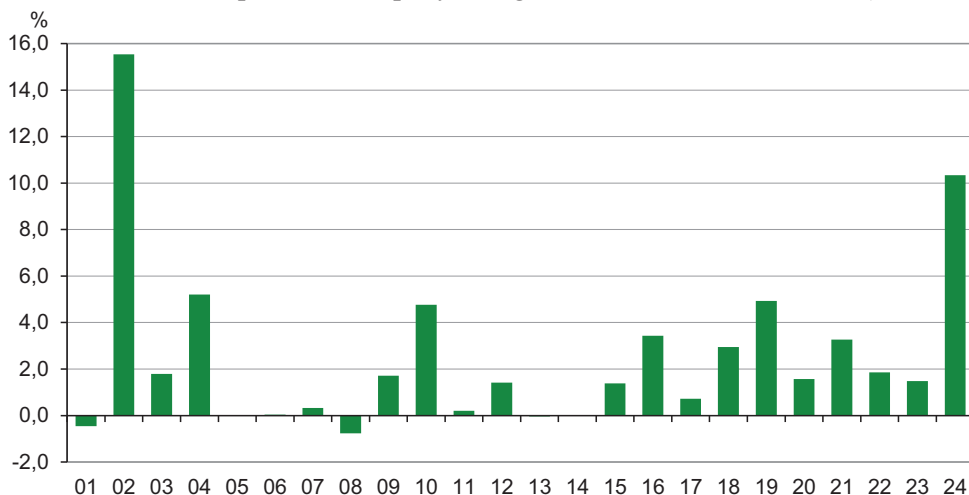
Przez większość analizowanego okresu dodatni wpływ na efekt konkurencyjności miały nowe państwa członkowskie UE. Skumulowana wartość efektu konkurencyjności w eksporcie do tych państw odpowiadała za 7% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015. W największym stopniu przyczyniły się do tego takie państwa, jak Czechy, Słowacja, Łotwa i Węgry (wykres 3.7).

Od 2009 roku trwale dodatni był również efekt konkurencyjności w polskim eksporcie rolno-spożywczym do krajów spoza UE. Wynikało to ze zwiększenia konkurencyjności Polski w eksporcie rolno-spożywczym do Arabii Saudyjskiej, Egiptu, Algierii i Maroka, a także Hongkongu, podczas gdy mniej konkurencyjne stały się produkty w eksporcie do Rosji (wprowadzenie zakazu wwozu żywności) oraz Japonii, Korei Południowej i Białorusi (zakaz wwozu polskiej wieprzowiny do tych krajów). Skumulowana wartość efektu konkurencyjności w latach 2004-2015 wyniosła 6% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w tym okresie. Część z krajów trzecich miała dodatni, a część ujemny, wkład w wartość efektu konkurencyjności. W całym okresie członkostwa w UE zwiększyła się konkurencyjność Polski w eksporcie żywności do takich krajów, jak: Turcja, Arabia Saudyjska, Hongkong, Izrael, Algieria, Chiny, Egipt i Stany Zjednoczone. Pozycja konkurencyjna Polski osłabiła się natomiast w eksporcie do Rosji, na Białoruś, do Iraku, Mołdawii i Tunezji.

### ***Efekt konkurencyjności według grup produktów***

Decompozycja skumulowanego efektu konkurencyjności według poszczególnych grup produktów wykazała, iż w latach 2004-2015 efekt ten był dodatni w dwudziestu (z dwudziestu czterech) grupach produktów według działów HS. Największy dodatni wkład w efekt konkurencyjności miały: mięso i podroby oraz tytoń i wyroby tytoniowe (wykres 3.8). Skumulowana wartość efektu konkurencyjności w tych dwóch grupach produktów stanowiła odpowiednio 15,5% oraz 10,3% skumulowanych zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015. Dodatni, aczkolwiek mniejszy, był efekt konkurencyjności w eksporcie produktów mleczarskich, zbóż oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego (po około 5% skumulowanej wartości zmian eksportu rolno-spożywczego Polski). Dodatni efekt konkurencyjności w polskim eksporcie rolno-spożywczym w okresie członkostwa Polski w UE dotyczył także takich produktów, jak: ryby, warzywa, kawa, herbata i przyprawy, produkty przemysłu młynarskiego, nasiona i owoce oleiste, tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce, przetwory z mięsa i ryb, cukry i wyroby cukiernicze, wyroby czekoladowe, przetwory z owoców i warzyw, różne przetwory spożywcze, napoje alkoholowe i bezalkoholowe oraz odpady i pasze dla zwierząt.

Wykres 3.8. Skumulowana wartość efektu konkurencyjności według głównych grup produktów – działów HS (w proc. skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015)



Uwagi: Jak w wykresie 3.5.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Polska utraciła natomiast konkurencyjność (ujemna wartość efektu konkurencyjności) w eksporcie zwierząt żywych, owoców, ekstraktów roślinnych oraz pozostałych produktów pochodzenia roślinnego. Do ujemnego efektu konkurencyjności w eksporcie owoców w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej przyczynił się przede wszystkim wprowadzony w sierpniu 2014 roku zakaz wwozu do Rosji niektórych produktów rolno-spożywczych, w tym także owoców. Przed wprowadzeniem tych ograniczeń, do Rosji trafiała ponad połowa eksportu polskich jabłek. Embargo sprawiło, że producenci i eksporterzy próbowali zwiększyć sprzedaż na rynkach, na których już byli obecni oraz rozszerzyć sprzedaż o nowe rynki zbytu. Jednak w wielu przypadkach nie udało się im sprostać konkurencji panującej na tych rynkach, co skutkowało spadkiem eksportu jabłek w latach 2014-2015.

### 3.4. Podsumowanie

Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015 dokonana przy użyciu metody stałych udziałów w rynku wykazała, że największy wkład we wzrost polskiego eksportu miał efekt konkurencyjności. Wyjaśniał on aż 61,7% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w okresie członkostwa w UE. Efekt ten nabrał szczególnego znaczenia w ostatnich latach, kiedy to był głównym źródłem wzrostu sprzedaży polskiej

żywności na rynku międzynarodowym. Drugi, pod względem znaczenia, był wkład efektu rosnącego popytu światowego na żywność. Wyjaśniał on blisko 47% skumulowanego w tym okresie wzrostu eksportu rolno-spożywczego. Ujemny był natomiast efekt struktury towarowej, co wynikało z ukształtowanej w okresie członkostwa w UE struktury towarowej polskiego eksportu, w której duże znaczenie miały grupy produktów, na które światowy popyt importowy wzrastał wolniej niż światowy popyt importowy na żywność ogółem. Ujemny był również efekt struktury geograficznej. Wynikało to przede wszystkim z koncentracji polskich eksporterów żywności na rynkach krajów UE-15. Popyt na produkty rolno-spożywcze w tych krajach wzrastał w analizowanym okresie wolniej niż przeciętnie na świecie.

Dekompozycja skumulowanego efektu konkurencyjności według poszczególnych grup produktów wykazała, iż w latach 2004-2015 największy dodatni wkład w ten efekt miały: mięso i podroby, tytoń i wyroby tytoniowe, a w dalszej kolejności także: produkty mleczarskie, zboża, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, ryby oraz kawa, herbata i przyprawy. Dekompozycja efektu konkurencyjności w ujęciu geograficznym udowodniła natomiast, że przeważającą część tego efektu generowały kraje UE-15. Było to m.in. efektem poprawy pozycji konkurencyjnej Polski w eksporcie żywności do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch i Francji. W mniejszym stopniu do efektu konkurencyjności przyczyniły się również nowe państwa członkowskie UE (głównie Czechy, Słowacja, Łotwa i Węgry), a także niektóre kraje pozaunijne, m.in. Turcja, Arabia Saudyjska, Hongkong, Izrael, Algieria, Chiny, Egipt i Stany Zjednoczone.

Wnioski otrzymane z analizy wzrostu polskiego eksportu rolno-spożywczego z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku w dużej mierze są zbieżne z wnioskami uzyskanymi z wcześniej prowadzonych analiz pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi<sup>71</sup>. Najwyższą wartość efektu *stricte* konkurencyjności odnotowano w tych grupach produktów, które były konkurencyjne (wskazywały na to poszczególne mierniki pozycji konkurencyjnej) w całym bądź przez większość analizowanego okresu.

---

<sup>71</sup> Przykładowo: Ł. Ambroziak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 29-49; Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego...*, op. cit., s. 152-167; Ł. Ambroziak, *Ocena pozycji konkurencyjnej Polski...*, op. cit., s. 51-66.

## 4. Ocena pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej

### 4.1. Wstęp

Polska jest jednym z najbardziej liczących się producentów żywności w Unii Europejskiej i jednym z ważniejszych eksporterów produktów przemysłu spożywczego. Integracja z UE pozytywnie wpłynęła na przyspieszenie rozwoju produkcji polskiego przemysłu spożywczego i wzrost obrotów handlu zagranicznego produktami spożywczymi. Polska zajmuje szóstą pozycję w UE pod względem wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach porównywalnych) z udziałem wynoszącym blisko 9% i ósmą pozycję w eksporcie produktów spożywczych z udziałem sięgającym ok. 5%<sup>72</sup>. W latach 2003-2012 wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce zwiększyła się o blisko 63%, podczas gdy w państwach UE-15 o 26%, a w UE-12 o 42%. Zatrudnienie w unijnym przemyśle spożywczym uległo zmniejszeniu prawie we wszystkich państwach członkowskich, co przy wzroście produkcji doprowadziło do istotnej poprawy wydajności pracy<sup>73</sup>. Jednocześnie postępował proces zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce i w państwach UE-15, co skutkowało wzmocnieniem naszej pozycji na Jednolitym Rynku Europejskim. Wzrost pozycji polskich producentów żywności nie byłby możliwy, gdyby nie osiągnęli oni przewag konkurencyjnych nad producentami z innych państw UE, tj. gdyby nie oferowali unijnym konsumentom produktów dobrej jakości, a jednocześnie tańszych niż oferta konkurencji.

W niniejszym opracowaniu pozycję konkurencyjną polskiego przemysłu spożywczego w UE przedstawiono przede wszystkim na podstawie Raportu LEI Wageningen UR – *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*<sup>74</sup>. W Raporcie tym konkurencyjność przemysłu spożywczego oceniona została *ex post* przy wykorzystaniu wskaźników konkurencyjności: ekonomicznych

---

<sup>72</sup> I. Szczepaniak, M. Tereszczuk, *Assessment of the competitiveness of the Polish food industry against the background of EU Member States*, [w:] materiały konferencyjne XXV Międzynarodowej Konferencji Naukowej Agrarian Perspectives XXV, pt. „Global and European Challenges for Food Production, Agribusiness and the Rural Economy”, 14-16.09.2016 r., Czeski Uniwersytet Przyrodniczy w Pradze (Czech University of Life Sciences Prague, Faculty of Economics and Management), s. 344-350.

<sup>73</sup> Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych Eurostat.

<sup>74</sup> J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

(wartość dodana, wydajność pracy i udział wartości dodanej przemysłu spożywczego i poszczególnych jego branż w wartości dodanej całego przemysłu przetwórczego) oraz handlowych (udział eksportu w eksporcie światowym i wskaźniki ujawnionych przewag w handlu zagranicznym). Zostały one ujęte w jeden syntetyczny wskaźnik konkurencyjności, który posłużył do oceny pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego dziesięciu wybranych państw UE: Niemiec, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Holandii, Polski, Belgii, Irlandii i Danii w dwóch przedziałach czasowych 2003-2007 i 2008-2012.

#### 4.2. Metoda i dane

Autorzy Raportu przeprowadzili dogłębne studia literaturowe<sup>75</sup>, z których wynika, że konkurencyjność ma wiele poziomów agregacji, często jest wielowymiarowa, można ją rozumieć i oceniać przy wykorzystaniu różnych teorii. Jest ona definiowana na wiele sposobów i dla różnych horyzontów czasowych, a jej powiązania z różnymi rodzajami polityk nie zawsze są jasne i czytelne<sup>76</sup>. Konkurencyjność jest pojęciem względnym i jest różnorodnie definiowana. W teorii ekonomii konkurencyjność może być rozumiana jako zdolność do skutecznego sprostania konkurencji, tj.: zdolność do sprzedaży produktów, które spełniają wymagania popytu (cena, jakość i ilość) i w tym samym czasie ich sprzedaż przynosi zyski, które umożliwiają przedsiębiorstwu dalszy rozwój. Konkurencja może być na rynku krajowym (przedsiębiorstwa tego samego sektora lub całych sektorów konkurują ze sobą) lub na rynkach międzynarodowych (w tym przypadku konkurencja odbywa się pomiędzy krajami)<sup>77</sup>.

---

<sup>75</sup> G.I. Crouch, J.B. Ritchie, *Tourism, competitiveness, and societal prosperity*, „Journal of Business Research” 1999, vol. 44, z. 3, s. 137-152; P. Krugman, *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, New York, vol. 73, nr 2, s. 28; J.S. Metcalfe, L. Georghiou, P. Cunningham, H.M. Cameron, *Evaluation of the impact of European Community research programmes upon the competitiveness of European industry-Concepts and approaches*, EUR 14.198 EN, Research evaluation. Science and Technology Policy Series, Luxembourg 1992; M. Gorton, C. Hubbard, I. Fertő, *Theoretical background and conceptual framework*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Halle 2013; L. Latruffe, *Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 2010, no. 30, OECD Publishing, Paris; P.J. Buckley, C.L. Pass, K. Prescott, *Measures of international competitiveness: A critical survey*, „Journal of Marketing Management” 1988, vol. 4, z. 2, s. 175-200 [wszystkie pozycje za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>76</sup> Przegląd literaturowy, jaki został przeprowadzony w IERiGŻ-PIB w dużej mierze potwierdza wyniki tych studiów (zob. m.in. I. Szczepaniak, *System „konkurencyjność”...*, op. cit., s. 9-20).

<sup>77</sup> M. Spence, H. Hazard (eds.), *International Competitiveness*, Ballinger, Cambridge Mass. 1988, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

Wielowymiarowość konkurencyjności świadczy o złożoności tego pojęcia. Światowe Forum Ekonomiczne wyróżnia ponad 100 wskaźników, które zostały zaklasyfikowane do 12 filarów, dając tym samym możliwość oceny globalnej konkurencyjności krajów<sup>78</sup>. Kilku autorów podkreśla, że konkurencyjność nie może być definiowana tylko przy wykorzystaniu jednego wskaźnika<sup>79</sup>. M.E. Porter twierdzi, że w każdej branży pięć sił określa konkurencyjność mierzoną w długim przedziale czasowym, zarówno międzynarodową, jak i krajową. Każda „siła” opiera się na kilku wskaźnikach<sup>80</sup>. Model diamentu Portera wykorzystywany do analizy konkurencyjności międzynarodowej wyróżnia cztery wskaźniki. Każdy składa się z kilku składowych określających międzynarodową konkurencyjność<sup>81</sup>. P.J. Buckley zaproponował również kilka wskaźników konkurencyjności, w zależności od poziomu (agregacji) analizy i horyzontu czasowego<sup>82</sup>. E. Siggel oraz L. Latruffe podkreślili potrzebę objęcia analizą nie tylko ekonomicznych (koszty, produktywność, wartość dodana) i handlowych (wartości jednostkowe, wskaźniki eksportu) wskaźników konkurencyjności, ale także czynników instytucjonalnych, jak np. infrastruktura czy polityki rządowe<sup>83</sup>. Wskaźniki konkurencyjności uwzględniane w analizie zależą od celu badania. P. Krugman twierdzi, że pomiar konkurencyjności na rynku eksportowym nie ma większego sensu, jeżeli działalność danego przemysłu prawie w całości koncentruje się na rynku krajowym<sup>84</sup>. Z kolei L. Argote i P. Ingram podkreślają, że przewaga konkurencyjna w firmach opiera się na tworzeniu i przekazywaniu wiedzy<sup>85</sup>. Potencjał konkurencyjny zależy zatem od innowacji i wiedzy.

---

<sup>78</sup> K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>79</sup> S. Sagheer, S.S. Yadav, S.G. Deshmukh, *Developing a conceptual framework for assessing competitiveness of India's agrifood chain*, „International Journal of Emerging Markets” 2009, vol. 4, z. 2, s. 137-159; J.S. Metcalfe, L. Georghiou, P. Cunningham, H.M. Cameron, *Evaluation of the impact of European Community research...*, op. cit., [obie pozycje za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>80</sup> M.E. Porter, *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York 1980, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>81</sup> M.E. Porter, *The competitive advantage of nations*, The MacMillan Press Ltd., London 1990, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>82</sup> P.J. Buckley, C.L. Pass, K. Prescott, *Measures of international competitiveness...*, op. cit.

<sup>83</sup> L. Latruffe, *Competitiveness, Productivity and Efficiency...*, op. cit.; E. Siggel, *International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2006, vol. 6, z. 2, s. 137-159, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

<sup>84</sup> P. Krugman, *Competitiveness: a dangerous obsession...*, op. cit.

<sup>85</sup> L. Argote, P. Ingram, *Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms*, „Organizational behavior and human decision processes” 2000, vol. 82, z. 1, s. 150-169, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.



W niektórych definicjach konkurencyjności ważną rolę odgrywa horyzont czasowy<sup>86</sup>. Z kolei kilku autorów wykorzystało w definicjach konkurencyjności pojęcie trwałego wzrostu, proponując porównania między dwoma okresami. Według M.E. Portera<sup>87</sup> trwałe, tj. utrzymujące się przez dłuższy czas przewagi konkurencyjne, są podstawowym źródłem ponadprzeciętnych wyników w dłuższym okresie.

Biorąc pod uwagę przedstawione wyżej rozważania, przyjęto następującą definicję konkurencyjności przemysłu spożywczego: konkurencyjność przemysłu spożywczego (i jego branż), oceniana na podstawie wyników *ex post*, oznacza jego długoterminową zdolność do osiągania zysku oraz zwiększania udziału w rynku krajowym i światowym, w przypadku gdy przemysł ten jest aktywny eksportowo<sup>88</sup>.

Tabela 4.1. Wskaźniki konkurencyjności

Wskaźnik	Opis
<b>Wskaźniki ekonomiczne</b>	
<b>Realna wartość dodana</b> Zmiana wartości dodanej w przemyśle spożywczym (i jego branżach) pomiędzy dwoma okresami	Odzwierciedla pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego (i jego branż) w danym kraju
<b>Wydajność pracy</b> Zmiana wartości dodanej na jednego zatrudnionego w przemyśle spożywczym (i jego branżach) pomiędzy dwoma okresami	Odzwierciedla jednostkowe koszty pracy w przemyśle spożywczym (i jego branżach) w danym kraju
<b>Udział realnej wartości dodanej</b> Zmiana udziału przemysłu spożywczego (i jego branż) w całym przemyśle przetwórczym pomiędzy dwoma okresami	Odzwierciedla pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego (i jego branż) na tle całego przemysłu przetwórczego w danym kraju
<b>Wskaźniki handlowe</b>	
<b>Udział eksportu danego kraju w eksporcie światowym</b> Różnica udziału eksportu danego kraju w eksporcie światowym pomiędzy dwoma badanymi okresami	Odzwierciedla zmianę pozycji konkurencyjnej danego kraju w ujęciu globalnym
<b>Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w handlu (RTA)</b> Różnica RTA pomiędzy dwoma badanymi okresami	Odzwierciedla równowagę poziomu specjalizacji importu i eksportu w danej kategorii towarów w danym kraju

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 15-19.

<sup>86</sup> E. Siggel, *International competitiveness...*, op. cit.

<sup>87</sup> M.E. Porter, *Competitive strategy...*, op. cit., M.E. Porter, *The competitive advantage of nations...*, op. cit.

<sup>88</sup> J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 14.



Do oceny pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych państw UE, wykorzystano syntetyczny wskaźnik konkurencyjności, obliczony na podstawie pięciu wskaźników: trzech ekonomicznych i dwóch handlowych (tabela 4.1). Różnice w poziomach konkurencyjności poszczególnych krajów przedstawiono na wykresach w dwóch przedziałach czasowych (2003-2007 i 2008-2012). Badanie jest więc pomiarem *ex post* konkurencyjności przemysłu spożywczego.

#### 4.2.1. Wskaźniki ekonomiczne

##### ***Realna wartość dodana***

Wartość dodana jest ważnym wskaźnikiem ekonomicznym. Jest to przyrost wartości dóbr w wyniku procesu produkcji, inaczej mówiąc: różnica pomiędzy przychodem ze sprzedaży a kosztem poniesienia koniecznych nakładów. Źródłem wartości dodanej jest nie tylko praca, ale również kapitał i ziemia. Aby uzyskać realną wartość dodaną, nominalna wartość dodana jest deflowana przez indeks cen konsumpcyjnych, co przedstawia wzór:

$$RVA_{ict} = \frac{VA_{ict}}{CP_{ct}}$$

gdzie:

$RVA_{ict}$  – realna wartość dodana przemysłu  $i$ , w kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$VA_{ict}$  – nominalna wartość dodana przemysłu  $i$ , w kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$CP_{ct}$  – wskaźnik cen konsumpcyjnych w kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$c$  – wybrany kraj,

$i$  – wybrana branża przemysłu spożywczego zgodnie z klasyfikacją NACE bądź cały przemysł spożywczy,

$t$  – wybrany przedział czasowy (lata 2003-2007 lub 2008-2012).

##### ***Wydajność pracy***

Wydajność pracy określana jest najczęściej jako ilość dóbr lub usług wytworzonych przez pracownika w jednostce czasu. Zależy ona od wielu czynników, w tym m.in. od kwalifikacji i doświadczenia pracowników, stanu technicznego maszyn i urządzeń, ich nowoczesności oraz od organizacji pracy i motywacyjnego systemu płac i nagród. Wzrost wydajności pracy wpływa na poprawę pozycji konkurencyjnej producentów na rynku międzynarodowym. Wydajność pracy często postrzegana jest wręcz jako kluczowa determinanta konkurencyjności. Można ją mierzyć realną wartością dodaną podzieloną przez liczbę pracowników:

$$RLP_{ict} = \frac{RVA_{ict}}{E_{ict}}$$

gdzie:

$RLP_{ict}$  – realna wydajność pracy przemysłu  $i$ , w kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$E_{ict}$  – liczba zatrudnionych w przemyśle  $i$ , w kraju  $c$ , w okresie  $t$ .

### ***Udział realnej wartości dodanej***

Znaczenie przemysłu spożywczego i poszczególnych jego branż można ocenić na podstawie ich udziału w realnej wartości dodanej całego przemysłu przetwórczego. Wzrost udziału danej branży odzwierciedla jej przewagi komparatywne nad innymi branżami. Branża ta posiada wówczas przewagi w pozyskiwaniu zasobów niezbędnych do wytwarzania produktów finalnych. Odzwierciedla to konkurencyjność czynników produkcji (pracy i/lub kapitału) pomiędzy różnymi branżami w kraju. Zależności te wyrażono wzorem:

$$SRVA_{ict} = \frac{RVA_{ict}}{RVA_{mct}}$$

gdzie:

$SRVA_{ict}$  – udział realnej wartości dodanej przemysłu  $i$ , w całym przemyśle przetwórczym ( $m$ ), w kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$m$  – przemysł przetwórczy (jako całość).

## **4.2.2. Wskaźniki handlowe**

### ***Udział eksportu danego kraju w eksporcie światowym***

Udział eksportu danego kraju w eksporcie światowym jest prostym wskaźnikiem handlowym przedstawiającym pozycję konkurencyjną danego kraju lub grupy krajów na tle rynku światowego<sup>89</sup>. W niniejszym opracowaniu wzięto pod uwagę wskaźnik będący różnicą udziału eksportu danego kraju w eksporcie światowym pomiędzy dwoma badanymi okresami (2003-2007 i 2008-2012). Bardzo drobni eksporterzy mogą mieć wysokie tempo wzrostu, jednak odnosi się ono do niewielkiej liczby eksporterów. Nawet w przypadku nieznacznego wzrostu, duzi eksporterzy będą mieć większy wpływ na rynek. Wskaźnik ten, odzwier-

---

<sup>89</sup> P.J. Buckley, C.L. Pass, K. Prescott, *Measures of international competitiveness...*, op. cit.

ciędlący silną wzajemną współzależność między eksportem różnych krajów<sup>90</sup>, wyrażono wzorem:

$$GES_{ict} = MS_{ict} - MS_{ict}$$

gdzie:

$GES_{ict}$  – wzrost udziału eksportu w rynku światowym dla przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$MS_{ict}$  – udział eksportu w rynku światowym dla przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ , wyrażony wzorem:

$$MS_{ict} = \frac{X_{ict}}{X_{iwt}}$$

gdzie:

$X_{ict}$  – wartość eksportu przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$X_{iwt}$  – wartość światowego eksportu przemysłu  $i$ , w okresie  $t$ ,

$w$  – świat.

### **Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w handlu produktami przemysłu spożywczego**

Istota wskaźnika ujawnionych przewag w eksporcie (RXA) polega na określeniu, czy udział danej grupy produktów w eksporcie omawianego kraju jest wyższy/niższy od udziału tej grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek. Został on wyliczony według wzoru:

$$RXA_{ict} = \frac{\frac{X_{ict}}{X_{iwt}}}{\frac{XT_{ct}}{XT_{wt}}}$$

gdzie:

$RXA_{ict}$  – wskaźnik ujawnionych przewag w eksporcie produktów przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$X_{ict}$  – wartość eksportu produktów przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$X_{iwt}$  – wartość światowego eksportu produktów przemysłu  $i$ , w okresie  $t$ ,

$XT_{ct}$  – wartość eksportu produktów przemysłu przetwórczego, kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$XT_{wt}$  – wartość światowego eksportu produktów przemysłu przetwórczego, w okresie  $t$ .

---

<sup>90</sup> J.H.M. Wijnands, B.M.J. Van der Meulen, K.J. Poppe, *Competitiveness of the European Food Industry: an economic and legal assessment*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg 2007, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

Gdy wskaźnik przyjmuje wartości większe od 1 (udział danej grupy produktów w eksporcie omawianego kraju jest wyższy od odpowiedniego udziału w światowym eksporcie), badany kraj posiada ujawnione przewagi w eksporcie na określony rynek. W przeciwnym razie, gdy wskaźnik przyjmuje wartości mniejsze od 1 (udział danej grupy towarów w eksporcie omawianego kraju jest niższy niż udział tej grupy produktów w eksporcie światowym), badany kraj nie posiada ujawnionych przewag w eksporcie na określony rynek. Wskaźnik ten jest istotny jedynie dla przemysłu, którego produkty są eksportowane.

Przeciwieństwem wskaźnika ujawnionych przewag w eksporcie (RXA) jest wskaźnik ujawnionych przewag w imporcie (RMA), wyliczony według wzoru:

$$RMA_{ict} = \frac{\frac{M_{ict}}{M_{iwt}}}{\frac{MT_{ct}}{MT_{wt}}}$$

gdzie:

$RMA_{ict}$  – wskaźnik ujawnionych przewag w imporcie produktów przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$M_{ict}$  – wartość importu produktów przemysłu  $i$ , kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$M_{iwt}$  – wartość światowego importu produktów przemysłu  $i$ , w okresie  $t$ ,

$MT_{ct}$  – wartość importu produktów przemysłu przetwórczego, kraju  $c$ , w okresie  $t$ ,

$MT_{wt}$  – wartość światowego importu produktów przemysłu przetwórczego, w okresie  $t$ .

Interpretacja tego wskaźnika jest odwrotnością interpretacji wskaźnika RXA (wskaźnik ujawnionych przewag w eksporcie). Wartości poniżej 1 oznaczają, że udział produktu w imporcie danego kraju jest niższy niż udział tego produktu w imporcie światowym. Może to świadczyć o przewagach konkurencyjnych. Jeśli zaś wartość wskaźnika osiągnie wartość powyżej 1, oznacza to relatywnie wysoki poziom importu danego produktu.

Ekonomiści L. Scott i T. Vollrath w celu bardziej pogłębionej oceny pozycji konkurencyjnej danego kraju przyjęli wskaźnik ujawnionych przewag w handlu (RTA), który zdefiniowali jako różnicę pomiędzy RXA (wskaźnik ujawnionych przewag w eksporcie) a RMA (wskaźnik ujawnionych przewag w imporcie)<sup>91</sup>:

$$RTA_{ict} = RXA_{ict} - RMA_{ict}.$$

---

<sup>91</sup> L. Scott, T. Vollrath, *Global Competitive Advantages and Overall Bilateral Complementarity in Agriculture: A Statistical Review*, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington 1992, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit.

Dodatni wskaźnik RTA wskazuje na przewagi konkurencyjne danego kraju: najogólniej rzecz biorąc eksport przewyższa bowiem import. Wartości ujemne oznaczają natomiast brak przewag konkurencyjnych<sup>92</sup>. W niniejszej ocenie miarą konkurencyjności jest różnica pomiędzy wskaźnikami RTA w dwóch przedziałach czasowych, tj. 2008-2012 i 2003-2007. Według M.E. Portera trwałe (tj. utrzymujące się przez dłuższy okres) przewagi konkurencyjne są podstawowym źródłem ponadprzeciętnych wyników w dłuższej perspektywie czasu<sup>93</sup>.

Dla każdego z pięciu ww. wskaźników stworzono wskaźnik „Z-score” według następującej formuły:

$$\text{„Z-score”} = (\text{wskaźnik dla danego kraju} - \text{średnia arytmetyczna wskaźników dla badanych krajów}) / \text{odchylenie standardowe.}$$

Następnie wyznaczono syntetyczny wskaźnik konkurencyjności „Z-score”, będący średnią arytmetyczną pięciu wcześniej obliczonych wskaźników „Z-score”.

Istota tego wskaźnika polega na określeniu, jaka jest pozycja konkurencyjna danego kraju w danej gałęzi przemysłu względem pozostałych analizowanych krajów. Średnia dla UE jest w tym przypadku punktem referencyjnym. Wartość wskaźnika „Z-score” waha się od -2 do +2. Pozycja konkurencyjna poszczególnych krajów, wyliczona na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności prezentowana jest na wykresie. „Z-score” osiąga wartości niemianowane, posiada średnią 0 i odchylenie standardowe 1. W graficznej prezentacji „Z-score” – interpretacja wskaźników dla jednego kraju będzie zależeć od ich położenia względem wskaźników dla innych krajów uwzględnionych w analizie. Dodatkowe możliwości interpretacji stwarza porównywanie tych wskaźników w kilku okresach badawczych.

W niniejszej analizie na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności („Z-score”) przedstawiono pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego (i jego głównych branż) w Polsce na tle tej gałęzi przemysłu w wybranych państwach UE w dwóch okresach badawczych (2003-2007 i 2008-2012).

W każdym przypadku ocenę tę poprzedzono krótką analizą znaczenia Polski w produkcji i zatrudnieniu przemysłu spożywczego (i jego głównych branż) Unii Europejskiej. Porównano również, jak kształtowały się wskaźniki wydajności pracy w Polsce i w wybranych państwach UE. Analizę tę przeprowadzono dla 2012 roku, a źródłem informacji były dane Eurostat.

---

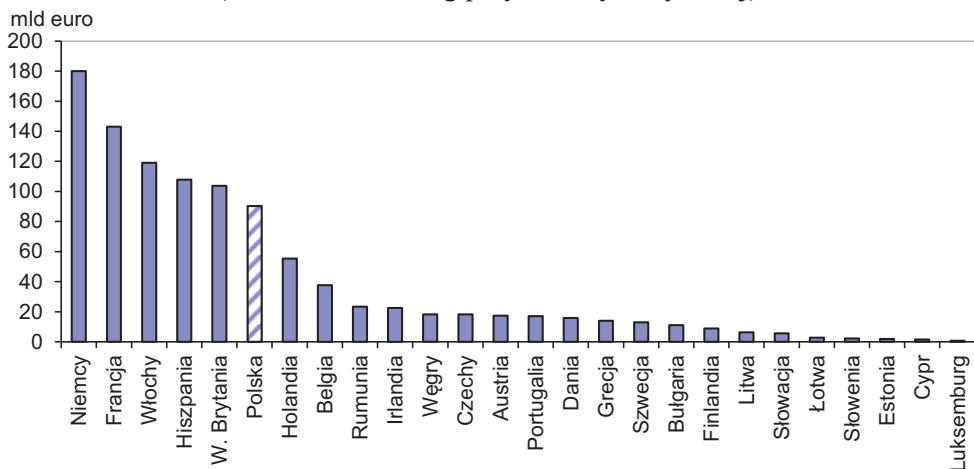
<sup>92</sup> Ibidem.

<sup>93</sup> M.E. Porter, *Competitive strategy...*, op. cit., M.E. Porter, *The competitive advantage of nations...*, op. cit.

### 4.3. Porównawcza ocena przemysłu spożywczego w wybranych państwach UE

Unia Europejska od lat jest ważnym światowym producentem żywności. W latach 2003-2012 wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach bieżących) w UE wzrosła o 26,3% do 1012 mld euro, a w cenach porównywalnych do 1037 mld euro. Ponad 80% tej produkcji w 2012 roku pochodziło z państw UE-15, a głównymi jej producentami byli: Niemcy (z udziałem w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego UE wynoszącym 17,4%), Francja (13,8%), Włochy (11,5%), Hiszpania (10,4%) oraz Wielka Brytania (10,0%) – zob. tabela 4.2. W 2012 roku Polska była szóstym producentem żywności w UE z udziałem w unijnej produkcji sektora spożywczego sięgającym blisko 9%. Produkcja polskiego przemysłu spożywczego (w cenach porównywalnych) w 2012 roku wyniosła 90,3 mld euro, najwięcej w grupie państw UE-12. Było to jednak dwukrotnie mniej niż w Niemczech (180,0 mld euro), ale więcej niż w Holandii (55,3 mld euro) i Belgii (37,7 mld euro) – wykres 4.1.

Wykres 4.1. Wartość produkcji przemysłu spożywczego w UE w 2012 roku (w mld euro według parytetu siły nabywczej)

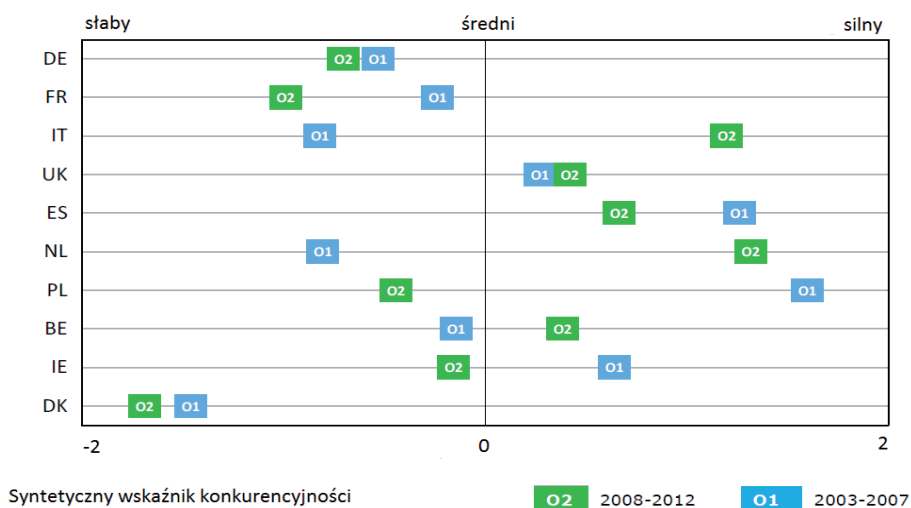


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Z analizy konkurencyjności przemysłu spożywczego przeprowadzonej na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności („Z-score”) w poszczególnych państwach UE dla dwóch okresów porównawczych 2003-2007 i 2008-2012 wynika, że pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu spożywczego na tle innych państw UE uległa pogorszeniu (wykres 4.2). W latach 2003-2007 polski przemysł spożywczy odznaczał się silną pozycją konkurencyjną w UE, przewyższając nawet pozycję wielu innych państw UE. Na zbliżonym poziomie do

Polski znajdował się w tym czasie przemysł spożywczy w Hiszpanii, a nieco niżej, ale powyżej średniej, uplasował się przemysł spożywczy w Irlandii i Wielkiej Brytanii. W latach 2008-2012 pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu spożywczego była już poniżej średniej. Zdecydowanie lepiej wypadł przemysł w Holandii i we Włoszech (widoczna była poprawa pozycji konkurencyjnej w tych krajach w stosunku do poprzedniego okresu badawczego) oraz w Hiszpanii (tutaj odnotowano nieznaczne pogorszenie), a także w Wielkiej Brytanii i Belgii. Najślabiej w tej ocenie wypadła Dania – zarówno w pierwszym, jak i w drugim okresie badawczym pozycja konkurencyjna duńskiego przemysłu spożywczego była bardzo słaba.

Wykres 4.2. Pozycja konkurencyjna przemysłu spożywczego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: BE – Belgia; DE – Niemcy; DK – Dania; ES – Hiszpania; FR – Francja; IE – Irlandia; IT – Włochy; NL – Holandia; PL – Polska; UK – Wielka Brytania.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 28.

#### 4.4. Konkurencyjność głównych branż przemysłu spożywczego w Polsce i w wybranych państwach UE

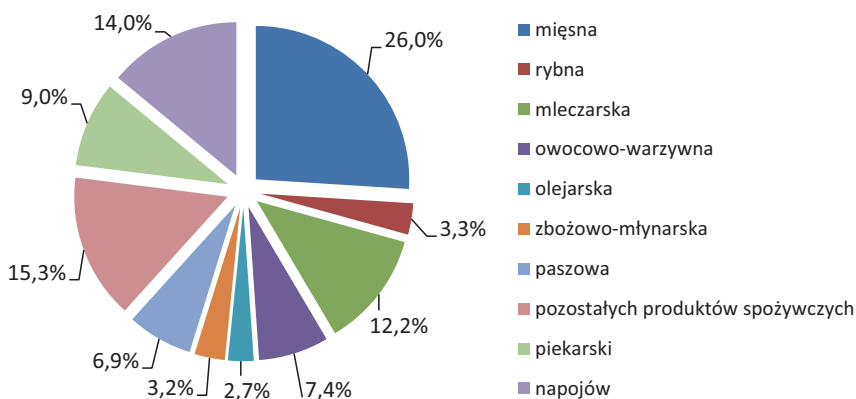
W ocenie pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego w Polsce na tle tej gałęzi przemysłu w wybranych państwach UE ograniczono się do analizy głównych branż przemysłu spożywczego, jakimi były:

- przemysł mięsny (łącznie z drobiarskim) (klasyfikacja NACE: C101) – produkcja, przetwórstwo i konserwacja mięsa czerwonego i białego;



- przemysł rybny (NACE: C102) – przetwórstwo, konserwacja ryb, skorupiaków i mięczaków;
- przemysł mleczarski (NACE: C105) – przetwórstwo mleka i produkcja lodów;
- przemysł owocowo-warzywny (NACE: C103) – przetwórstwo i konserwacja owoców i warzyw, ziemniaków, produkcja soków;
- przemysł olejarski (NACE: C104) – produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego;
- przemysł zbożowo-młynarski (NACE: C106) – wytwarzanie produktów przemiału zbóż i skrobi;
- przemysł paszowy (NACE: C109) – produkcja gotowych pasz i karmy dla zwierząt;
- przemysł piekarski (NACE: C107) – produkcja wyrobów ciastkarskich, pieczywa świeżego i trwałego cukierniczego;
- przemysł napojów (NACE: C11) – produkcja napojów alkoholowych oraz bezalkoholowych.

Wykres 4.3. Struktura produkcji przemysłu spożywczego w Polsce według branż w 2012 roku (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W strukturze rodzajowej polskiego przemysłu spożywczego w 2012 roku dominowała branża mięsna (łącznie z drobiarską) z udziałem wynoszącym 26% (wykres 4.3). Na drugim miejscu uplasowała się produkcja pozostałych artykułów spożywczych – 15,3%, do których zaliczamy m.in.: wyroby cukiernicze, cukrownicze, przyprawy i sosy, gotowe dania. W dalszej kolejności znalazły się takie branże, jak: napojów (14,0%), mleczarska (12,2%), piekarska (9,0%), owocowo-warzywna (7,4%), paszowa (6,9%), rybna (3,3%), zbożowo-młynarska (3,2%) oraz olejarska (2,7%).

Tabela 4.2. Udział poszczególnych państw w wartości produkcji przemysłu spożywczego UE w 2012 roku w cenach porównywalnych (w proc.)

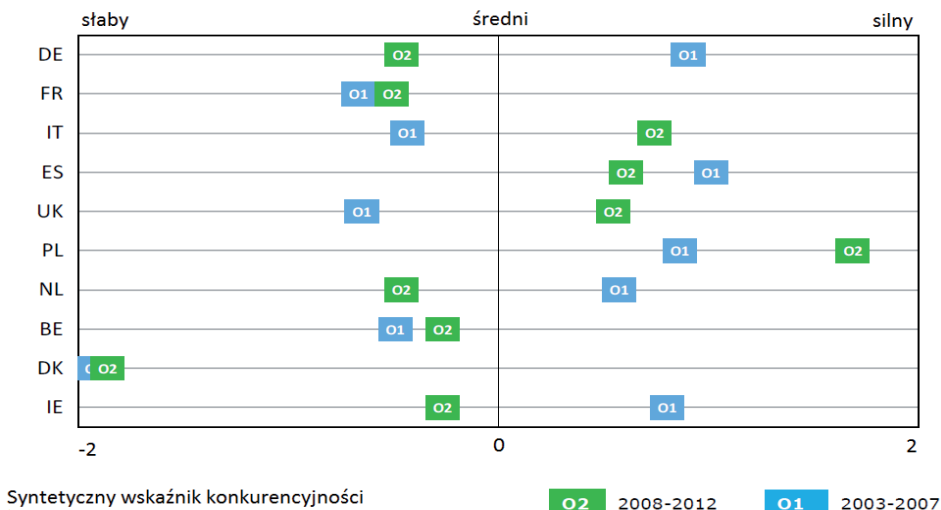
Państwa UE	Branża											Razem przemysł spożywczy
	mięsna	rybna	mleczarska	owocowo-warzywna	olejarska	zbożowo-młynarska	piekarska	paszowa	napijów	pozostałe		
Austria	1,6	.	1,7	1,1	1,1	1,3	2,2	1,2	3,4	1,2	1,7	
Belgia	2,8	1,7	2,9	4,7	8,5	4,7	3,1	5,0	3,2	3,7	3,6	
Dania	2,1	5,1	.	0,5	1,1	0,7	0,9	2,1	0,9	2,0	1,5	
Finlandia	0,9	0,8	1,6	0,3	0,2	1,0	1,2	0,7	0,9	0,6	0,9	
Francja	13,7	11,4	18,7	13,7	10,2	11,4	19,0	14,1	16,3	10,1	13,8	
Grecja	0,6	2,1	1,6	3,0	1,9	2,3	2,8	0,6	1,4	1,1	1,4	
Hiszpania	10,7	20,3	7,5	15,6	22,2	11,4	6,3	15,7	11,1	7,3	10,4	
Holandia	4,2	2,5	8,3	.	10,8	2,3	3,5	9,8	3,2	5,7	5,3	
Irlandia	2,1	1,7	2,3	0,3	0,2	.	0,5	1,5	2,1	3,6	2,2	
Luksemburg	.	.	.	.	.	.	0,3	.	0,1	.	.	
Niemcy	20,4	8,9	18,5	12,3	11,4	13,7	23,7	12,3	14,0	18,4	17,4	
Portugalia	1,2	5,1	1,4	1,4	3,0	2,0	1,9	2,6	1,9	1,1	1,6	
Szwecja	1,4	1,7	1,5	1,4	1,1	1,7	1,6	0,9	1,3	0,9	1,2	
Wielka Brytania	8,2	11,4	6,3	10,7	1,9	14,0	8,9	9,4	15,1	11,6	10,0	
Włochy	10,5	8,5	13,4	19,2	13,6	17,7	9,2	6,9	13,5	10,3	11,5	
Bułgaria	1,0	0,4	0,7	1,4	1,5	.	1,0	0,6	0,6	1,7	1,1	
Cypr	0,2	.	0,2	.	0,2	0,3	0,4	0,1	0,1	0,1	0,2	
Czechy	1,6	0,4	.	.	1,1	.	.	2,6	1,8	3,5	1,8	
Estonia	0,1	0,8	0,3	0,3	.	.	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	
Litwa	0,5	2,5	1,2	0,3	.	0,3	0,4	1,0	0,3	0,5	0,6	
Łotwa	0,2	1,3	0,4	0,3	.	.	0,3	0,1	0,2	0,2	0,3	
Malta	.	.	.	.	.	.	0,1	.	0,1	.	.	
<b>Polska</b>	<b>10,6</b>	<b>11,9</b>	<b>8,2</b>	<b>9,3</b>	<b>4,9</b>	<b>8,7</b>	<b>7,4</b>	<b>8,8</b>	<b>5,0</b>	<b>9,9</b>	<b>8,7</b>	
Rumunia	2,5	0,8	1,2	0,8	2,5	3,7	2,7	1,0	1,4	3,2	2,2	
Słowacja	0,4	0,4	0,6	0,5	0,2	0,3	0,6	0,1	0,4	0,8	0,5	
Słowenia	0,3	.	0,2	.	.	0,3	0,4	0,1	0,2	0,2	0,2	
Węgry	2,0	.	1,2	3,0	2,5	2,0	1,2	2,5	1,2	1,9	1,8	
UE-15	80,5	81,4	85,7	84,1	87,1	84,3	85,2	82,7	88,4	77,8	82,5	
UE-12	19,5	18,6	14,3	15,9	12,9	15,7	14,8	17,3	11,6	22,2	17,5	
UE-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

## Przemysł mięsny

Przemysł mięsny w Polsce jest jedną z najprężniej działających branż przemysłu spożywczego. W 2012 roku zrealizował on 26% wartości produkcji sprzedanej polskiego przemysłu spożywczego i zatrudniał 28,7% ogółu pracujących w przemyśle spożywczym. Pozycja Polski w tej branży na tle państw UE była i jest bardzo dobra. Udział Polski w wartości produkcji przemysłu mięsnego UE w 2012 roku wynosił 10,6%, co dało nam czwartą pozycję w UE. Na pierwszym miejscu w produkcji i przetwórstwie mięsa znalazły się Niemcy z udziałem wynoszącym 20,4%, na drugim Francja – 13,7%, a na trzecim Hiszpania – 10,7% (zob. tabela 4.2). Najwyższą wydajnością pracy w unijnym przemyśle mięsnym odznaczała się Holandia (633,1 tys. euro na 1 zatrudnionego), na drugim miejscu znalazła się Belgia (438,0 tys. euro), a w dalszej kolejności: Włochy (418,9 tys. euro) i Irlandia (338,3 tys. euro). W Niemczech w tym czasie wydajność pracy w sektorze mięsnym wyniosła 241,2 tys. euro, podczas gdy w Polsce było to 193,4 tys. euro na 1 zatrudnionego (zob. tabela 4.4).

Wykres 4.4. Pozycja konkurencyjna przemysłu mięsnego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 32.

Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu mięsnego była silniejsza niż głównych producentów i przetwórców mięsa w UE (wykres 4.4). W latach 2003-2007 polski przemysł mięsny posiadał przewagi konkurencyjne (lokował się

powyżej średniej) i pod względem konkurencyjności był na poziomie porównywalnym z głównymi producentami mięsa w UE, tj.: Niemcami, Hiszpanią, Irlandią i Holandią. Znacznie przewyższał pod tym względem przemysł mięsny w takich krajach, jak: Włochy, Francja, Belgia, Wielka Brytania i Dania (w których pozycja konkurencyjna przemysłu mięsnego w tym okresie była poniżej średniej). W latach 2008-2012 przewagi konkurencyjne przemysłu mięsnego w Polsce na tle wybranych państw UE znacznie się poprawiły. Osiągnął on w tym czasie najsilniejszą pozycję w UE. Powyżej średniej znalazły się jeszcze tylko trzy kraje: Włochy, Hiszpania i Wielka Brytania. Pozycja konkurencyjna włoskiego i brytyjskiego przemysłu mięsnego uległa poprawie, zaś hiszpańskiego nieznacznie się pogorszyła. Poniżej średniego poziomu, co oznacza brak przewag konkurencyjnych, znalazł się przemysł mięsny sześciu spośród dziesięciu analizowanych państw UE, tj.: Niemiec, Francji, Holandii, Belgii, Irlandii i Danii. W Niemczech, Holandii i Irlandii pozycja konkurencyjna przemysłu mięsnego w latach 2008-2012 była zdecydowanie gorsza niż w latach 2003-2007. Z kolei przemysł mięsny Francji, Belgii i Danii zarówno w pierwszym, jak i drugim okresie badawczym nie był konkurencyjny w porównaniu z innymi państwami UE. Spośród dziesięciu krajów objętych analizą zdecydowanie najsłabszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł mięsny w Danii (wykres 4.4).

## **Przemysł rybny**

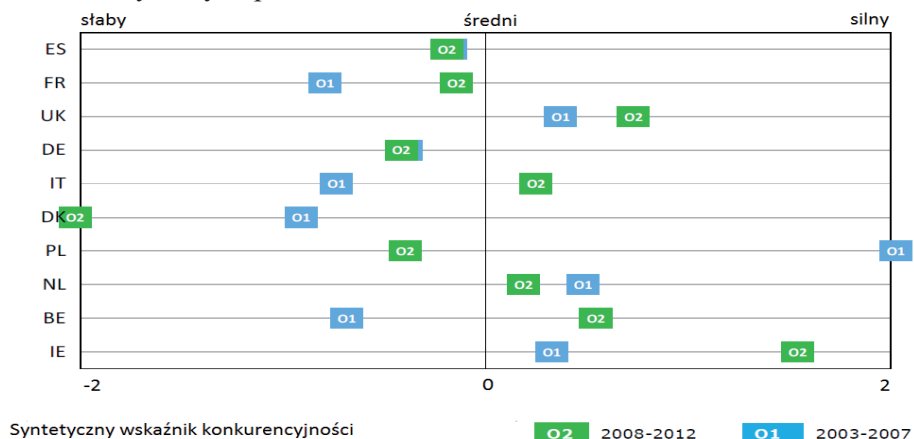
Przemysł rybny w Polsce w 2012 roku wytwarzał zaledwie 3,3% wartości polskiego przemysłu spożywczego, zatrudniając 3,7% pracujących w tej gałęzi przemysłu. Jednocześnie polski przemysł rybny zrealizował w 2012 roku blisko 12% wartości unijnej produkcji tej branży, co pozwoliło Polsce zająć drugą pozycję wśród państw UE. Największym przetwórcą ryb w UE była Hiszpania z udziałem 20,3%, na trzeciej pozycji uplasowała się Francja – 11,4%, a zaraz za nią Wielka Brytania – 11,4%, Niemcy – 8,9% i Włochy – 8,5% (zob. tabela 4.2). Największe zatrudnienie w branży rybnej w 2012 roku było również w Hiszpanii (16,7% ogółu zatrudnionych w unijnym przemyśle rybnym), zaś na drugiej pozycji (podobnie jak w produkcji) znalazła się Polska (13,8%, zob. tabela 4.3). Wydajność pracy w branży rybnej w Polsce w 2012 roku wyniosła 186,7 tys. euro na 1 zatrudnionego i była o 24,6% niższa niż średnio w UE-15 (247,7 tys. euro na 1 zatrudnionego). Najwyższą wydajność pracy w tej branży odnotowano we Włoszech – 400 tys. euro na 1 zatrudnionego, natomiast w Niemczech wyniosła ona 265,8 tys. euro na 1 zatrudnionego (zob. tabela 4.4).

Tabela 4.3. Udział poszczególnych państw w zatrudnieniu w przemyśle spożywczym UE w 2012 roku (w proc.)

Państwa UE	Branża											Razem przemysł spożywczy
	mięsna	rybna	mleczarska	owocowo- warzywna	olejarska	zbożowo- młynarska	piekarska	paszowa	napijów	pozostałe		
Austria	1,9	0,1	1,7	1,0	1,2	2,2	2,4	1,7	2,2	1,2	1,8	
Belgia	1,6	1,1	2,0	2,5	2,8	1,8	1,8	2,7	2,4	2,8	2,1	
Dania	2,2	3,7	.	0,8	1,4	1,1	0,8	3,3	1,1	2,0	1,5	
Finlandia	0,9	0,8	1,8	0,5	0,5	0,9	0,8	0,7	0,9	0,9	0,9	
Francja	14,2	11,0	17,8	11,4	6,7	12,0	15,9	15,3	12,7	11,5	13,9	
Grecja	0,8	1,7	2,9	4,4	6,2	4,0	1,8	1,3	2,2	1,9	1,9	
Hiszpania	8,9	16,7	6,8	14,2	22,2	6,9	5,0	11,0	11,1	7,4	8,2	
Holandia	1,6	2,8	3,9	3,1	4,6	1,7	3,0	6,1	1,6	3,9	2,9	
Irlandia	1,5	1,7	1,7	.	0,4	.	0,4	1,3	0,9	1,0	0,9	
Luksemburg	0,1	.	.	.	.	.	0,2	.	0,1	0,1	0,1	
Niemcy	20,2	7,3	11,5	10,0	8,5	14,9	31,2	13,6	17,0	15,8	20,1	
Portugalia	1,8	5,8	2,0	1,6	3,2	1,9	3,3	2,7	3,3	1,2	2,3	
Szwecja	1,3	1,6	2,0	1,3	2,1	2,0	1,1	0,7	1,2	1,5	1,3	
Wielka Brytania	8,2	12,4	7,6	11,3	2,8	11,5	6,1	11,5	10,0	14,4	9,5	
Włochy	6,0	4,6	11,7	13,0	12,6	8,0	7,0	5,4	8,1	9,7	8,1	
Bulgaria	1,9	1,3	2,8	3,9	4,3	.	1,9	1,4	3,3	2,2	2,2	
Cypr	0,1	.	0,4	0,2	.	0,4	0,5	0,3	0,4	0,2	0,3	
Czechy	2,5	0,6	.	.	1,4	.	.	4,0	3,4	6,6	2,5	
Estonia	0,3	1,8	0,6	0,3	.	.	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	
Litwa	0,9	4,1	2,5	0,5	0,2	1,1	0,7	1,4	0,8	0,6	1,0	
Łotwa	0,6	5,3	1,0	0,4	0,2	0,5	0,4	0,3	0,6	0,4	0,6	
Malta	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
<b>Polska</b>	<b>13,1</b>	<b>13,8</b>	<b>11,8</b>	<b>13,0</b>	<b>9,8</b>	<b>11,0</b>	<b>6,9</b>	<b>8,7</b>	<b>6,2</b>	<b>8,8</b>	<b>9,5</b>	
Rumunia	5,1	1,0	3,8	1,8	5,7	13,8	5,3	1,9	5,2	2,7	4,4	
Słowacja	0,8	0,6	1,0	0,6	0,9	1,1	1,0	0,4	1,3	0,8	0,9	
Słowenia	0,5	0,1	0,3	0,2	0,4	0,8	0,4	0,3	0,4	0,2	0,4	
Węgry	3,1	0,1	2,2	4,2	1,8	2,4	2,0	3,9	2,9	1,8	2,4	
UE-15	71,1	71,2	73,5	75,0	75,5	68,9	80,6	77,1	75,1	75,4	75,6	
UE-12	28,9	28,8	26,5	25,0	24,5	31,1	19,4	22,9	24,9	24,6	24,4	
UE-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

Wykres 4.5. Pozycja konkurencyjna przemysłu rybnego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 36.

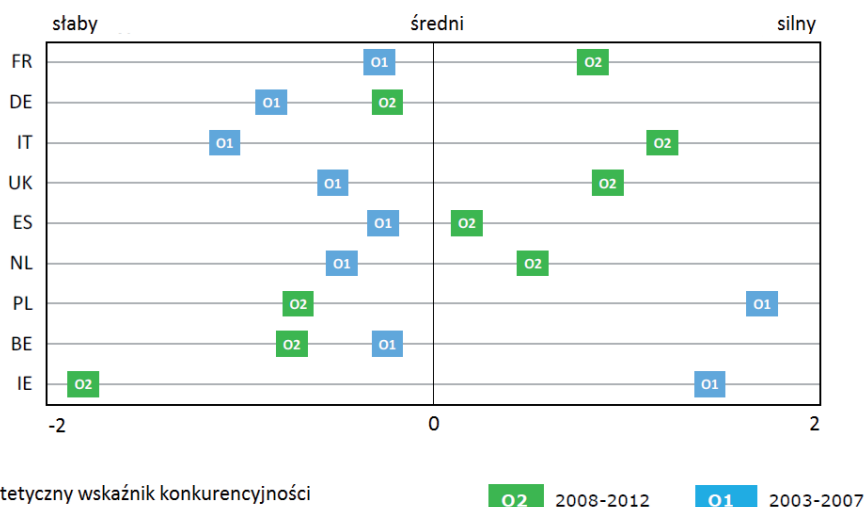
Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu rybnego oceniana na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności była bardzo silna w latach 2003-2007. Znacznie przewyższała pozycję innych państw UE. W latach 2008-2012 uległa ona jednak znacznemu pogorszeniu do poziomu poniżej średniej. Powyżej średniej w latach 2003-2007 uplasował się jeszcze przemysł rybny w Wielkiej Brytanii, Holandii i Irlandii. Brak danych dla Hiszpanii i Niemiec nie pozwolił na określenie pozycji konkurencyjnej przemysłu rybnego tych krajów w tym okresie. Wśród krajów o słabej pozycji konkurencyjnej przemysłu rybnego w latach 2003-2007 znalazły się: Francja, Włochy, Dania i Belgia. Z kolei w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł rybny w Irlandii. Dość dobra, powyżej średniej, była konkurencyjność przemysłu rybnego w Wielkiej Brytanii, Belgii, we Włoszech i w Holandii. Poniżej średniej uplasował się natomiast przemysł rybny w Hiszpanii, we Francji i w Niemczech. Najsłabszą pozycję konkurencyjną wśród dziesięciu krajów miał przemysł rybny w Danii (wykres 4.5).

## Przemysł mleczarski

Przemysł mleczarski jest jedną z najważniejszych branż przemysłu spożywczego w Polsce. W 2012 roku wytwarzał 12,2% produkcji sprzedanej tej gałęzi przemysłu i zatrudniał 8,5% ogółu pracujących w przemyśle spożywczym w Polsce. Największym producentem produktów mleczarskich w UE była wówczas Francja z udziałem w produkcji unijnej w wysokości 18,7%, a w dalszej kolejności:

Niemcy – 18,5%, Włochy – 13,4% i Holandia – 8,3%. Polski przemysł mleczarski uplasował się w 2012 roku na piątej pozycji w UE (z udziałem 8,2%, tabela 4.2). Z kolei zatrudnienie w polskim przemyśle mleczarskim stanowiło 11,8% ogółu unijnego zatrudnienia w tej branży. Jedynie Francja odznaczała się wyższym udziałem zatrudnienia – 17,8%, zaś we Włoszech wynosiło ono 11,7%, a w Niemczech – 11,5% (tabela 4.3). Wydajność pracy w branży mleczarskiej w Polsce w 2012 roku wynosiła 289,5 tys. euro na 1 zatrudnionego i była ponad dwukrotnie niższa niż w Holandii (877,2 tys. euro) czy w Niemczech (670,7 tys. euro na 1 zatrudnionego) – zob. tabela 4.4.

Wykres 4.6. Pozycja konkurencyjna przemysłu mleczarskiego Polski i wybranych państw UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 45.

Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu mleczarskiego mierzona syntetycznym wskaźnikiem konkurencyjności w latach 2008-2012 uległa znacznemu pogorszeniu do poziomu poniżej średniej, podczas gdy w latach 2003-2007 przemysł mleczarski w Polsce (podobnie jak w Irlandii) odznaczał się silną pozycją konkurencyjną. W pozostałych państwach UE konkurencyjność przemysłu mleczarskiego w latach 2003-2007 była gorsza od średniej, a naj słabiej wypadły pod tym względem Włochy. Z kolei w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł mleczarski we Włoszech, Francji, w Wielkiej Brytanii, Holandii i Hiszpanii. Znacznie poniżej średniej uplasował się natomiast przemysł mleczarski w Niemczech i Belgii, a zwłaszcza w Irlandii (wykres 4.6).



Tabela 4.4. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym w poszczególnych państwach UE w 2012 roku w cenach porównywalnych (w tys. euro na 1 zatrudnionego)

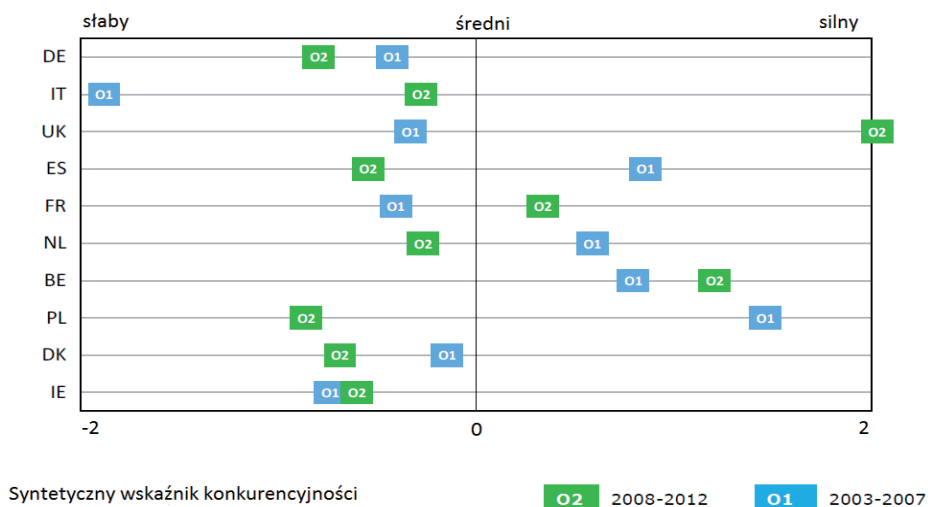
Państwa UE	Branża											Razem przemysł spożywczy
	mięsna	rybna	mleczarska	owocowo-warzywna	olejarska	zbożowo-młynarska	piekarska	paszowa	napojów	pozostałe		
Austria	204,8	.	408,2	235,3	714,3	235,3	61,6	400,0	540,2	281,0	227,3	
Belgia	438,0	333,3	614,0	404,8	2500,0	1000,0	116,5	1062,5	459,2	375,5	423,1	
Dania	236,8	300,0	.	142,9	625,0	22,2	76,9	359,0	288,9	300,5	252,0	
Finlandia	231,7	222,2	358,5	125,0	333,3	428,6	103,4	625,0	324,3	209,3	234,2	
Francja	231,4	225,0	438,0	257,7	1263,2	361,7	80,5	527,5	444,0	251,3	243,6	
Grecja	185,7	277,8	226,2	146,7	257,1	225,8	108,9	266,7	211,1	166,7	173,7	
Hiszpania	286,8	263,7	459,6	237,5	840,0	629,6	86,1	823,1	345,3	282,0	311,0	
Holandia	633,1	193,5	877,2	350,0	1961,5	538,5	78,0	930,6	666,7	422,3	444,2	
Irlandia	338,3	222,2	571,4	.	500,0	.	95,2	666,7	828,6	1072,9	578,4	
Luksemburg	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
Niemcy	241,2	265,8	670,7	266,3	1125,0	350,4	51,2	521,7	284,5	335,9	211,6	
Portugalia	159,2	190,5	288,1	185,2	777,8	400,0	40,2	562,5	201,5	260,5	170,9	
Szwecja	270,3	235,3	310,3	227,3	416,7	312,5	93,0	750,0	375,0	179,3	228,3	
Wielka Brytania	240,0	200,0	345,5	204,2	562,5	466,7	99,1	470,6	525,0	230,8	257,6	
Włochy	418,9	400,0	477,9	316,7	901,4	841,3	88,0	734,4	578,5	305,2	346,9	
Bułgaria	126,5	71,4	109,8	75,8	291,7	.	36,2	235,3	61,1	224,3	118,7	
Cypr	307,7	.	153,8	.	.	333,3	55,6	333,3	133,3	83,3	125,0	
Czechy	150,7	142,9	.	.	.	.	.	.	182,5	154,8	170,9	
Estonia	111,1	100,0	235,3	200,0	.	.	74,1	500,0	142,9	142,9	135,7	
Litwa	137,5	133,3	208,3	125,0	.	111,1	34,9	411,8	121,2	241,9	152,2	
Łotwa	102,0	51,7	166,7	166,7	.	.	43,5	250,0	130,4	189,2	105,1	
Malta	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
<b>Polska</b>	<b>193,4</b>	<b>186,7</b>	<b>289,5</b>	<b>153,8</b>	<b>418,2</b>	<b>302,3</b>	<b>72,1</b>	<b>582,5</b>	<b>280,0</b>	<b>323,8</b>	<b>224,2</b>	
Rumunia	115,3	181,8	136,4	96,8	375,0	101,9	34,3	304,3	96,2	335,8	125,7	
Słowacja	130,4	166,7	233,3	200,0	200,0	111,1	44,6	200,0	117,6	277,1	147,4	
Słowenia	159,1	.	300,0	.	.	166,7	66,7	250,0	187,5	250,0	151,3	
Węgry	153,3	.	222,2	154,9	1200,0	315,8	39,1	369,6	144,1	317,9	182,3	
UE-15	271,1	247,7	485,9	241,4	967,1	466,7	71,1	617,1	408,2	296,9	267,1	
UE-12	161,6	140,6	225,0	136,8	442,0	192,6	51,3	433,8	161,6	260,1	175,4	
UE-27	239,5	216,9	416,7	215,2	838,4	381,4	67,3	575,0	346,8	287,8	244,7	

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

## Przemysł owocowo-warzywny

W 2012 roku polski przemysł owocowo-warzywny wytwarzał 7,4% produkcji przemysłu spożywczego, zatrudniając 5,5% osób pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największym producentem przetworów owocowo-warzywnych w UE były wówczas Włochy, których udział w produkcji sprzedanej tej branży wynosił 19,2%. W dalszej kolejności uplasowały się: Hiszpania (15,6%), Francja (13,7%), Niemcy (12,3%) i Wielka Brytania (10,7%). Polska znalazła się na szóstej pozycji, a jej udział w wartości produkcji tej branży sięgnął 9,3% (tabela 4.2). Największe zatrudnienie w przetwórstwie owoców i warzyw w 2012 roku było w Hiszpanii (14,2% ogółu zatrudnionych w tej branży w UE), na drugiej pozycji znalazły się Polska i Włochy (po 13%), a następnie Francja (11,3%), Wielka Brytania (11,2%) i Niemcy (10%) – tabela 4.3. Z kolei wydajność pracy w polskim przemyśle owocowo-warzywnym w 2012 roku wyniosła 153,8 tys. euro na 1 zatrudnionego i była niższa o ponad 36% od średniej w UE-15 (241,4 tys. euro na 1 zatrudnionego). Najwyższą wartość tego wskaźnika odnotowano w Belgii (404,8 tys. euro na 1 zatrudnionego), Holandii (350,0 tys. euro) oraz we Włoszech (316,7 tys. euro na 1 zatrudnionego) – zob. tabela 4.4.

Wykres 4.7. Pozycja konkurencyjna przemysłu owocowo-warzywnego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

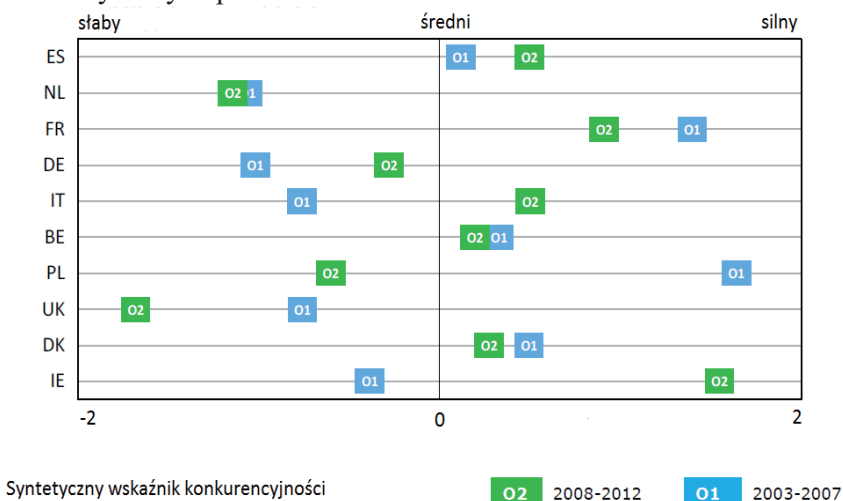
Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 39.

Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu owocowo-warzywnego w latach 2008-2012 uległa pogorszeniu w stosunku do lat 2003-2007, kiedy to branża ta odznaczała się silną pozycją konkurencyjną na tle dziesięciu badanych państw UE. Powyżej średniej w tym okresie znajdował się jeszcze tylko przemysł owocowo-warzywny w Hiszpanii, Belgii i Holandii. W pozostałych państwach UE konkurencyjność przemysłu owocowo-warzywnego w latach 2003-2007 kształtowała się poniżej średniej (Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Dania, Irlandia), a najslabiej wypadły Włochy. Z kolei w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł owocowo-warzywny w Wielkiej Brytanii. Powyżej średniej znalazła się też Belgia i Francja. Poniżej średniej uplasował się natomiast przemysł owocowo-warzywny w siedmiu z dziesięciu analizowanych krajów, tj.: we Włoszech, w Holandii, Hiszpanii, Irlandii, Danii i Niemczech oraz w Polsce, która wypadła przy tym najslabiej w tym rankingu (wykres 4.7).

### Przemysł olejarski

W 2012 roku przemysł olejarski wytwarzał 2,7% produkcji przemysłu spożywczego w Polsce i zatrudniał 1,4% osób pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największymi producentami olejów i tłuszczów w UE były wówczas: Hiszpania (z udziałem w produkcji tej branży wynoszącym 22,2%), Włochy (13,6%), Niemcy (11,4%), Holandia (10,8%), Francja (10,2%) i Belgia (8,5%). Polska z udziałem blisko 5% uplasowała się na siódmej pozycji (tabela 4.2).

Wykres 4.8. Pozycja konkurencyjna przemysłu olejarskiego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 42.

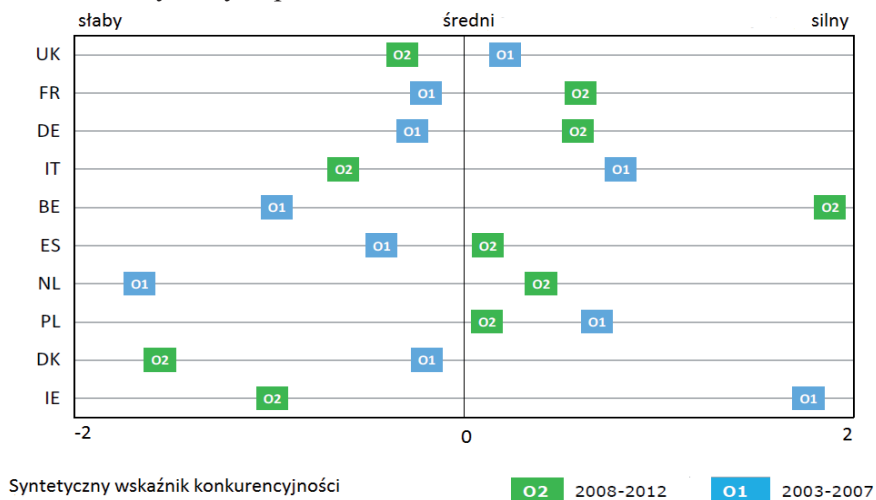
Największe zatrudnienie w przemyśle olejarskim było w Hiszpanii (22,2%), we Włoszech (12,6%) i w Polsce (9,8%) – tabela 4.3. Najwyższą wydajność pracy w branży olejarskiej odnotowano w Belgii (2500 tys. euro na 1 zatrudnionego) i Holandii (1961,5 tys. euro na 1 zatrudnionego) oraz we Francji (1263,2 tys. euro na 1 zatrudnionego). W Polsce wydajność pracy w tej branży wyniosła 418,2 tys. euro i była o 56,7% niższa od średniej w UE-15 (967,1 tys. euro na 1 zatrudnionego) – zob. tabela 4.4.

Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu olejarskiego mierzona syntetycznym wskaźnikiem konkurencyjności w latach 2008-2012 uległa pogorszeniu do poziomu poniżej średniej dla UE. W tym okresie najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł olejarski w Irlandii, a wysoką pozycję zajmował również przemysł olejarski we Francji, w Hiszpanii i we Włoszech. Powyżej średniej znalazła się także Dania i Belgia. Natomiast poniżej średniej uplasował się przemysł olejarski w trzech, oprócz Polski, krajach, tj. w Niemczech, Holandii i Wielkiej Brytanii. W pierwszym okresie badawczym, tj. w latach 2003-2007 polski przemysł olejarski odznaczał się tymczasem silną pozycją konkurencyjną na tle badanych państw UE. Powyżej średniej w tym okresie znalazł się jeszcze przemysł olejarski we Francji, w Danii, Belgii i Hiszpanii. W pozostałych pięciu państwach UE konkurencyjność przemysłu olejarskiego w latach 2003-2007 lokowała się poniżej średniej (Irlandia, Włochy, Wielka Brytania, Niemcy i Holandia, por. wykres 4.8).

### **Przemysł zbożowo-młynarski**

W 2012 roku przemysł zbożowo-młynarski wytwarzał 3,2% produkcji przemysłu spożywczego w Polsce i zatrudniał 2,1% ogółu osób pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największymi producentami przetworów zbożowo-młynarskich w UE były wówczas: Włochy (17,7%), Wielka Brytania (14,0%), Niemcy (13,7%), Hiszpania (11,4%), Francja (11,4%), zaś na szóstej pozycji, z udziałem 8,7%, uplasowała się Polska (tabela 4.2). Największe zatrudnienie odnotowano w przemyśle zbożowo-młynarskim w Niemczech (14,9% ogółu zatrudnionych w tej branży w UE), dalej w Rumunii (13,8%), we Francji (12,0%), w Wielkiej Brytanii (11,5%), a także w Polsce (11,0%) – tabela 4.3. Z kolei najwyższą wydajność pracy w tej branży odnotowano w Belgii (1000,0 tys. euro na 1 zatrudnionego), we Włoszech (841,3 tys. euro na 1 zatrudnionego) oraz w Hiszpanii (629,6 tys. euro na 1 zatrudnionego). W Polsce wydajność pracy w przemyśle zbożowo-młynarskim wyniosła 302,3 tys. euro na 1 zatrudnionego i była o 35,2% niższa niż średnia w UE-15, ale wyższa niż w UE-12 (192,6 tys. euro na 1 zatrudnionego) – zob. tabela 4.4.

Wykres 4.9. Pozycja konkurencyjna przemysłu zbożowo-młynarskiego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 48.

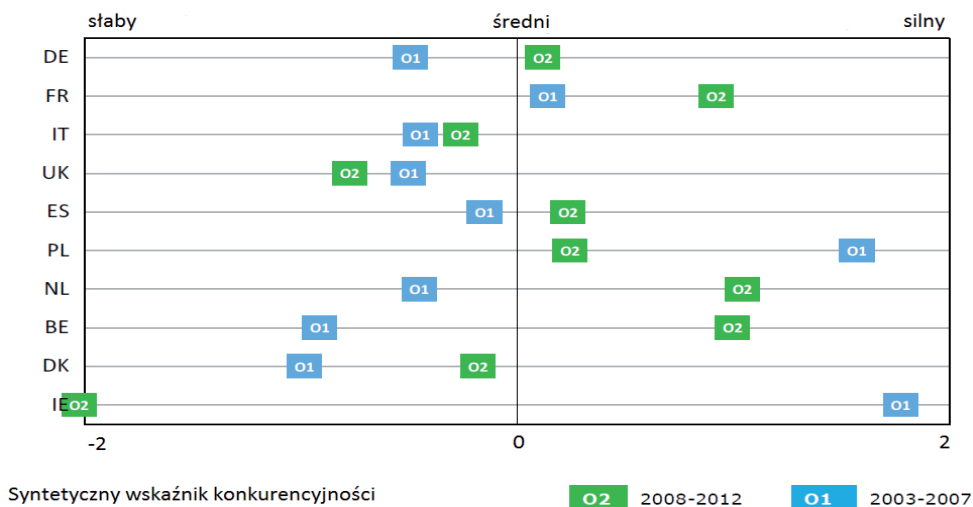
Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu zbożowo-młynarskiego mierzona syntetycznym wskaźnikiem konkurencyjności na tle głównych dziesięciu producentów żywności w UE przedstawiała się relatywnie dobrze. Co prawda jego pozycja konkurencyjna z dość silnej w latach 2003-2007 obniżyła się do nieco tylko przewyższającej średnią unijną w latach 2008-2012, ale biorąc pod uwagę zróżnicowanie panujące wewnątrz UE, poziom ten można uznać za względnie zadowalający. O ile w latach 2003-2007 polski przemysł zbożowo-młynarski odznaczał się stosunkowo silną pozycją konkurencyjną, porównywalną z przemysłem włoskim i angielskim, o tyle w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycję konkurencyjną osiągnął przemysł zbożowo-młynarski w Belgii. Powyżej średniej w tym okresie lokował się jeszcze, oprócz Polski, przemysł zbożowo-młynarski we Francji, w Niemczech, Holandii i Hiszpanii. Natomiast poniżej średniej uplasował się przemysł zbożowo-młynarski w czterech krajach, tj.: w Wielkiej Brytanii, we Włoszech, w Irlandii i Danii (wykres 4.9).

### Przemysł piekarski

W 2012 roku przemysł piekarski wytwarzał 9,0% wartości produkcji przemysłu spożywczego Polski, zatrudniając aż 19,6% ogółu pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największymi producentami produktów piekarskich w UE były wów-

czas następujące kraje: Niemcy z udziałem w produkcji tej branży wynoszącym 23,7%, Francja – 19,0%, Włochy – 9,2%, Wielka Brytania – 8,9%, a na piątej pozycji Polska – 7,4% (tabela 4.2). Najwięcej osób zatrudniał przemysł piekarski w Niemczech (31,1% zatrudnionych w przemyśle piekarskim UE), we Francji (15,9%), Włoszech (7,0%) i w Polsce (6,9%) – tabela 4.3. Wydajność pracy w tej branży była najniższa spośród wszystkich branż przemysłu spożywczego UE. W Polsce wydajność pracy w przemyśle piekarskim wynosiła 72,1 tys. euro na 1 zatrudnionego, natomiast w Niemczech – 51,2 tys. euro na 1 zatrudnionego. Najwyższą wydajność pracy w tej branży odnotowano w Belgii (116,5 tys. euro na 1 zatrudnionego), Grecji (108,9 tys. euro) oraz Finlandii (103,4 tys. euro na 1 zatrudnionego) – zob. tabela 4.4.

Wykres 4.10. Pozycja konkurencyjna przemysłu piekarskiego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 51.

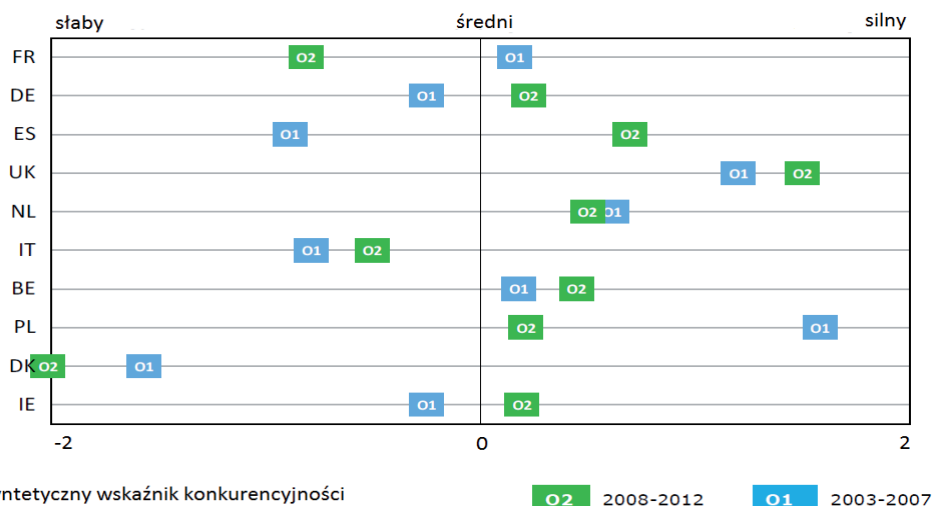
Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu piekarskiego, mierzona syntetycznym wskaźnikiem konkurencyjności, na tle dziesięciu państw UE przedstawia się dość korzystnie. Co prawda, podobnie jak w przypadku przemysłu zbożowo-młynarskiego, jego pozycja konkurencyjna pomiędzy okresem 2003-2007 a 2008-2012 obniżyła się, ale wciąż lokowała się powyżej poziomu średniego dla UE. W latach 2003-2007 przemysł piekarski w Polsce odznaczał się silną pozycją konkurencyjną, porównywalną z przemysłem irlandzkim. Powyżej

średniej lokował się jeszcze w tym okresie tylko przemysł piekarski we Francji. W pozostałych siedmiu państwach UE (Hiszpania, Niemcy, Włochy, Wielka Brytania, Holandia, Belgia, Dania) pozycja konkurencyjna tej branży znajdowała się poniżej średniej. Z kolei w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł piekarski w trzech państwach UE: Francji, Holandii i Belgii. Powyżej średniej w tym okresie uplasował się jeszcze, oprócz Polski, przemysł piekarski Niemiec i Hiszpanii. Natomiast poniżej średniej lokował się przemysł piekarski w czterech państwach, tj.: we Włoszech, Danii, Wielkiej Brytanii i Irlandii (wykres 4.10).

### Przemysł paszowy

W 2012 roku przemysł paszowy wytwarzał 6,9% wartości produkcji sprzedanej polskiego przemysłu spożywczego, zatrudniając 2,6% osób pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największymi producentami pasz w UE były wówczas: Hiszpania (15,7%), Francja (14,1%), Niemcy (12,3%), Holandia (9,8%), Wielka Brytania (9,4%). Polska uplasowała się na szóstej pozycji z udziałem w unijnej produkcji pasz wynoszącym blisko 9% (tabela 4.2).

Wykres 4.11. Pozycja konkurencyjna przemysłu paszowego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 61.



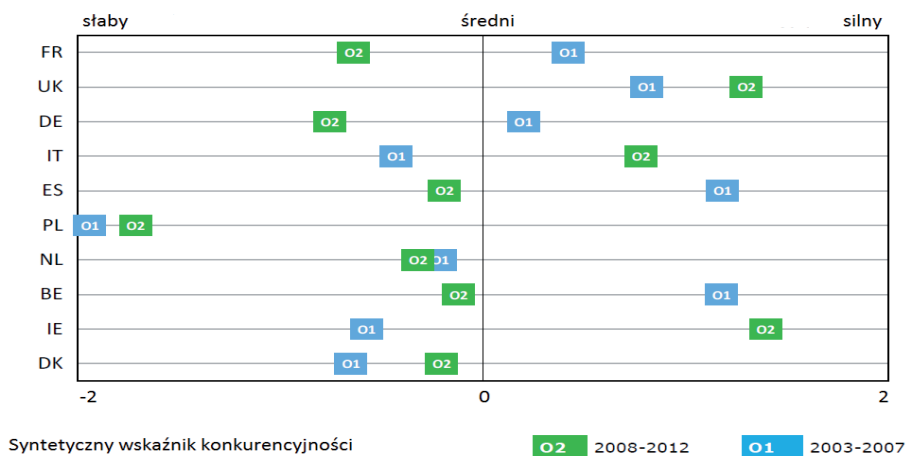
Największe zatrudnienie w przemyśle paszowym odnotowano we Francji (15,4% zatrudnionych w przemyśle paszowym UE), Niemczech (13,6%), Wielkiej Brytanii (11,5%), Hiszpanii (11,0%) oraz w Polsce (8,7%) – tabela 4.3. Najwyższa wydajność pracy w tej branży była zaś w Belgii (1062,5 tys. euro na 1 zatrudnionego), Holandii (930,6 tys. euro na 1 zatrudnionego) oraz Hiszpanii (823,1 tys. euro na 1 zatrudnionego). W Polsce wydajność pracy w branży paszowej także była stosunkowo wysoka i wyniosła 582,5 tys. euro na 1 zatrudnionego, w Niemczech 521,7 tys. euro na 1 zatrudnionego, a średnio w UE-15 – 617,1 tys. euro na 1 zatrudnionego (tabela 4.4).

Pozycja konkurencyjna przemysłu paszowego w Polsce na tle dziewięciu państw UE przedstawia się relatywnie dobrze, ale pomiędzy okresem 2003-2007 a 2008-2012 uległa ona osłabieniu. W latach 2003-2007 polski przemysł paszowy odznaczał się silną pozycją konkurencyjną, przewyższającą pozycję tej branży w innych państwach UE. Powyżej średniej znalazły się jeszcze tylko cztery kraje, tj.: Wielka Brytania, Holandia, Francja i Belgia. W pozostałych pięciu państwach UE (Niemcy, Irlandia, Hiszpania, Włochy i Dania) pozycja konkurencyjna przemysłu paszowego lokowała się poniżej średniej. Z kolei w latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną miał przemysł paszowy w Wielkiej Brytanii. Powyżej średniej w tym okresie uplasował się jeszcze, oprócz Polski, przemysł paszowy w Hiszpanii, Niemczech, Holandii, Belgii i Irlandii. Natomiast poniżej średniej znajdował się przemysł paszowy w trzech państwach UE, tj. we Włoszech, Francji i w Danii (wykres 4.11).

### **Przemysł napojów (alkoholowych i bezalkoholowych)**

W 2012 roku przemysł produkujący napoje alkoholowe i bezalkoholowe stanowił 14,0% wartości produkcji przemysłu spożywczego w Polsce, zatrudniając 6,2% ogółu pracujących w tej gałęzi przemysłu. Największym producentem napojów w UE była wówczas Francja (z udziałem w unijnej produkcji sprzedanej wynoszącym 16,3%), a w dalszej kolejności: Wielka Brytania (15,1%), Niemcy (14,0%), Włochy (13,5%) i Hiszpania (11,1%). Polska znalazła się na szóstej pozycji, z udziałem 5,0% (tabela 4.2). Największe zatrudnienie w tej branży było w Niemczech (17,0% ogółu zatrudnionych w tej branży w UE), a w dalszej kolejności we Francji (12,7%), w Hiszpanii (11,1%), we Włoszech (8,1%) oraz w Polsce (6,2%) – zob. tabela 4.3.

Wykres 4.12. Pozycja konkurencyjna przemysłu napojów alkoholowych i bezalkoholowych w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2003-2007 i 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 65.

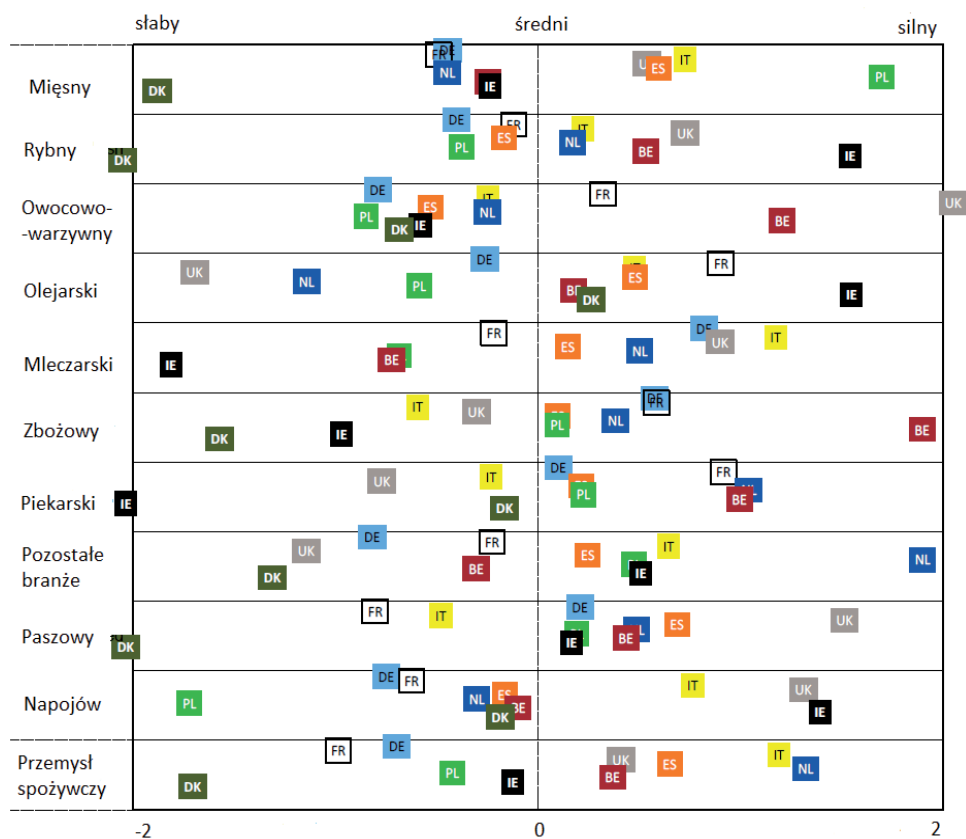
Pozycja konkurencyjna polskiego przemysłu napojów na tle dziewięciu państw UE była słaba, zarówno w pierwszym (2003-2007), jak i w drugim okresie badawczym (2008-2012). W latach 2003-2007 dość dobrą pozycją konkurencyjną charakteryzował się przemysł napojów w: Hiszpanii, Belgii, Wielkiej Brytanii, Francji i Danii. W latach 2008-2012 najsilniejszą pozycją konkurencyjną odznaczał się przemysł napojów w Wielkiej Brytanii i Irlandii oraz we Włoszech. Pozostałe państwa UE w tym czasie lokowały się poniżej średniej dla UE (wykres 4.12).

#### 4.5. Podsumowanie

Analiza pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego wybranych dziesięciu państw UE, przeprowadzona na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności (skonstruowanego na podstawie wybranych – ekonomicznych i handlowych – wskaźników konkurencyjności), zgodnie z Raportem LEI Wageningen UR, wskazuje, że Polska w latach 2008-2012 znalazła się na siódmej pozycji, tj. poniżej średniej dla analizowanych krajów. Z całą pewnością nie należała ona do liderów tego rankingu. Najsilniejszą pozycję konkurencyjną w tym okresie uzyskał przemysł spożywczy w Holandii, zaraz za nim we Włoszech, a w dalszej kolejności w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Belgii oraz Irlandii. Na tle całego

unijnego przemysłu spożywczego polski przemysł spożywczy wyróżniał się jedynie w branży mięsnej. Polska posiadała również przewagi konkurencyjne w przemyśle zbożowo-młynarskim, piekarskim oraz paszowym. W przetwórstwie ryb znajdowała się nieznacznie poniżej średniej. Podobna sytuacja miała miejsce w przemyśle olejarskim, mleczarskim i owocowo-warzywnym. Słabą pozycją konkurencyjną odznaczał się polski przemysł napojów (wykres 4.13).

Wykres 4.13. Pozycja konkurencyjna głównych branż przemysłu spożywczego w Polsce i wybranych państwach UE w latach 2008-2012



Objaśnienia: jak pod wykresem 4.2.

Źródło: opracowanie na podstawie J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry...*, op. cit., s. 75.

Jeżeli porównamy natomiast wartości bezwzględne, to okazuje się, że Polska jest jednak liczącym się producentem żywności w Unii Europejskiej. W 2012 roku znajdowała się na szóstej pozycji pod względem wartości produkcji

sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach porównywalnych) w UE, z udziałem wynoszącym prawie 9% (w 2003 roku było to 6,8%). W latach 2003-2012 wartość produkcji przemysłu spożywczego w Polsce wyrażona w cenach porównywalnych wzrosła o 63%, podczas gdy w państwach UE-15 zwiększyła się tylko o 23%, a w UE-12 – o 42%. Tempo rozwoju polskiego przemysłu spożywczego należało do najwyższych w UE, co oddziaływało na wzmocnienie naszej pozycji konkurencyjnej na Jednolitym Rynku Europejskim.

Integracja Polski z Unią Europejską pozytywnie wpłynęła na wzrost produkcji oraz poprawę wydajności pracy polskiego przemysłu spożywczego, a kilkuletni okres dostosowawczy do wymogów UE istotnie zmienił wizerunek krajowych firm spożywczych. Polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, które zmuszone były zrealizować szeroki zakres inwestycji modernizacyjnych i *stricte* rozwojowych uważane są obecnie za jedne z najnowocześniejszych w Europie. Wszystkie te działania pozwoliły zmniejszyć dystans dzielący przemysł spożywczy w Polsce od najbardziej rozwiniętych państw Unii Europejskiej.

Na tle całego unijnego przemysłu spożywczego Polska wyróżniała się w przetwórstwie ryb (druga pozycja w UE, z udziałem w wartości produkcji sprzedanej wynoszącym 11,9%), w przetwórstwie mięsa (czwarta pozycja w UE, z udziałem 10,6%), w produkcji wyrobów mleczarskich (piąta pozycja, z udziałem 8,2%). W przemyśle piekarskim Polska znajdowała się na piątej pozycji (7,4% unijnej produkcji), natomiast w przetwórstwie owoców i warzyw – na szóstym miejscu (9,3%), podobnie w przemyśle paszowym (8,8%) i przetwórstwie zbożowo-młynarskim (8,7%). W przemyśle napojów Polska uplasowała się na szóstej pozycji w UE (5% unijnej produkcji), zaś w przemyśle olejarskim była siódmym producentem (z udziałem 4,9%). Tak wysoka pozycja naszego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej oznacza, że Polska jest jednak liczącym się producentem żywności, a dystans dzielący nas od największych producentów żywności w UE z roku na rok się zmniejsza.

## 5. Umowy o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem a konkurencyjność polskich producentów żywności

### 5.1. Wprowadzenie

Celem przewodnim zawierania preferencyjnych umów handlowych (*Free Trade Agreements* – FTA) przez Unię Europejską jest ułatwianie handlu towarami (w tym także produktami rolno-spożywczymi) oraz usługami poprzez wzajemną liberalizację stawek celnych i redukcję barier pozataryfowych. Ma to służyć intensyfikacji wzajemnych obrotów handlowych (UE i krajów podpisujących umowy), a tym samym zwiększaniu korzyści z wymiany handlowej i poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw na globalnym rynku<sup>94</sup>. Bilateralne umowy FTA, tzw. „nowej generacji”, umożliwiają ponadto rozwiązywanie wielu innych kluczowych kwestii, w tym dotyczących inwestycji, zamówień publicznych, konkurencji, a także innych kwestii regulacyjnych i egzekwowania praw własności intelektualnej. Aby jednak polityka handlowa prowadziła do tworzenia miejsc pracy i wzrostu gospodarczego, główną rolę przy wyborze partnerów przyszłych umów o wolnym handlu muszą odgrywać czynniki ekonomiczne.

Pierwszą umowę „nowej generacji” Unia Europejska zawarła z Koreą Południową. Jest to najbardziej ambitna umowa handlowa ze wszystkich, jakie UE dotąd wynegocjowała, a zarazem pierwsza umowa z krajem azjatyckim. Weszła ona w życie w lipcu 2011 roku i stała się punktem odniesienia przy zawieraniu innych umów handlowych. Jednocześnie znacząco ułatwiła dostęp do szybko rosnącego rynku wschodnioazjatyckiego dla eksportu z UE. Umowa znosi praktycznie wszystkie cła na przywóz produktów unijnych do Korei Południowej, poza wyjątkami w sektorze rolnym. W przypadku części wrażliwych towarów przewidziano bowiem kilku- lub kilkunastoletnie okresy przejściowe.

Kraje Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South-East Asian Nations* – ASEAN<sup>95</sup>) zostały określone w komunikacie „Global Europe”<sup>96</sup> jako region priorytetowy dla rozwoju współpracy, obok

<sup>94</sup> Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, *Całościowe Gospodarcze i Handlowe Porozumienie z Kanadą (CETA) oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (I)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 88-113.

<sup>95</sup> Do ASEAN-u należą 10 krajów: Indonezja, Maleszja, Filipiny, Singapur i Tajlandia – państwa założycielskie (od 1967 r.), Brunei (1984 r.), Wietnam (1995 r.), Laos (1997 r.), Birma/Myanmar (1997 r.) i Kambodża (1999 r.).

<sup>96</sup> *Global Europe competing in the world*, EC, s. 5, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc\\_130376.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf) (24.10.2016).

Korei Płd. i MERCOSUR-u, ze względu na wysoki poziom ochrony celnej, duży potencjał rynkowy oraz aktywność w zawieraniu umów o wolnym handlu z konkurentami UE. Unia Europejska rozpoczęła negocjacje z ASEAN w sprawie umowy o wolnym handlu w 2007 roku<sup>97</sup>, jednak po dwóch latach zawieszono rozmowy na rzecz negocjacji dwustronnych, które w przyszłości mają doprowadzić do podpisania umowy z całym regionem ASEAN<sup>98</sup>.

W październiku 2014 roku Komisja Europejska zakończyła negocjacje z Singapurem (*EU-Singapore Free Trade Agreement*), a w grudniu 2015 roku z Wietnamem (*EU-Vietnam Free Trade Agreement*), który jest trzecim państwem azjatyckim, z którym UE wynegocjowała umowę FTA, ale pierwszym słabiej rozwiniętym partnerem. Prowadzone są również rozmowy z innymi krajami ASEAN, tj. z Malezją i Tajlandią<sup>99</sup>.

W nowej, przedstawionej jesienią 2015 roku, strategii polityki handlowej UE – „Handel z korzyścią dla wszystkich”<sup>100</sup> – uwzględniono plany zawarcia kolejnych umów handlowych ze strategicznymi partnerami UE, a poprzez to wspierania dalszego rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej. Za perspektywiczne wśród rynków azjatyckich uznano w tym komunikacie także Indie oraz Australię i Nową Zelandię.

Celem niniejszego rozdziału jest charakterystyka handlu rolno-spożywczego Polski z trzema krajami azjatyckimi, tj. Koreą Południową, z którą Unia ma zawartą umowę FTA, oraz z dwoma krajami ASEAN, z którymi UE posiada wynegocjowane umowy, tj. Singapurem i Wietnamem, analiza barier we wzajemnej wymianie, a także próba oceny wpływu zawarcia przez Unię Europejską umów z tymi krajami na handel rolno-spożywczy Polski, w tym na konkurencyjność polskich producentów żywności na analizowanych rynkach.

Źródłem danych o strumieniach handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi była baza WITS-Comtrade. Do analizy stawek celnych wykorzystano WTO World Tariff Profiles. W opracowaniu pod pojęciem Unii Europejskiej rozumie się 28 państw członkowskich, natomiast do produktów rolno-spożywczych

---

<sup>97</sup> B. Pera, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej po wybuchu globalnego kryzysu gospodarczego*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze – wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2014, nr 172, s. 182.

<sup>98</sup> W. Zysk, *Bilateralne umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej z wybranymi krajami azjatyckimi a szanse rozwoju polskiego eksportu*, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2016, s. 335-338.

<sup>99</sup> <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/> (24.10.2016).

<sup>100</sup> *Handel z korzyścią dla wszystkich*, EC, 2015, s. 31, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc\\_154149.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf) (30.09.2016).

zaliczono produkty z działów 01-24 HS, z wyjątkiem punktu dotyczącego stawek celnych, w którym przyjęto definicję stosowaną przez WTO, według której wyłączono ryby i przetwory z ryb, natomiast dodatkowo zaliczono niektóre produkty rolne o charakterze nieżywnościowym spoza działów 01-24 HS (np. bawełna i skóry).

## **5.2. Handel rolno-spożywczy Polski z krajami azjatyckimi**

Kraje Azji Południowej i Południowo-Wschodniej są uznawane za najbardziej perspektywiczne rynki zbytu dla unijnych, w tym także polskich, eksporterów żywności. Umowa o wolnym handlu UE z Koreą Południową stała się podstawą do rozpoczęcia rozmów i zacieśnienia stosunków gospodarczych z innymi krajami azjatyckimi, w tym przede wszystkim krajami ASEAN, z którymi udało się dotychczas zakończyć negocjacje w sprawie dwóch umów FTA. Unia Europejska prowadzi obecnie także negocjacje z Indiami (od 2007 roku) oraz z Japonią (od 2013 roku).

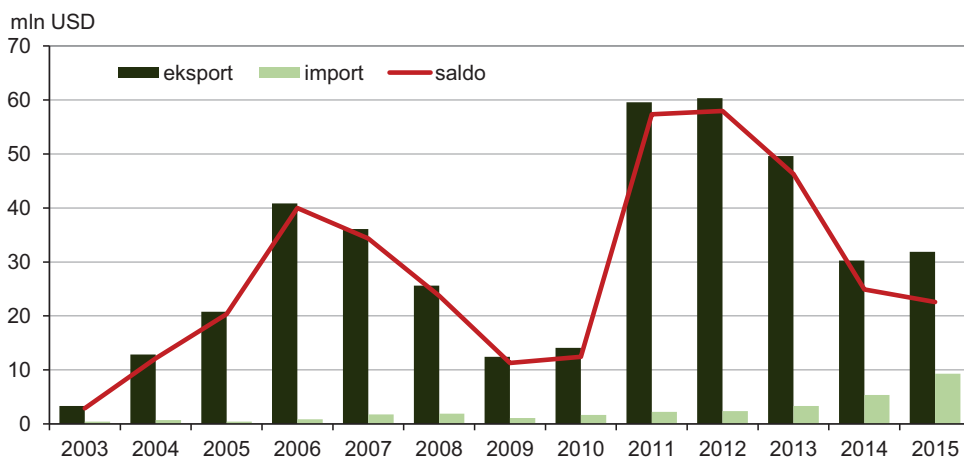
Kraje ASEAN posiadają obecnie stosunkowo niewielki udział w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. W 2015 roku ich udział w eksporcie rolno-spożywczym Polski wyniósł 0,8%, a w imporcie – 2,4%. Jednak znaczenie tych krajów wśród pozaunijnych partnerów handlowych w ostatnich latach wyraźnie się zwiększyło. Dzięki dynamicznemu rozwojowi polskiego eksportu rolno-spożywczego do krajów ASEAN (w latach 2003-2015 zwiększył się on siedmiokrotnie), udział państw regionu wśród odbiorców polskiej żywności spoza UE zwiększył się dwukrotnie, do 4,6%. Najwięcej polskiej żywności trafiało do Wietnamu, następnie Indonezji i Malezji. Pomimo systematycznie rozwijającego się eksportu do krajów regionu, Polska w całym analizowanym okresie odnotowywała ujemne saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi, które w 2015 roku osiągnęło wartość -191 mln USD. Największy deficyt generował handel z Wietnamem, Indonezją i Tajlandią.

W 2015 roku do dwóch analizowanych krajów regionu, tj. Wietnamu i Singapuru, trafiło blisko 60% polskiego eksportu rolno-spożywczego kierowanego do krajów ASEAN (odpowiednio 51,6% do Wietnamu i 7,2% do Singapuru) oraz pochodziło z nich około 50% polskiego importu z tych krajów (49,9% z Wietnamu i 1,2% z Singapuru). Wartość obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski z Wietnamem wyniosła 313 mln USD i była około piętnastokrotnie wyższa niż z Singapurem (20 mln USD). Wartość obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi z trzecim z analizowanych krajów azjatyckich, nie należącym do ASEAN – Koreą Południową, osiągnęła wartość 41 mln USD, czyli była dwukrotnie większa niż z Singapurem, ale ponad siedmiokrotnie mniejsza niż z Wietnamem.



W 2011 roku, tj. w pierwszym roku obowiązywania umowy FTA UE–Korea Południowa, wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego do Korei wzrosła ponad czterokrotnie do 59,5 mln USD. W 2012 roku wartość tego eksportu utrzymała się na zbliżonym poziomie (60,3 mln USD), natomiast w dwóch kolejnych latach (2013 i 2014) odnotowano spadek obrotów handlowych pomiędzy partnerami, odpowiednio o 18 i 39% w porównaniu z rokiem poprzednim (wykres 5.1). W 2015 roku nastąpiło niewielkie ożywienie w handlu dwustronnym, w wyniku którego eksport Polski do Korei Płd. zwiększył się w porównaniu z rokiem poprzednim o 5%, osiągając wartość 31,9 mln USD. Polska uzyskiwała dodatnie saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi z Koreą Południową, które w związku z niewielkim importem, posiadało wartość zbliżoną do wartości eksportu. Wartość importu rolno-spożywczego z Korei Południowej kształtowała się na relatywnie niskim poziomie, niemniej w ostatnich latach zauważalny był jego systematyczny wzrost. W 2015 roku wartość importu wyniosła 9,3 mln USD i była o 27% wyższa niż rok wcześniej oraz pięćoipółkrotnie wyższa niż w 2010 roku.

Wykres 5.1. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z Koreą Południową (w mln USD)



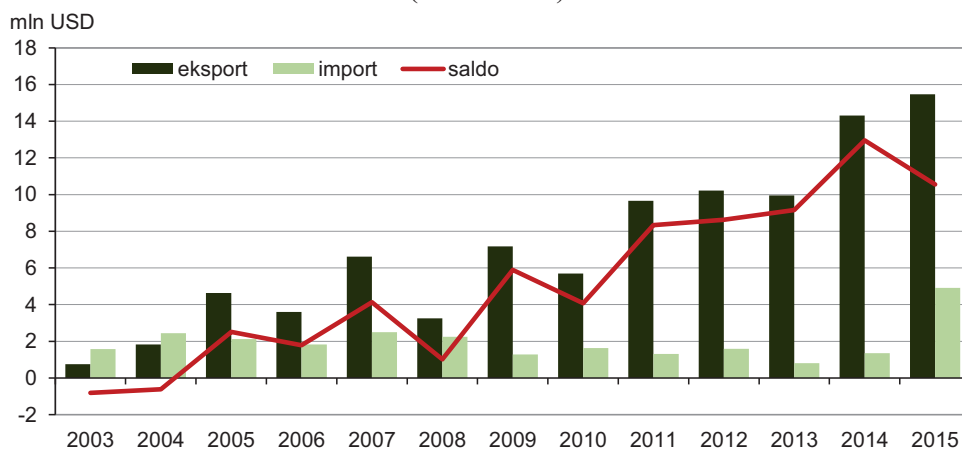
Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

W pierwszych trzech latach obowiązywania FTA Polska eksportowała do Korei Południowej głównie mięso wieprzowe i podroby, które w 2011 roku stanowiły aż 84% całego asortymentu, a w kolejnych latach odpowiednio 63 i 67%. W 2014 roku nastąpiło załamanie polskiego eksportu w wyniku wprowadzenia zakazu przywozu do Korei polskiej wieprzowiny z powodu wykrycia w Polsce

w lutym 2014 roku wirusa afrykańskiego pomoru świń u dzików<sup>101</sup>. Pomimo że eksport polskiego mięsa wieprzowego został wstrzymany, Polska systematycznie zwiększała sprzedaż innych produktów na rynek koreański, w tym przede wszystkim: produktów przemysłu młynarskiego (skrobi ziemniaczanej), przetworów z warzyw i owoców (soków owocowych oraz przecierów), produktów mleczarskich (serwatki i serów) oraz wyrobów cukierniczych (tabela 5.1). Z kolei Polska sprowadzała z Korei głównie napoje (ekstrakty i esencje z kawy czy herbaty) oraz różne przetwory spożywcze (wody i napoje smakowe) – tabela 5.2.

W latach 2003-2015 polski eksport produktów rolno-spożywczych do Singapuru zwiększył się dwudziestokrotnie, osiągając w 2015 roku rekordową wartość 15,5 mln USD (wykres 5.2). Zdecydowane ożywienie w wymianie handlowej pomiędzy partnerami nastąpiło w 2011 roku. Wówczas Polska wyeksportowała do Singapuru o 70% więcej żywności niż rok wcześniej. W kolejnych dwóch latach sprzedaż utrzymywała się na zbliżonym poziomie, oscylując wokół 10 mln USD. Wyraźny wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego do Singapuru (o 44% w porównaniu z rokiem poprzednim) nastąpił w 2014 roku. W 2015 roku również odnotowano wzrost, choć znacznie mniejszy (o 8%). Polska uzyskuje dodatnie saldo obrotów handlowych z Singapurem, które w analizowanym okresie wykazywało – z niewielkimi wahaniami – tendencję wzrostową. W 2015 roku jego wartość osiągnęła 10,6 mln USD i była o 19% niższa od rekordowego poziomu sprzed roku (13,0 mln USD).

Wykres 5.2. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z Singapurem (w mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

<sup>101</sup> M. Tereszczuk, *Analiza wyników handlu produktami mięsnymi w 2014 r.*, „Gospodarka Mięsna” 2015, nr 3, s. 46-47.

Tabela 5.1. Eksport rolno-spożywczy Polski do Korei Południowej, Singapuru i Wietnamu  
(średniorocznie w latach 2013-2015)

Dział HS	Korea Południowa		Singapur		Wietnam	
	wartość w tys. USD	udział w proc.	wartość w tys. USD	udział w proc.	wartość w tys. USD	udział w proc.
01 Zwierzęta żywe	3	0,01	0	0,00	1	0,00
02 Mięso i podroby	12 542	33,67	787	5,94	4 540	4,99
03 Ryby i owoce morza	0	0,00	0	0,00	34 294	37,68
04 Produkty mleczarskie i jaja	2 063	5,54	5 116	38,62	21 198	23,29
05 Pozostałe produkty zwierzęce	1 608	4,32	0	0,00	339	0,37
06 Żywe rośliny i kwiaty cięte	11	0,03	3	0,03	0	0,00
07 Warzywa	44	0,12	0	0,00	0	0,00
08 Owoce i orzechy	1 004	2,70	188	1,42	88	0,10
09 Kawa, herbata, przyprawy	369	0,99	286	2,16	73	0,08
10 Zboża	12	0,03	9	0,07	0	0,00
11 Produkty młynarskie, sód, skrobię	8 084	21,70	86	0,65	7 127	7,83
12 Nasiona i owoce oleiste	149	0,40	66	0,50	0	0,00
13 Ekstrakty roślinne	148	0,40	0	0,00	0	0,00
14 Pozostałe produkty roślinne	.	.	0	0,00	0	0,00
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0	0,00	0	0,00	7	0,01
16 Przetwory z mięsa i ryb	80	0,22	85	0,64	0	0,00
17 Cukry i wyroby cukiernicze	1 679	4,51	101	0,76	109	0,12
18 Kakao i przetwory z kakao	839	2,25	3 262	24,63	244	0,27
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1 491	4,00	2 102	15,87	140	0,15
20 Przetwory z owoców i warzyw	2 995	8,04	294	2,22	252	0,28
21 Różne przetwory spożywcze	1 299	3,49	604	4,56	1 250	1,37
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	403	1,08	188	1,42	152	0,17
23 Odpady i pasze dla zwierząt	231	0,62	37	0,28	21 194	23,29
24 Tytoni i wyroby tytoniowe	2 199	5,90	32	0,24	0	0,00
Ogółem	37 253	100,00	13 246	100,00	91 008	100,00

Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

Tabela 5.2. Import rolno-spożywczy Polski z Korei Południowej, Singapuru i Wietnamu  
(średniorocznie w latach 2013-2015)

Dział HS	Korea Południowa		Singapur		Wietnam	
	wartość w tys. USD	udział w proc.	wartość w tys. USD	udział w proc.	wartość w tys. USD	udział w proc.
01 Zwierzęta żywe	0	0,00	1	0,03	0	0,00
02 Mięso i podroby	0	0,00	0	0,00	11	0,01
03 Ryby i owoce morza	39	0,65	361	15,32	25 771	13,22
04 Produkty mleczarskie i jaja	0	0,00	0	0,00	0	0,00
05 Pozostałe produkty zwierzęce	0	0,00	0	0,00	16	0,01
06 Żywe rośliny i kwiaty cięte	77	1,28	107	4,54	81	0,04
07 Warzywa	50	0,83	0	0,00	230	0,12
08 Owoce i orzechy	1	0,01	0	0,00	10 667	5,47
09 Kawa, herbata, przyprawy	11	0,18	163	6,93	127 882	65,59
10 Zboża	2	0,04	109	4,63	1 443	0,74
11 Produkty młynarskie, sód, skrobie	155	2,59	0	0,00	21	0,01
12 Nasiona i owoce oleiste	113	1,89	0	0,02	43	0,02
13 Ekstrakty roślinne	13	0,22	55	2,34	0	0,00
14 Pozostałe produkty roślinne	.	.	4	0,17	147	0,08
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	18	0,30	75	3,18	41	0,02
16 Przetwory z mięsa i ryb	24	0,39	0	0,00	5 419	2,78
17 Cukry i wyroby cukiernicze	0	0,00	5	0,21	102	0,05
18 Kakao i przetwory z kakao	0	0,00	0	0,00	9	0,00
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1 140	19,05	55	2,35	5 307	2,72
20 Przetwory z owoców i warzyw	81	1,35	0	0,00	702	0,36
21 Różne przetwory spożywcze	1 507	25,20	90	3,82	16 896	8,67
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	2 745	45,89	0	0,02	92	0,05
23 Odpady i pasze dla zwierząt	5	0,08	14	0,59	0	0,00
24 Tytoni i wyroby tytoniowe	3	0,05	1 317	55,86	85	0,04
Ogółem	5 981	100,00	2 358	100,00	194 966	100,00

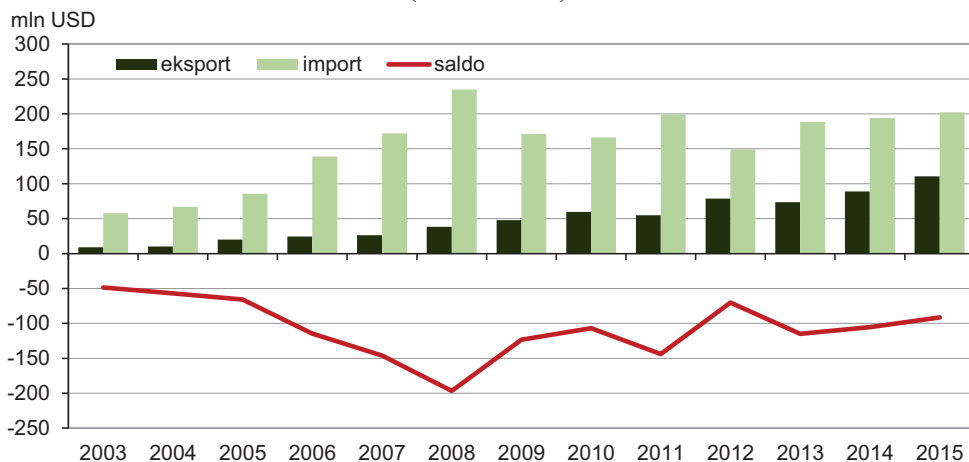
Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

Polska eksportowała do Singapuru przede wszystkim produkty mleczarskie (mleko w proszku i serwatkę), przetwory z kakao, pieczywo cukiernicze (ciastka, wafelki) – por. tabela 5.1. Import z Singapuru był relatywnie niewielki i bardzo rozdrobniony, przy czym największy udział miały ryby (w tym ozdobne), a w 2015 roku także tytoń i wyroby tytoniowe (tabela 5.2).

W analizowanym okresie eksport rolno-spożywczy z Polski do Wietnamu również się zwiększał. W 2015 roku osiągnął rekordową wartość 11,1 mln USD, tj. dwunastokrotnie wyższą niż w 2003 roku. Pomimo relatywnie szybko rosnących dostaw polskich produktów rolno-spożywczych na rynek wietnamski, Polska pozostaje importermem netto żywności w handlu z Wietnamem. W 2015 roku wartość deficytu wyniosła 9,2 mln USD (wykres 5.3).

Polska eksportowała do Wietnamu produkty mleczarskie (mleko w proszku i serwatkę), ryby oraz mięso (wieprzowinę i drób) i podroby, ale także odpady (mączki i granulki z mięsa, skwarki) i wyroby młynarskie (skrobie) – tabela 5.1. Sprowadzała natomiast kawę, herbatę i przyprawy (kawę niepaloną, pieprz oraz herbatę czarną), ale także ryby (głównie pangę) i orzechy nerkowca (tabela 5.2).

Wykres 5.3. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z Wietnamem (w mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

W handlu z Koreą Południową Polska uzyskiwała dodatnie saldo w 18 spośród 24 działów HS (tabela 5.3), w tym największe w handlu mięsem i podrobami jadalnymi (dział 02), produktami przemysłu młynarskiego (11) oraz przetworami z warzyw i owoców (20). Z kolei największy deficyt wystąpił w handlu napojami (22). Z Singapurem największą nadwyżkę Polska odnotowała w handlu produktami mleczarskimi (04), przetworami z kakao (18) oraz przetworami

ze zbóż i pieczywem cukierniczym (dział 19), a deficyt w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi (24). W przypadku Wietnamu, Polska uzyskiwała najwyższe dodatnie saldo obrotów w handlu produktami mleczarskimi (04), paszami (23) oraz rybami (03).

Tabela 5.3. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem według działów HS  
(w tys. USD, średnia dla lat 2013-2015)

Dział HS	Korea Południowa	Singapur	Wietnam
01	3,3	-0,6	0,5
02	12 541,6	786,9	4 529,3
03	-38,3	-361,3	8 522,7
04	2 063,1	5 115,7	21 198,5
05	1 608,0	0,4	322,3
06	-65,5	-103,5	-80,8
07	-5,1	0,2	-230,3
08	1 003,4	188,2	-10 578,8
09	358,5	122,5	-127 809,3
10	9,5	-100,5	-1 443,0
11	7 928,5	85,8	7 106,0
12	35,4	65,4	-42,7
13	135,3	-55,1	-0,1
14	0,0	-4,0	-146,8
15	-17,6	-74,9	-34,1
16	56,6	85,1	-5 419,0
17	1 678,8	96,3	6,9
18	838,9	3 262,4	235,3
19	351,2	2 046,3	-5 167,5
20	2 914,1	294,3	-450,2
21	-208,5	513,7	-15 646,1
22	-2 342,2	187,1	60,1
23	226,7	22,7	21 193,9
24	2 195,9	-1 285,2	-84,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

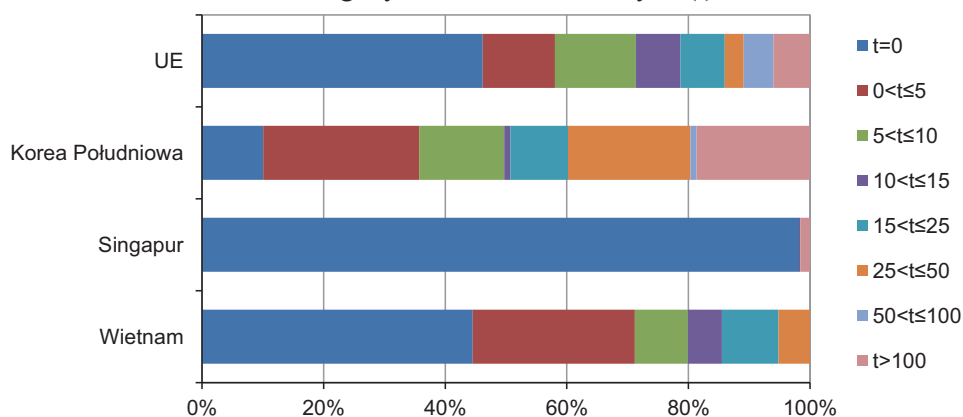
W latach 2013-2015 Unia Europejska była dla Korei Południowej trzecim co do wielkości (po Stanach Zjednoczonych i Chinach) rynkiem zaopatrzenia w żywność, dla Singapuru – pierwszym, a dla Wietnamu – również trzecim (po Stanach Zjednoczonych i Argentynie). Z kolei dla UE kraje ASEAN były czwartym (za Stanami Zjednoczonymi, Rosją i Szwajcarią) pozaunijnym rynkiem zbytu żywności, a dla Polski – szóstym. Więcej niż do krajów tego regionu w latach 2013-2015 Polska wyeksportowała do Rosji, na Ukrainę, Białoruś, a także do Stanów Zjednoczonych i Arabii Saudyjskiej. W imporcie Korei Południowej Polska była 44. dostawcą, Singapuru – 36., a Wietnamu – 31. Można zatem sądzić, że Polska ma wciąż niewykorzystane możliwości rozwoju wymiany handlowej z krajami azjatyckimi, w szczególności z Singapurem, który dla UE

jest najważniejszym partnerem w regionie. Perspektywiczne dla rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego, szczególnie w kontekście przyszłych umów FTA, wydają się być również inne kraje ASEAN, w szczególności Malezja i Tajlandia, a także Indonezja.

### 5.3. Bariery taryfowe w handlu Unii Europejskiej z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem

Stawki celne na produkty rolne (według definicji WTO) były w analizowanych krajach znacznie wyższe niż w handlu ogółem. Najwyższą średnią arytmetyczną stawkę celną KNU na artykuły rolno-spożywcze posiadała w 2014 roku Korea Południowa – 52,7%. Ponad trzykrotnie niższa stawka celna obowiązywała w Wietnamie – 16,3% oraz w UE – 12,2%, a najniższa w przywozie produktów rolnych do Singapuru – zaledwie 1,1%. Porównanie to pokazuje, jak duże różnice występowały w poziomie protekcji celnych pomiędzy omawianymi krajami. Im wyższa była stawka celna w przywozie do danego kraju przed zawarciem umowy, tym większych korzyści można oczekiwać z liberalizacji. Jednocześnie kraj taki będzie w negocjacjach zabiegać o ograniczenie liberalizacji w dostępie do swojego rynku. Tak też było w przypadku Korei Południowej, która wynegocjowała nawet kilkunastoletnie okresy przejściowe (szerzej o tym dalej).

Wykres 5.4. Wartościowa struktura importu rolno-spożywczego Unii Europejskiej, Korei Południowej, Singapuru i Wietnamu w 2014 roku, według wysokości stawek celnych (t)



Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO World Tariffs Profiles 2015, s. 75, 98, 147 i 175.

Z analizy wartościowej struktury importu w 2014 roku wynika, że w Unii Europejskiej, podobnie jak w Wietnamie, blisko połowa importu żywności odbywała się na zasadach bezcłowych (odpowiednio 46,1 i 44,5%). W Korei Połu-



dniowej udział ten był znacznie niższy – zaledwie 10,1%, natomiast w Singapurze obejmował niemal cały asortyment – 98,2%. Blisko 20% przywozu produktów rolno-spożywczych do Korei Południowej odbywało się po stawce celnej wyższej niż 50%; w UE było to 10,9% importu, a w Singapurze 1,6% (wykres 5.4).

W Unii Europejskiej relatywnie niskie cła obowiązują w imporcie produktów rolnictwa pochodzących z innych stref klimatycznych, m.in. kawy i herbaty oraz nasion oleistych, tłuszczów i olejów (tabela 5.4). Wyższym stopniem protekcyjności były za to objęte podstawowe gałęzie rolnictwa i przemysłu spożywczego Unii Europejskiej. W 2014 roku najwyższe stawki obowiązywały w imporcie produktów mleczarskich (42,1%) oraz cukru i wyrobów cukierniczych (25,2%). Wysoki poziom protekcji celnej cechował również napoje i tytoń (20,7%), produkty zwierzęce (17,7%) oraz zboża i produkty zbożowe (14,9%).

Tabela 5.4. Stawki celne KNU na produkty rolno-spożywcze w Unii Europejskiej, Korei Południowej, Singapurze i w Wietnamie w 2014 roku

Grupy produktów	Średnia arytmetyczna stawka celna KNU				Maksymalna stawka				Udział importu bezcłowego (w proc.)			
	UE	Korea Płd.	Singapur	Wietnam	UE	Korea Płd.	Singapur	Wietnam	UE	Korea Płd.	Singapur	Wietnam
Produkty zwierzęce	17,7	21,5	0,0	14,2	138	89	0	40	6,1	0,2	100	6,5
Produkty mleczarskie	42,1	66,0	0,0	9,6	122	176	0	20	0	0	100	10,4
Owoce, warzywa i rośliny	10,9	58,6	0,0	20,1	182	887	0	40	14,2	0	100	4,3
Kawa i herbata	6,1	53,9	0,0	26,8	22	514	0	40	71,5	0	100	0
Zboża i produkty zbożowe	14,9	153,7	0,0	17,3	52	800	0	40	36,6	11,3	100	3,9
Nasiona oleiste, tłuszcze i oleje	6,8	40,7	0,0	8,4	167	630	0	35	75,9	3,5	100	79,3
Cukier i wyroby cukiernicze	25,2	15,7	0,0	17,8	81	243	0	40	10,9	0	100	8,4
Napoje i tytoń	20,7	32,2	17,6	43,0	166	270	984	135	17,5	0	93,7	0
Pozostałe produkty rolne	3,6	20,4	0,0	6,6	75	754	0	20	67,3	32,1	100	66,7
Bawełna	0,0	0,0	0,0	6,0	0	0	0	10	100	100	100	100
Produkty rolno-spożywcze (według WTO)	12,2	52,7	1,1	16,3	.	.	.	.	.	.	.	.
Ryby i produkty rybne	12,0	16,4	0,0	15,6	26	40	0	35	5,8	2,8	100	41,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO World Tariffs Profiles 2015, s. 75, 98, 147 i 175.

W Korei Południowej najwyższe cła importowe KNU obowiązywały na zboża i produkty zbożowe (153,7%), produkty mleczarskie (66,0%), owoce i warzywa (58,6%) oraz kawę i herbatę (53,9%). W pozostałych grupach cła importowe wahały się w przedziale od 15,7% do 40,7%. Najniższe cła dotyczyły cukru i wyrobów cukierniczych. W Singapurze niezerową średnią stawkę celną

miały wyłącznie napoje i tytoń (17,6%). W Wietnamie najwyższe stawki celne obowiązywały w imporcie napojów i tytoniu (43,0%), kawy i herbaty (26,8%) oraz owoców i warzyw (20,1%). Relatywnie niskie cła przywozowe obowiązywały natomiast na produkty mleczarskie (9,6%).

Z analizy średnich stawek celnych stosowanych w imporcie produktów rolno-spożywczych przez analizowane kraje wynika, że Korea Południowa miała średnio ponad czterokrotnie wyższe cła niż UE, przy czym warto zaznaczyć, że aż dziesięciokrotnie wyższe w przypadku zbóż i produktów zbożowych, prawie dziewięciokrotnie wyższe dla kawy czy herbaty oraz sześciokrotnie wyższe dla nasion oleistych, tłuszczów i olejów. Pomimo iż stawki celne w Wietnamie były średnio o 4 pkt proc. wyższe, to poziom protekcji na importowane produkty mleczarskie był tam ponad czterokrotnie niższy niż w UE i wynosił 9,6%.

#### **5.4. Zakres liberalizacji w ramach umów o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem**

##### **5.4.1. Bariery taryfowe**

We wszystkich trzech analizowanych umowach o wolnym handlu zastosowano podobne rozwiązania dotyczące zakresu liberalizacji stawek celnych w handlu produktami rolno-spożywczymi. Produkty najbardziej wrażliwe dla obu stron wyłączono z liberalizacji. W przywozie niektórych mniej wrażliwych produktów ustanowiono preferencyjne (często bezcłowe) kontyngenty taryfowe. W wielu grupach produktów przewidziano scenariusz stopniowej liberalizacji. Oznacza to, że eliminacja ceł następowała po pewnym czasie, określanym jako okres przejściowy, którego długość była uzależniona od stopnia wrażliwości produktów. Natomiast cła w przywozie produktów najmniej wrażliwych były znoszone z dniem wejścia w życie umowy.

##### ***Korea Południowa***

W umowie FTA UE–Korea Południowa ustalono, że redukcja unijnych stawek celnych nastąpi szybciej niż stawek koreańskich. Do 1 lipca 2016 roku, czyli po 5 latach obowiązywania umowy, Korea i UE zniosły 98,7% ceł (wyrażonych w wartości handlu) na produkty przemysłowe i rolne. Część szczególnie wrażliwych produktów rolnych i produktów rybołówstwa znajduje się wciąż w okresie przejściowym, natomiast ryż będący bardzo wrażliwym produktem na rynku koreańskim został całkowicie wyłączony z liberalizacji<sup>102</sup> (tabela 5.5).

---

<sup>102</sup> Także mąka i przetwory z ryżu; łącznie 2,8% pozycji.

Tabela 5.5. Redukcja ceł na wybrane artykuły rolno-spożywcze dla UE i Korei Południowej

Etapy redukcji ceł	Przywóz do UE	Przywóz do Korei Południowej
Po 2 latach	–	awokado, cytryny, śliwki
Po 3 latach	kalafiory i brokuły, selery, groch, fasola	surimi, sardynki, langusty, homary, mąka pszenna, margaryna, whisky
Po 5 latach	wołowina, mleko w proszku, pomidory, cebula, cukinia, karczochy, mieszanki warzywne, jabłka, gruszki, morele, brzoskwinie, śliwki, cukier, przetwory dla niemowląt, masło orzechowe, wermuty, tytoń	niektóre rodzaje wieprzowiny i wołowiny, ziemniaki, kalafiory, marchew, groch, fasola, banany, grejpfruty, wyroby piekarskie (chleb, ciastka i herbatniki), wybrane przetwory spożywcze i alkohole (rum, gin, wódka, brandy, tequila)
Po 6 latach	–	orzechy włoskie
Po 7 latach	–	pomidory, morele, figi, piwo
Po 10 latach	–	niektóre rodzaje wieprzowiny (w tym: boczek), jagnięcina, mięso drobiowe, niektóre przetwory mleczne (kefir, twaróg), jaja, sałata, cebula, daktyle, ananasy, mango, brzoskwinie, suchary
Okresy dłuższe niż 10 lat	–	herbata zielona, olej sezamowy, nasiona sezamu – po 18 latach) jabłka (odmiana fuji) i gruszki (odmiana azjatycka) – po 20 latach
Poziom stawek podstawowych	–	koreańskie owoce cytrusowe, niektóre produkty rybołówstwa (ryby kulbinowate, kałamarnice), jęczmień, nasiona soi, czosnek, żeń-szeń
Wyłączone z umowy	–	ryż

Źródło: Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony a Republiką Korei, z drugiej strony, *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 127, 14 Maj 2011, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145133.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145133.pdf), [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145132.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145132.pdf).

Zgodnie z umową FTA, UE powinna w ciągu 5 lat znieść stawki celne na 99,5% pozycji taryfowych obejmujących produkty rolne, w tym natychmiast na takie produkty, jak: wieprzowina, drób, wiśnie, przetwory spożywcze czy alkohole. Natomiast dla części bardziej wrażliwych pozycji powinna je znosić stopniowo, w okresach przejściowych nie dłuższych niż 5 lat, w tym ceł na: wołowinę, mleko w proszku, niektóre owoce i warzywa, cukier oraz niektóre napoje alkoholowe<sup>103</sup>.

<sup>103</sup> E. Kaliszuk, Ł. Ambroziak, M. Błaszczuk-Zawiła, J. Piotrowski, A. Wancio, *Wpływ i efekty umowy o SWH UE z Koreą Płd. na gospodarkę Polski*, Ekspertyza na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, IBRKK, materiał niepublikowany, 2010.

Harmonogram liberalizacji dla Korei Południowej przewidywał natychmiastowe zniesienie ceł w imporcie 42,1% pozycji taryfowych, w tym większości zwierząt żywych, tłuszczów roślinnych i zwierzęcych, niektórych produktów rybołówstwa, części napojów alkoholowych (np. win). Kilkuletnie okresy przejściowe przewidziano z kolei w liberalizacji importu takich produktów, jak: awokado, cytryny (2 lata), mąka pszenna, niektóre tłuszcze i oleje, whisky (3 lata), niektóre rodzaje mięsa wołowego (5 lat), orzechy włoskie (6 lat), przetwory mięsne, część warzyw i owoców, piwo (7 lat). Dla wieprzowiny i niektórych przetworów mleczarskich uzgodniono dziesięcioletni okres przejściowy. W przywozie wybranych, najbardziej wrażliwych produktów przewidziano dłuższe okresy przejściowe, np. zielonej herbaty, oleju sezamowego (18 lat) czy też pewnych odmian jabłek i gruszek (20 lat) – tabela 5.5.

W umowie przewidziano również bezcłowe kontyngenty taryfowe dla takich produktów unijnych, jak: mleko lub śmietana, serwatka, masło, sery, miód naturalny, pomarańcze, słód i jęczmień browarny oraz mieszanki paszowe dla zwierząt.

### *Singapur*

W przypadku Singapuru, ponad 99% wszystkich importowanych produktów jest już w chwili obecnej wolnych od opłat celnych (z przyczyn społeczno-środowiskowych Singapur wprowadził cła tylko na produkty alkoholowe, wyroby tytoniowe, a także produkty paliwowe oraz pojazdy silnikowe). Zgodnie z ustaleniami umowy FTA, z dniem wejścia jej w życie, Singapur zniesie wszystkie cła na towary importowane z UE, podczas gdy Unia wyeliminuje 80% ceł na towary przywożone z Singapuru, w tym na żywność przetworzoną. Cła na pozostałe produkty rolno-spożywcze w imporcie UE z Singapuru zostaną zniesione najpóźniej po pięciu latach od momentu wejścia w życie tej umowy. Przewidziano trzyletnie i pięcioletnie okresy przejściowe. Liberalizacja przy zachowaniu trzyletniego okresu przejściowego obejmie m.in. miód, przetwory homogenizowane, pieczywo i herbatniki. Pięcioletni okres przejściowy przewidziano zaś dla takich grup produktów, jak: wybrane owoce morza, wołowina, mięso z owiec i kóz, wieprzowina, większość produktów mleczarskich oraz niektóre owoce i warzywa<sup>104</sup>.

Z liberalizacji wyłączono natomiast niektóre gatunki ryb (pangę i tilapię), wybrane przetwory rybne oraz kukurydzę cukrową. W przywozie niektórych owoców i warzyw (m.in. pomidorów, ogórków, cukinii, pomarańczy, cytryn, śli-

---

<sup>104</sup> *EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc\\_151728.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151728.pdf).

wek, moreli i nektarynek) utrzymano cła specyficzne, podczas gdy cło *ad valorem* zostało całkowicie zniesione. W umowie nie przewidziano preferencyjnych kontyngentów taryfowych.

### ***Wietnam***

Umowa z Wietnamem przewiduje zniesienie ceł na 97,6% towarów w przywozie do Wietnamu z UE, z czego cła na 32,3% towarów zostaną wyeliminowane z chwilą wejścia umowy w życie. Pozostałe cła będą zaś znoszone stopniowo, maksymalnie w okresie 15 lat. Najdłuższy, piętnastoletni okres przejściowy przewidziano w przywozie do Wietnamu papierosów, a dziesięcioletni – w przywozie mięsa drobiowego, piwa i etanolu. Cła na wino i inne alkohole oraz mrożone mięso wieprzowe zostaną zniesione po siedmiu latach, na masło, produkty mleczne do smarowania, owoce i warzywa – po pięciu latach, a na wołowinę i wybrane gatunki ryb – po trzech latach (tabela 5.6). Ponadto Wietnam zobowiązał się w ciągu 10 lat od wejścia w życie umowy do eliminacji ceł w przywozie jaj, cukru i tytoniu z UE w ramach przyznanych jej kontyngentów taryfowych na mocy zobowiązań Wietnamu wobec Światowej Organizacji Handlu<sup>105</sup>.

Tabela 5.6. Redukcja ceł na wybrane artykuły rolno-spożywcze dla UE i Wietnamu

Etapy redukcji ceł	Przywóz do UE	Przywóz do Wietnamu
Po 3 latach	produkty mleczarskie do smarowania, mąka pszenna	wołowina, wybrane gatunki ryb
Po 5 latach	wybrane gatunki ryb i ich przetwory, mąka jęczmienna i ryżowa	masło, produkty mleczne do smarowania, warzywa i owoce
Po 7 latach	mięso drobiowe, przetwory z mięsa (w tym kielbasy), cukry: laktoza, maltoza, glukoza i fruktoza	wino i inne alkohole, mrożone mięso wieprzowe
Po 10 latach	–	mięso drobiowe, piwo, etanol
Po 15 latach	–	cygara, cygaretki i papierosy

*Źródło: EU-Vietnam Free Trade Agreement: Agreed text as of January 2016, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154200.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154200.pdf), [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154201.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154201.pdf).*

W przywozie z Wietnamu do Unii Europejskiej całkowita liberalizacja obejmie blisko 99% linii taryfowych zawierających produkty rolne nieprzetworzone i blisko 98% linii z produktami rolnymi przetworzonymi. Przy tym, z dniem

<sup>105</sup> [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp387\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp387_e.htm).

wejścia umowy w życie nastąpi całkowite zniesienie ceł w przywozie prawie wszystkich artykułów rolnych, natomiast w przywozie produktów przetworzonych dotyczyć to będzie 62,8% pozycji. Cła na pozostałe produkty będą eliminowane w ramach trzy-, pięcio- i siedmioletnich okresów przejściowych. Najdłuższy okres przejściowy przewidziano w przywozie do UE mięsa drobiowego oraz cukrów: glukozy, laktozy i fruktozy.

Unia Europejska przyznała Wietnamowi bezcłowe kontyngenty taryfowe na przywóz kilku grup produktów, tj.: jaj ptasich, czosnku, kukurydzy cukrowej, ryżu, manioku, tuńczyka, surmii, cukru, grzybów oraz alkoholu etylowego. Wielkość tych kontyngentów określono w umowie. Podobnie jak w przypadku Singapuru, w przywozie do UE niektórych owoców i warzyw utrzymano cła specyficzne, wynikające z systemu cen wejścia.

#### **5.4.2. Środki sanitarne i fitosanitarne**

W zawieranych przez Unię Europejską umowach o wolnym handlu regulowane są także inne kwestie niż bariery taryfowe, np. normy sanitarne i fitosanitarne (*Sanitary and Phytosanitary Standards* – SPS). Głównym celem włączenia kwestii regulujących stosowanie tych norm do zawieranych porozumień jest zminimalizowanie negatywnego oddziaływania obowiązujących środków SPS na handel, przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony życia, zdrowia ludzi, zwierząt oraz roślin. Zawierane przez UE umowy są w tym zakresie bardzo podobne. Strony zazwyczaj potwierdzają swoje istniejące prawa i obowiązki wynikające z Porozumienia w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych Światowej Organizacji Handlu. Odwołują się także do postanowień innych organizacji międzynarodowych, takich jak Komisja Kodeksu Żywnościowego FAO/WHO (*Codex Alimentarius*) i Światowa Organizacja Zdrowia Zwierząt (OIE) oraz do Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin (IPPC). Zawierane umowy zapewniają pełną przejrzystość w zakresie stosowania środków SPS wpływających na handel. Ważnym elementem porozumień jest stworzenie płaszczyzny do współpracy w postaci Komitetu ds. Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych, który ma umożliwiać wymianę informacji w celu wypracowania wspólnego stanowiska w zakresie norm, wytycznych i zaleceń.

W zakresie środków związanych ze zdrowiem zwierząt i roślin omawiane umowy regulują pojęcie obszarów wolnych od szkodników lub chorób oraz ustanawiają właściwą procedurę uznawania takich obszarów, zwaną zasadą regionalizacji. Oznacza ona, że ograniczenia handlu mogą być stosowane tylko do danego obszaru dotkniętego chorobą, a nie całego kraju i nie mogą być wykorzystywane dłużej niż to konieczne i uzasadnione. Umowy o wolnym handlu

z Wietnamem i Singapurem odwołują się także do innej zasady z Porozumienia SPS, a mianowicie zasady równoważności i przejrzystości (*equivalence and transparency*). Oznacza ona, że partnerzy porozumienia przyjmują środki SPS drugiej strony za równoważne, jeżeli zapewniają one ten sam poziom ochrony.

Istotną kwestią regulowaną przez unijne umowy w ramach SPS są procedury zatwierdzania przedsiębiorstw wytwarzających produkty pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego. Zgodnie z umową partnerzy uznają kompetencje unijnych instytucji w zakresie kontrolowania i monitorowania zgodności produkcji z unijnymi wymaganiami bezpieczeństwa żywności, bez wcześniejszego przeprowadzania kontroli na miejscu. Stanowi to znaczne ułatwienie dla europejskich producentów. Takie rozwiązanie przyjęto w umowie pomiędzy UE a Koreą Południową oraz Wietnamem.

Umowa z Singapurem również przewiduje uproszczenie przez stronę singapurską procedur importu artykułów rolnych, a zwłaszcza mięsa wieprzowego i wołowego. Niektóre produkty przed przywozem do Singapuru wymagają obecnie specjalnych zezwoleń, licencji, bądź wcześniejszego powiadomienia strony singapurskiej (w Singapurze kontrolowany import obejmuje m.in. mięso i produkty mięsne oraz owoce i warzywa<sup>106</sup>).

### 5.4.3. Reguły pochodzenia

Reguły pochodzenia (*Rules of Origin – RoO*) określają kryteria, które muszą zostać spełnione, aby dany produkt został uznany za pochodzący z danego kraju czy regionu, a eksporter mógł korzystać z preferencyjnych stawek celnych. Zgodnie z charakterem umów FTA, tylko produkty pochodzące od jednej ze stron umowy mogą korzystać z preferencji, o ile spełniają określone dodatkowe wymogi.

W analizowanych trzech umowach przyjęto podobne rozwiązania dotyczące reguł pochodzenia. Za pochodzący z danego kraju uznano produkt, który został całkowicie uzyskany bądź poddany wystarczającej obróbce lub przetworzeniu w kraju będącym jedną ze stron umowy. Przy czym kryteria konieczne do ustalenia „wystarczającego przetworzenia” zostały określone dla poszczególnych produktów i krajów osobno<sup>107</sup>. W handlu produktami rolnymi oraz dużej

---

<sup>106</sup> <http://www.customs.gov.sg/businesses/importing-goods/controlled-and-prohibited-goods-for-import> (24.11.2016).

<sup>107</sup> Kryteria konieczne do ustalenia „wystarczającego przetworzenia” zostały zawarte w oddzielnych protokołach dołączonych do poszczególnych umów, dotyczących definicji pojęcia „produkty pochodzące” oraz metod współpracy administracyjnej.



części artykułów spożywczych obowiązuje tradycyjna reguła stanowiąca, iż muszą one w całości być uzyskane w kraju pochodzenia. W każdej z umów stosowane są jednak pewne ograniczenia czy elastyczne rozwiązania, wynikające ze specyfiki relacji handlowych pomiędzy krajami.

Ponadto RoO zawierają zasadę „*non-alteration*”, która oznacza, że produkty mogą być eksportowane za pośrednictwem państw trzecich, o ile nie zostały zmienione czy przetworzone, co stanowi ułatwienie dla korzystania z węzłów regionalnych, takich jak np. Singapur. Dodatkowo, umowy FTA pomiędzy UE a Wietnamem i Singapurem przewidują również kumulację regionalną w ramach ASEAN. Oznacza to, że producenci z krajów partnerskich będą mogli wykorzystywać surowce pochodzące z innych krajów regionu w zakresie pozwalającym na spełnienie wymagań RoO.

#### 5.4.4. Oznaczenia geograficzne

Umowy o wolnym handlu regulują także kwestie związane z prawami własności intelektualnej, w tym ochronę oznaczeń geograficznych (*Geographical Indications* – GIs). 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. Unia Europejska uznaje dwa rodzaje GIs dla środków spożywczych – chronione nazwy pochodzenia (*Protected Designation of Origin* – ChnP) i chronione oznaczenie geograficzne (*Protected Geographical Indication* – ChOG) – i podobne kategorie dla win i wyrobów spirytusowych<sup>108</sup>.

Ochrona GIs ma dla unijnych producentów duże znaczenie zarówno gospodarcze, jak i kulturowe, dlatego też w interesie UE leży objęcie tych nazw ochroną również na rynkach międzynarodowych. Według stanu na 15 listopada 2016 roku liczba zarejestrowanych nazw produktów spożywczych z oznaczeniami geograficznymi (bez win i wyrobów spirytusowych) w bazie DOOR wyniosła 1436. Najwięcej nazw chronionych pochodziło z Włoch, Francji i Hiszpanii. W Polsce zarejestrowanych jest obecnie 31 produktów (9 ChnP i 22 ChOG).

Umowa FTA z Koreą zapewnia ochronę 162 oznaczeń unijnych na rynku koreańskim (m.in. Champagne, Scotch i Irish whisky, Grappa czy Prosciutto di

---

<sup>108</sup> Trzecią kategorię stanowią produkty tradycyjne, posiadające oznaczenie Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (GTS), których produkcja nie musi być związana z określonym obszarem geograficznym, stąd nie są oficjalnie zaliczane do GIs. W Polsce obecnie zarejestrowanych jest 18 produktów GTS, natomiast w całej UE – 74.



Parma) i 64 oznaczeń koreańskich na rynku UE. Wśród chronionych koreańskich oznaczeń geograficznych znalazły się np. „Boseong Green Tea” czy „Gochang Black Raspberry Wine”. Na mocy umowy z Wietnamem z ochrony na rynku wietnamskim skorzysta 169 produktów europejskich (m.in. Champagne, ser Parmigiano Reggiano, wino Rioja, ser Roquefort i Scotch Whisky). Również UE uzna 39 wietnamskich oznaczeń geograficznych (np. herbatę Mộc Châu i kawę Buôn Ma Thuột). W umowie tej przewidziano w przyszłości rozszerzenie katalogu chronionych nazw produktów. Umowa z Singapurem zawiera z kolei listę 196 unijnych produktów z oznaczeniami geograficznymi (w tym Bordeaux czy Prosciutto di Parma), które podlegają ochronie w tym kraju. Sam Singapur nie wprowadził do umowy żadnego ze swoich produktów GIs.

W trzech omawianych umowach wśród chronionych unijnych GIs znalazły się 3 produkty alkoholowe pochodzące z Polski, tj.: „Polska Wódka”, „Wódka ziołowa z Niziny Północnopodlaskiej aromatyzowana ekstraktem z trawy żubrowej” oraz „Polska Wiśniówka”. Nie znalazł się na nich jednak żaden z 31 polskich produktów spożywczych zarejestrowanych jako GIs.

Umowy o wolnym handlu zapewniają wysoki poziom ochrony europejskich oznaczeń geograficznych o dużym znaczeniu handlowym, w tym wysokiej jakości win, wódek, serów lub szynek, cieszących się uznaniem konsumentów na świecie, zapobiegając tym samym ich niewłaściwemu wykorzystaniu na rynkach zagranicznych<sup>109</sup>. Nazwy te zostają bowiem zastrzeżone dla produktów importowanych z regionów UE będących ich tradycyjnymi wytwórcami. Oznaczenia GIs mają dla unijnych producentów bardzo duże znaczenie nie tylko kulturowe, ale i ekonomiczne. Pozwalają bowiem na odróżnienie produktów, zapewniają o wysokiej ich jakości, przez co umożliwiają poprawę konkurencyjności i zwiększenie rentowności sprzedaży, również na rynkach międzynarodowych.

#### 5.4.5. Inne kwestie

W celu zwiększenia ochrony przed importem, oprócz stawek celnych, które są coraz niższe, a w ramach umów o wolnym handlu następuje ich zniesienie, coraz większe znaczenie mają środki ochrony handlu, zwane środkami protekcjonizmu uwarunkowanego. Mogą one zostać wykorzystane wtedy, kiedy zaistnieją określone przesłanki<sup>110</sup>. Do środków protekcjonizmu uwarunkowanego

---

<sup>109</sup> Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, *Całościowe Gospodarcze i Handlowe...*, op. cit., s. 88-113.

<sup>110</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, *Wspólna Polityka Handlowa oraz ekonomiczne aspekty swobodnego przepływu towarów w UE*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016, s. 185-191.

zalicza się: środki antydumpingowe, środki antysubsydyjne oraz środki ochronne przeciwko nadmiernemu importowi (*safeguard measures*). W zasadzie tylko te ostatnie mają odniesienie do produktów rolno-spożywczych. Środki te stosuje się w przypadku szybko rosnącego importu.

W analizowanych umowach strony potwierdziły możliwość stosowania środków ochronnych opartą na postanowieniach Światowej Organizacji Handlu, na mocy ogólnej klauzuli ochronnej. Środki te muszą być jednak stosowane na zasadzie *erga omnes*, czyli wobec importu ze wszystkich kierunków. W umowach zamieszczono także dwustronne klauzule ochronne, które umożliwiają selektywne stosowanie środków ochronnych, tj. tylko wobec strony umowy. Klauzula ta pozwala zawiesić proces liberalizacji albo nawet podnieść stawkę celną do określonego poziomu. Strony nie mogą wprowadzać jednocześnie środków ochronnych na mocy ogólnej klauzuli ochronnej i dwustronnej klauzuli ochronnej. Z kolei w umowie UE–Korea strony przewidziały możliwość nakładania dodatkowej opłaty celnej na mocy specjalnej klauzuli rolnej WTO (*Special Safeguard – SSG*) oraz dwustronnej klauzuli rolnej zawartej w umowie. Klauzulą rolną objęto wołowinę, wieprzowinę, jabłka, sód, jęczmień browarny, cukier, skrobię ziemniaczaną i żeń-szeń.

Ponadto w wynegocjowanej z UE umowie Wietnam zobowiązał się nie stosować nowych, jak i nie utrzymywać już istniejących ceł eksportowych bądź środków o podobnym mechanizmie oddziaływania, przy czym eliminacja tych ceł ma następować stopniowo, w ramach ustanowionych okresów przejściowych. Jedynym produktem rolno-spożywczym objętym celem eksportowym w wywozie z Wietnamu była roślina, z której produkuje się agar (łac. *Aquilaria Crassna Pierre*), dla której na eliminację cła przewidziano dziesięcioletni okres przejściowy. Cła eksportowe są obecnie dość rzadko stosowane, przede wszystkim przez kraje rozwijające się. Cła te są nakładane głównie na surowce, w celu zachęcania do ich przetwarzania w kraju.

W umowach strony niekiedy odnoszą się także do kwestii stosowania subsydiów eksportowych. Spośród trzech analizowanych umów kwestię tę uregulowano tylko w umowie UE–Wietnam. Zawarto w niej zapis o zakazie subsydiowania eksportu produktów rolnych, dotyczący stosowania środków obowiązujących w dniu wejścia w życie umowy, wprowadzania nowych, jak i przywracania uprzednio istniejących.

## 5.5. Wpływ analizowanych umów na konkurencyjność polskich producentów żywności

Analizowane w tym rozdziale trzy kraje azjatyckie, z których z jednym umowa UE o wolnym handlu już obowiązuje, a z dwoma pozostałymi umowy takie zostały wynegocjowane, posiadają niewielki udział w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi (odpowiednio 0,3% w eksporcie i 0,4% w imporcie w 2015 roku). Wartość wzajemnych obrotów handlowych zwiększa się jednak systematycznie, przez co ich znaczenie jako pozaunijnych rynków zbytu stale wzrasta. W 2015 roku ich udział w polskim eksporcie poza Unię Europejską wyniósł 3,4% (w 2010 roku 2,2%).

Największym partnerem handlowym wśród analizowanych krajów był Wietnam, do którego w 2015 roku trafiło 70% łącznego eksportu rolno-spożywczego do tych trzech partnerów, z czego ponad 1/3 stanowiły ryby (głównie filety z łososia). Mimo to Polska odnotowała ujemne saldo obrotów z Wietnamem, głównie za sprawą dużego importu kawy, herbaty i przypraw (pieprzu), stanowiącego ok. 66% wartości przywozu. Z kolei z Koreą Południową i Singapurem, z którymi obroty były znacząco mniejsze niż z Wietnamem, Polska uzyskiwała dodatni bilans handlowy.

Struktura polskiego eksportu do analizowanych trzech krajów azjatyckich znacząco się różniła. W przypadku Korei Południowej, w latach 2011-2013, największe znaczenie miało mięso wieprzowe, którego eksport w pierwszym roku obowiązywania umowy wzrósł aż sześciokrotnie w porównaniu z rokiem poprzednim i stanowił ponad 80% całego asortymentu. Polska wysyłała do Korei głównie boczek i mięso mielone, na które cła nie były zbyt wysokie (22,5%). Biorąc pod uwagę, że Korea wprowadziła dla tych produktów dziesięcioletni okres przejściowy, można sądzić, że większą barierę w eksporcie wieprzowiny na rynek koreański stanowiły wcześniej bariery pozataryfowe.

Po wprowadzeniu przez Koreę embarga na polską wieprzowinę w 2014 roku nastąpiło załamanie polskiego eksportu. Spadek sprzedaży został po części zniwelowany dzięki wzrostowi eksportu innych towarów, takich jak: przetwory z owoców i warzyw, produkty mleczarskie czy wyroby cukiernicze. Można przewidywać, że po zniesieniu embarga, polscy producenci wieprzowiny będą chcieli wrócić na rynek koreański. Pomijając kwestie związane z koniecznością ponownego uzyskania certyfikatów uprawniających do eksportu na rynek koreański, będzie to zadanie dość trudne, gdyż kilkuletnia nieobecność na rynku spowodowała trwałe zajęcie tego miejsca przez innych unijnych i pozaunijnych eksporterów wieprzowiny.

Embargo na polską wieprzowinę wprowadził także Singapur, jednak nie miało ono tak dużego znaczenia dla polskiego eksportu, jak w przypadku Korei. Większy udział w polskiej sprzedaży na rynek singapurski miały bowiem produkty mleczarskie, a także pieczywo cukiernicze i przetwory z kakao. Można oczekiwać, że wejście umowy w życie pobudzi eksport polskich produktów żywnościowych, jednak głównie w wyniku redukcji barier pozataryfowych, ponieważ już w chwili obecnej ponad 99% wszystkich produktów importowanych do Singapuru jest zwolnionych z opłat celnych (poza produktami alkoholowymi i tytoniowymi). Warto jednak podkreślić, że Singapur nie jest krajem samowystarczającym pod względem żywnościowym. Ponadto ze względu na swoje strategiczne położenie, jest ważnym krajem reeksportowym w regionie, dlatego wydaje się, że jest to bardzo perspektywiczny rynek zbytu dla polskich produktów żywnościowych.

Wietnam jest obecnie największym partnerem Polski w regionie (dla Unii Europejskiej jest to Singapur) oraz największym odbiorcą ryb (filetów z łososia), których Polska jest znaczącym reeksporterem. Warto zaznaczyć, że w 2015 roku, czyli rok po wprowadzeniu embarga na polską wieprzowinę przez kilka krajów azjatyckich<sup>111</sup>, Wietnam zwiększył import tego rodzaju mięsa z Polski trzykrotnie (z 940 do 2941 mln USD), pomagając w choć częściowym zagospodarowaniu nadwyżek produkcji.

Liberalizacja handlu w ramach umowy UE–Wietnam stworzyłaby dalsze możliwości rozwoju polskiego eksportu na rynek wietnamski nie tylko produktów, które obecnie mają duże znaczenie w sprzedaży (ryb i produktów mleczarskich), ale także innych, w tym produktów mięsnych, owoców i warzyw, oraz innych przetworów spożywczych. Można się bowiem spodziewać, że wraz ze wzrostem gospodarczym kraju, będzie rósł wśród społeczeństwa wietnamskiego także popyt na lepszą jakościowo i zdrowszą żywność, a za taką uważane są produkty z UE, w tym także z Polski.

Wydaje się, że umowy z wymienionymi państwami azjatyckimi nie będą raczej stanowić zagrożenia dla krajowej produkcji rolnej. Polska importuje bowiem z tych państw produkty nie produkowane w kraju bądź będące uzupełnieniem asortymentu oferowanego polskim konsumentom, a także surowce dla krajowych producentów (np. kawę niepaloną z Wietnamu).

---

<sup>111</sup> Embargo na polską wieprzowinę i wyroby wieprzowe w lutym 2014 roku wprowadziły kraje Unii Celnej: Rosja, Białoruś, Kazachstan, a także Ukraina (od 25.07.2014 r. obowiązuje zakaz importu na Ukrainę jedynie z woj. podlaskiego) oraz Chiny, Japonia i Korea Płd., Tajwan, Singapur, Azerbejdżan i Gruzja.

## 5.6. Podsumowanie

W ostatnich latach Unia Europejska zmieniła swoje priorytety dotyczące polityki handlowej, kładąc większy nacisk na wsparcie rozwoju gospodarczego poprzez dążenie do zawierania bilateralnych umów o wolnym handlu z poszczególnymi partnerami, za szczególnie perspektywiczne uznając m.in. kraje Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej.

Pięć lat temu weszła w życie umowa o wolnym handlu UE–Korea, Unia Europejska zakończyła także negocjacje z dwoma innymi krajami azjatyckimi należącymi do ASEAN, tj. Singapurem i Wietnamem, prowadzi rozmowy z innymi krajami ugrupowania, tj. Malezją i Tajlandią, jak również z innymi krajami azjatyckimi, tj. Japonią i Indiami.

Państwa, z którymi UE wynegocjowała umowy FTA, mają obecnie niewielki udział w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, ale ich rola jako pozaunijnych rynków zbytu systematycznie wzrasta. Wydaje się, że podpisanie umów z Singapurem i Wietnamem będzie miało pozytywny wpływ na przebieg dalszych negocjacji z Malezją i Tajlandią, a ostatecznie z całym regionem ASEAN. Stworzy ono nowe możliwości dla rozwoju unijnego, w tym także polskiego eksportu rolno-spożywczego.

Szczególnie perspektywnym rynkiem zbytu wydaje się być Singapur, ponieważ jest nie tylko dużym importerem żywności, ale także ważnym węzłem handlowym w Azji Południowo-Wschodniej. Duże możliwości sprzedaży żywności stwarza również rynek wietnamski, na którym popyt na lepszą jakościowo żywność wśród bogacącego się społeczeństwa w najbliższych latach najprawdopodobniej będzie się zwiększał.

Umowy FTA nie stanowią zagrożenia dla krajowej produkcji rolnej. Z krajów Azji Południowo-Wschodniej Polska sprowadza bowiem głównie produkty innych stref klimatycznych, będące urozmaiceniem czy też uzupełnieniem podaży na rynku krajowym. Polska eksportuje natomiast produkty ważne dla polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego, takie jak produkty mięsne czy mleczarskie, jednak tylko w niewielkim stopniu przetworzone. Dodatkowa eliminacja ceł i redukcja barier pozataryfowych zwiększy konkurencyjność polskich produktów na analizowanych rynkach.

Warto jednak podkreślić, że pomimo redukcji barier we wzajemnych obrotach będących wynikiem FTA, niektóre towary mogą w dalszym ciągu napotykać trudności certyfikacyjne lub inne ograniczenia administracyjne przy wejściu danego towaru na rynek (przykład embarga na polską wieprzowinę, wprowadza-

dzonemu w lutym 2014 roku na rynku koreańskim, w związku z wykryciem w Polsce afrykańskiego pomoru świń u dzików – ASF)<sup>112</sup>.

Rozwój współpracy z krajami azjatyckimi przyczyni się do dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu. Cel ten nabiera szczególnej wagi w warunkach narastających w ostatnich latach trudności w handlu z Rosją i Ukrainą, tradycyjnie największymi rynkami zbytu dla polskiej żywności wśród krajów spoza UE. Można oczekiwać, że umowy o wolnym handlu pozwolą eksporterom rolnym z Unii Europejskiej, w tym także z Polski, na utrzymanie i poprawę ich pozycji konkurencyjnej na rynkach krajów azjatyckich. Bez takich umów ich pozycja byłaby znacznie słabsza, ponieważ kraje te równolegle zawierają umowy o wolnym handlu, bądź są w trakcie ich negocjowania, z innymi ważnymi eksporterami rolnymi, takimi jak Chiny czy USA.

---

<sup>112</sup> W. Zysk, *Bilateralne umowy...*, op. cit.

## 6. Produktywność jako czynnik konkurencyjności przemysłu spożywczego

### 6.1. Wprowadzenie i założenia metodyczne

Produktywność należy do podstawowych kategorii w naukach ekonomicznych. Obejmuje relacje zachodzące między efektami produkcji a czynnikami zaangażowanymi w jej wytworzenie. Analiza i ocena zmian produktywności prowadzona jest na różnych poziomach agregacji: pojedynczego przedsiębiorstwa, gałęzi przemysłu czy całej gospodarki narodowej<sup>113</sup>. W badaniach sektorowych pomiar produktywności jest kluczowy w kontekście szukania źródeł wzrostu produkcji i oceny stopnia, w jakim jest on efektem czynników technologicznych, a w jakim wynika z akumulacji kapitału fizycznego i nakładu pracy. Rozbudowana analiza produktywności umożliwi ocenę potencjału konkurencyjnego przez pomiar wskaźników efektywności, technologii, kosztów realnych, a także charakteru postępu technicznego, procesu substytucji zasobów oraz zatrudnienia. Z tego względu należy do podstawowych miar konkurencyjności<sup>114</sup>.

W opracowaniu zaprezentowano wyniki własnych badań i analiz statystycznych. Dokonano analizy i oceny poziomu oraz kierunku zmian wielkości produkcji oraz podstawowych zasobów produkcyjnych, czyli pracy i kapitału w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014. Oszacowano funkcję produkcji, która umożliwiła kwantyfikację związków i zależności występujących między produkcją a jej czynnikami, przy wykorzystaniu dwuczynnikowej potęgowej funkcji Cobba-Douglasa<sup>115</sup>:

$$V_t = AK_t^{\alpha_K} L_t^{\alpha_L}$$

gdzie:

$V_t$  – wielkość produkcji w czasie  $t$ ,

$K_t$  – nakład kapitału w czasie  $t$ ,

$L_t$  – nakład pracy w czasie  $t$ ,

$A$  – łączna produktywność czynników produkcji w czasie  $t = 0$ ,

$\alpha_K, \alpha_L$  – parametry strukturalne modelu.

---

<sup>113</sup> P. Adamczyk, *Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*” 2008, nr 71, s. 95-106.

<sup>114</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2003.

<sup>115</sup> C.W. Cobb, P.H. Douglas, *A theory of production*, „*American Economic Review*” 1928, t. 18, z. 1, s. 139-165.



Parametry wyestymowano z wykorzystaniem metody regresji grzbietowej<sup>116</sup>. Do weryfikacji modelu zastosowano współczynnik determinacji  $R^2$ , błąd standardowy estymacji oraz test F. Na podstawie parametrów uzyskanego modelu określono elastyczność produkcji względem nakładu pracy i kapitału.

Następnie dokonano oceny wskaźników przeciętnej i krańcowej produktywności podstawowych czynników produkcyjnych. Wskaźniki przeciętnej produktywności stanowią relację całkowitej ilości produkcji do ilości czynnika wykorzystanego w procesie produkcji (kapitału lub pracy). Wskaźniki produktywności krańcowej informują o dodatkowym przyroście produkcji, jaki zostanie osiągnięty w wyniku zwiększenia nakładu badanego zasobu o jednostkę (kapitału lub pracy), przy niezmienionej ilości pozostałych zasobów<sup>117</sup>. Wskaźniki produktywności krańcowej danego czynnika obliczono na podstawie pochodnej funkcji produkcji Cobba-Douglasa względem tego czynnika zgodnie z następującymi wzorami<sup>118</sup>:

$$\frac{\partial V}{\partial L} = AK_t^{\alpha_K} \alpha_L L_t^{\alpha_L - 1} = \frac{\alpha_L V}{L_t},$$

$$\frac{\partial V}{\partial K} = A \alpha_K K_t^{\alpha_K - 1} L_t^{\alpha_L} = \frac{\alpha_K V}{K_t}.$$

Badanie produktywności pracy i kapitału rozszerzono ponadto o analizę wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy, który wyraża wielkość kapitału przypadającą na jedną jednostkę pracy oraz wskaźnika krańcowej stopy substytucji. Wskaźnik krańcowej stopy substytucji pracy przez kapitał informuje, o ile jednostek należy zwiększyć ilość kapitału, jeżeli ilość pracy zmniejszy się o jednostkę, tak aby poziom produkcji nie uległ zmianie. Został on obliczony na podstawie ilorazu pochodnej funkcji produkcji Cobba-Douglasa względem pracy oraz pochodnej tej funkcji względem kapitału, zgodnie z formułą<sup>119</sup>:

$$KSS_{LK} = \frac{\partial V}{\partial L} \div \frac{\partial V}{\partial K} = \frac{AK_t^{\alpha_K} \alpha_2 L_t^{\alpha_L - 1}}{A \alpha_1 K_t^{\alpha_K - 1} L_t^{\alpha_L}} = \frac{\alpha_L K_t}{\alpha_K L_t}.$$

<sup>116</sup> A.E. Hoerl, R.W. Kennard, *Ridge Regression*, „Technometrics” 1970, vol. 12, z. 1, s. 55-82.

<sup>117</sup> A. Więznowski, M. Sosnowski, P. Szlachetka, *Analiza i optymalizacja procesów produkcyjnych i usług. Wybrane zagadnienia ekonomii matematycznej i menedżerskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2007.

<sup>118</sup> M. Juchniewicz, K. Łukiewska, *Potencjał konkurencyjny przemysłu spożywczego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 1, s. 62-75.

<sup>119</sup> Ibidem.

W rachunku produktywności szczególną rolę stanowi badanie łącznej produktywności czynników produkcji (*total factor productivity* – TFP). Wskaźnik TFP wyraża relację całkowitej ilości produkcji do wszystkich wykorzystanych zasobów. Stanowi on miarę wpływu postępu technicznego na wielkość produkcji. Pomiaru TFP dokonano w formule logarytmu naturalnego na podstawie parametru A występującego w funkcji produkcji Cobba-Douglasa, zgodnie z następującymi wzorami:

$$TFP = A = \frac{V_t}{K_t^{\alpha_K} L_t^{\alpha_L}},$$

$$\ln TFP = \ln A = \ln V_t - \alpha_K \ln K_t - \alpha_L \ln L_t.$$

Tempo wzrostu TFP w czasie określono jako różnicę między tempem wzrostu produkcji a ważoną sumą tempa wzrostu pracy i kapitału według wzoru:

$$\% \text{ zmiana } TFP = d \ln A / dt = d \ln V / dt - [\alpha_K (d \ln K / dt) + \alpha_L (d \ln L / dt)].$$

W prowadzonych badaniach wielkość produkcji została określona przez wartość produkcji sprzedanej, nakład pracy – przez liczbę zatrudnionych pracowników, a nakład kapitału – przez wartość brutto środków trwałych. Przemysł spożywczy został zdefiniowany jako dział 15 – Produkcja artykułów spożywczych i napojów według PKD 2004 (dane za lata 2000-2008) lub jako agregacja działu 10 – Produkcja artykułów spożywczych i działu 11 – Produkcja napojów według PKD 2007 (dane za lata 2009-2014). Kategorie wyrażone w jednostkach pieniężnych sprowadzono do cen stałych z 2014 roku, przy wykorzystaniu wskaźników cen towarów i usług konsumpcyjnych. Źródłem danych były publikacje GUS.

## 6.2. Produktywność a konkurencyjność – wybrane aspekty teoretyczne

Powiązania między produktywnością a konkurencyjnością i wzrostem przedsiębiorstw, sektorów, regionów, a nawet gospodarek narodowych można odnaleźć zarówno w teorii ekonomii, jak i w badaniach empirycznych. Zanim jeszcze rozwinęła się teoria konkurencyjności<sup>120</sup>, produktywność była uważana za jeden z podstawowych czynników wzrostu przedsiębiorstw i gospodarek. Po raz pierwszy pojęcie „produktywność” zostało użyte przez A. Smitha w 1776 roku

<sup>120</sup> Początki teorii konkurencyjności sięgają lat 70. XX wieku. Zainteresowanie konkurencyjnością wiązało się z trwającą w tamtej dekadzie ostrą walką handlową pomiędzy amerykańskimi a japońskimi przedsiębiorstwami oraz występującym kryzysem naftowym i związaną z nim utratą przewag komparatywnych przez kraje wysoko rozwinięte (M. Olczyk, *Konkurencyjność...*, op. cit.).

w dziele „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”<sup>121</sup>. Modele klasyczne wzrostu gospodarczego opierały się na trzech czynnikach wytwórczych: pracy, ziemi i kapitale. A. Smith poszukując źródeł, sposobów tworzenia, gromadzenia i podziału bogactwa narodów za najważniejszy czynnik wzrostu gospodarczego uważał pracę ludzką, zwracając jednocześnie uwagę na liczbę zatrudnianych pracowników oraz wydajność wykonywanej pracy. Teorię czynników produkcji rozwijali także inni ekonomiści szkoły klasycznej, m.in. D. Ricardo, który wprowadził prawo malejącej wydajności czynników produkcji oraz H.B. Say, który zwracał uwagę na relacje występujące między pracą, kapitałem i szeroko pojmowaną naturą. Znaczenie produktywności w kontekście wzrostu gospodarczego występowało także w innych koncepcjach wzrostu gospodarczego, m.in. w modelach: neoklasycznym, neokeynesowskim czy endogenicznym<sup>122</sup>. Na szczególną uwagę zasługuje model Solowa, zwany również w literaturze przedmiotu modelem Solowa-Swana, który został stworzony przez R. Solowa<sup>123</sup> i T. Swana<sup>124</sup> w połowie lat 50. XX wieku. Nawiązując do szkoły klasycznej, R. Solow i T. Swan rozszerzyli dotychczasowe ujęcie czynników wytwórczych, zakładając, że długookresowy wzrost jest determinowany przez pracę, kapitał i technologię. Była to pierwsza koncepcja uwzględniająca postęp techniczny jako podstawowy czynnik wzrostu gospodarczego. W kontekście obliczania produktywności zasobów kluczowe znaczenie miało wyodrębnienie tzw. reszty Solowa nazwanej ogólnym czynnikiem produktywności (TFP), stanowiącej miarę całkowitej produktywności zasobów.

Rozpatrując współczesne teorie ekonomiczne, należy zwrócić uwagę na nurt zwany szkołą zasobową (*Resource-Based View*). Koncepcja ta, bazując na wcześniejszym dorobku myśli ekonomicznej, w tym zwłaszcza teorii wzrostu gospodarczego, wyróżniających się kompetencji oraz ekonomii ricardiańskiej, silnie rozwinęła się w latach 90. XX wieku<sup>125</sup>. Prekursorem tego podejścia był E.T. Penrose, a istotny wkład w rozwój wnieśli: J.B. Barney (1991), R. Amit i P. Schoemaker (1993), M.A. Peteraf (1993), M.R. Grant (1991), C.K. Prahalad

---

<sup>121</sup> J. Ziółkowska, *Produktywność w gospodarstwach wielkotowarowych w latach 2005-2007 – Pomiar i determinanty*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4, s. 111-125.

<sup>122</sup> B. Ptaszyńska, *Kapitał ludzki w teoriach wzrostu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 178-185.

<sup>123</sup> R.M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, vol. 70, z. 1, s. 65-94.

<sup>124</sup> T.W. Swan, *Economic Growth and Capital Accumulation*, „Economic Record” 1956, vol. 32, z. 2, s. 334-361.

<sup>125</sup> B. Czerniachowicz, *Zasoby przedsiębiorstwa jako czynnik kreowania przewagi konkurencyjnej*, [w:] B. Mikuła (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 101-111.

i G. Hamel (1990). Teoria zasobowa traktuje szeroko rozumiane zasoby jako podstawowe źródło dobrych wyników gospodarczych. Przedsiębiorstwo jest postrzegane jako unikalna wiązka zasobów odróżniających je od konkurentów, które są niezbędne do osiągnięcia trwałej przewagi konkurencyjnej<sup>126</sup>. W ramach szkoły zasobowej podkreślano także konieczność efektywnego wykorzystywania zasobów. G. Hamela i C. Prahalad wprowadzili pojęcie kluczowych kompetencji (*core competence*), których źródłem są zasoby oraz umiejętności przedsiębiorstwa w zakresie koordynowania i organizowania efektywnego zastosowania zasobów<sup>127</sup>. Zgodnie z tym nurtem skuteczne wykorzystanie zasobów pozwala na bardziej ekonomiczną (oszczędną) produkcję lub lepsze zaspokojenie potrzeb odbiorców<sup>128</sup>.

Związki między produktywnością a konkurencyjnością można dostrzec także w tzw. nowej teorii handlu (*new trade theory*). Termin ten obejmuje modele ekonomiczne dotyczące handlu międzynarodowego, analizowanego przez pryzmat mikroekonomiczny. Jednym z nich jest zaproponowany w 2003 roku przez M. Melitza model różnorodności (heterogeniczności) firm. M. Melitz, opierając się na koncepcji P. Krugmana, założył, że przedsiębiorstwa są zróżnicowane pod względem produktywności. Może to wynikać m.in. z odmiennych poziomów wydatków na badania i rozwój. Przedsiębiorstwa o najniższej produktywności nie są w stanie utrzymać się na rynku, ponieważ nie mogą wygenerować zysków. Te o przeciętnej produktywności sprzedają tylko na rynku krajowym. Natomiast najbardziej produktywne przedsiębiorstwa są w stanie ponieść koszty wejścia na rynki zagraniczne, koszty transportu i eksportować swoje produkty<sup>129</sup>. Niskie koszty krańcowe pozwalają bowiem osiągnąć na tyle wysoką dochodowość, aby możliwe było pokrycie wszystkich kosztów eksportu (np. kosztów tworzenia)<sup>130</sup>. W modelu M. Melitza duża liczba przedsiębiorstw o wysokiej produktywności prowadzi do zwiększenia produktywności w całej gałęzi, przynosząc korzyści komparatywne typu Ricardo. Różnice w poziomach produktywności pomiędzy

---

<sup>126</sup> M. Gorton, C. Hubbard, I. Fertő, *Theoretical background and conceptual framework*, op. cit., 2013, <http://www.compete-project.eu/>.

<sup>127</sup> M. Białasiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – istota podejścia do strategii konkurencji*, [w:] M. Białasiewicz (red.), *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009, s. 33-75.

<sup>128</sup> A. Ujwary-Gil, *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 6, s. 24-27.

<sup>129</sup> J. Michałek, *Nowy nurt w teorii handlu międzynarodowego i jego znaczenie dla analizy skutków integracji walutowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] M. Gorynia (red.), *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 387-398.

<sup>130</sup> P. Gabrielczak, T. Serwach, *Produktywność a ekspansja międzynarodowa przedsiębiorstw. Przypadek województwa łódzkiego*, „Ekonomia Międzynarodowa” 2014, nr 5, s. 7-28.

poszczególnymi przedsiębiorstwami powodują, że tylko określona część przedsiębiorstw sprzedaje swoje dobra i usługi na rynkach międzynarodowych, a w każdej branży istnieją firmy eksportujące i nie eksportujące<sup>131</sup>.

Produktywność traktowana jest jako wyznacznik konkurencyjności, nie tylko w teorii ekonomii, ale również w licznych opracowaniach empirycznych. Wśród nich można wymienić prace Komisji Europejskiej. W raporcie z 2016 roku<sup>132</sup>, stanowiącym kontynuację prac opublikowanych w 2007 roku<sup>133</sup>, przedstawiony został model pomiaru konkurencyjności przemysłu spożywczego, w którym produktywność była jednym z elementów pomiaru konkurencyjności. Do zaproponowanych wskaźników należały: wzrost rzeczywistej wartości dodanej, wzrost indeksu ujawnionych przewag komparatywnych, wzrost udziału eksportu w światowym rynku, wzrost realnej produktywności pracy, wzrost udziału rzeczywistej wartości dodanej poszczególnych sektorów w przemyśle spożywczym.

Wielu ekonomistów traktuje w swoich pracach produktywność jako element konkurencyjności. Najczęściej produktywność jest w nich określana jako składnik konkurencyjności czynnikowej lub potencjału konkurencyjnego, czyli jako źródło osiągnięcia wysokiej pozycji konkurencyjnej.

### 6.3. Produkcja i zasoby produkcyjne przemysłu spożywczego

Poziom i zmiany produktywności czynników wytwórczych są bezpośrednio zdeterminowane przez kształtowanie się wielkości produkcji oraz podstawowych zasobów produkcyjnych, tj. pracy i kapitału. Na wykresie 6.1 przedstawiono poziom i dynamikę zmian wartości produkcji sprzedanej w latach 2000-2014 w cenach stałych z 2014 roku.

W 2014 roku wartość produkcji sprzedanej artykułów spożywczych i napojów w Polsce wyniosła 200 397,1 mln zł i w porównaniu z 2000 rokiem wzrosła w cenach stałych o 71 754,3 mln zł, tj. o 55,8%. Zmiany wartości produkcji przebiegały pewnymi etapami i różniły się uwarunkowaniami, charakterem oraz skalą. W 2001 roku można było zaobserwować wzrost wartości produkcji sprzedanej o 3,2%, a w 2002 roku niewielkie jej zmniejszenie (o 0,6%). Wyraźny, systematyczny wzrost produkcji nastąpił w latach 2003-2007. Występująca w tamtym okresie ożywienie produkcyjne wynikało przede wszystkim

---

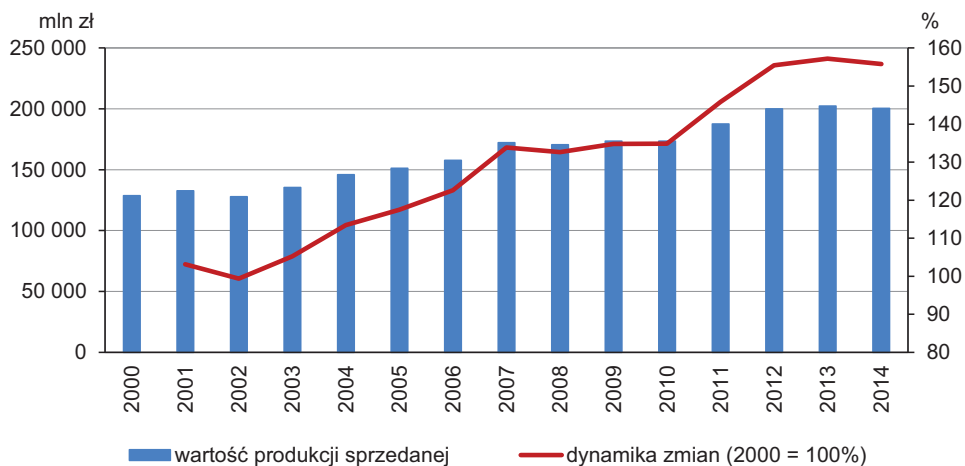
<sup>131</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

<sup>132</sup> *The competitive position of the European food and drink industry Final report*, Executive Agency for Competitiveness and Innovation, Rotterdam 2016.

<sup>133</sup> J.H.M. Wijnands, B.M.J. Van der Meulen, K.J. Poppe, *Competitiveness of the European Food Industry...*, op. cit.

z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i związanych z tym, nowych warunków handlu. Akcesja do UE oznaczała bowiem liberalizację handlu artykułami rolno-spożywczymi, wyeliminowanie kontroli granicznych w przepływie towarów oraz barier technicznych i fiskalnych w dostępie do jednolitego rynku<sup>134</sup>. Wartość produkcji zwiększyła się w tym okresie o 34,7%. Według R. Urbana ponad połowa przyrostu produkcji w tym czasie została ulokowana na zagranicznych rynkach zbytu<sup>135</sup>. Eksport artykułów spożywczych i napojów w okresie poakcesyjnym z Polski do krajów UE-10 wzrastał średniorocznie o 17,9%, a do krajów UE-15 o 11,1%<sup>136</sup>.

Wykres 6.1. Poziom (w mln zł) i dynamika zmian (w proc.) wartości produkcji sprzedanej (ceny stałe z 2014 roku) w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

Dynamiczny wzrost wartości produkcji przemysłu spożywczego został zahamowany w okresie światowego kryzysu gospodarczego. Szczególnie niekorzystna sytuacja wystąpiła w 2008 roku, kiedy to produkcja zmniejszyła się o 1576,1 mln zł (w cenach stałych z 2014 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim). Stagnacja w przemyśle spożywczym trwała do 2010 roku. W latach

<sup>134</sup> E. Molendowski, *Akcesja Polski do UE i jej wpływ na strumienie handlu z Nowymi Państwami Członkowskimi (UE-10)*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae” 2014, z. 1, s. 103-116.

<sup>135</sup> R. Urban, J. Drożdż, A. Staszczak, *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

<sup>136</sup> E. Molendowski, *Akcesja Polski do UE...*, op. cit.

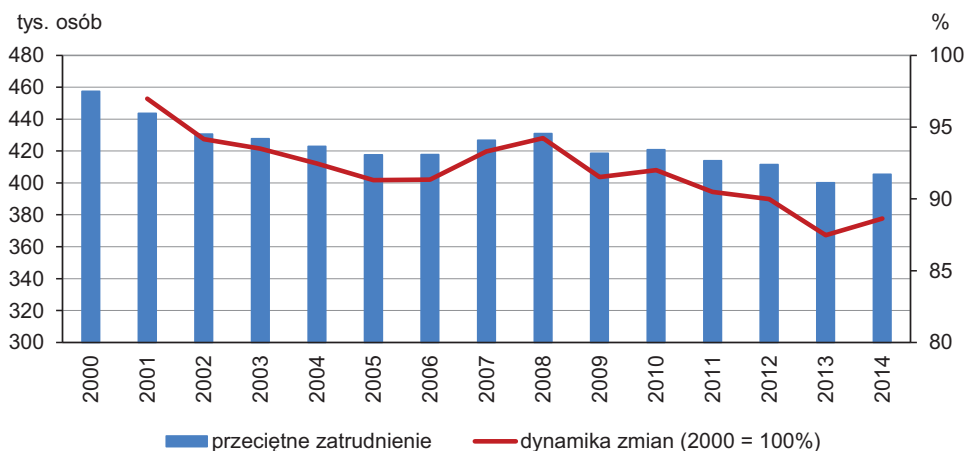


2007-2010 wartość produkcji sprzedanej artykułów żywnościowych i napojów wzrosła tylko o 0,73%. Zdaniem A. Hajdukiewicz skutki kryzysu gospodarczego w przemyśle spożywczym, w porównaniu z innymi branżami, były jednak relatywnie mało odczuwalne. Zmniejszenie eksportu wystąpiło jedynie w 2009 roku, a przy tym nastąpił większy spadek importu. W efekcie zwiększyła się nadwyżka w handlu produktami spożywczymi<sup>137</sup>.

Po okresie zastoju, w przemyśle spożywczym nastąpiło ponowne ożywienie produkcyjne. W 2011 roku wartość produkcji sprzedanej artykułów żywnościowych wzrosła o 8,1%, a w 2012 roku o 6,6% w porównaniu z rokiem poprzednim. Mniej korzystne wyniki odnotowano w dwóch kolejnych latach. W 2013 roku wskaźnik tempa zmian wartości produkcji wynosił tylko 1,2%, a w 2014 roku był ujemny i wyniósł -0,9%. Ograniczenie produkcji wiązało się ze zmniejszeniem eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów WNP, zwłaszcza do Rosji, która wprowadziła w 2014 roku embargo na import wybranych grup produktów z krajów Unii Europejskiej.

Możliwości produkcyjne przedsiębiorstw zależą m.in. od poziomu zastosowanych czynników wytwórczych. Jednym z najważniejszych czynników produkcji jest nakład pracy. W opracowaniu do określenia wielkości zasobów pracy wykorzystywanych w przemyśle spożywczym zastosowano poziom przeciętnego zatrudnienia (wykres 6.2).

Wykres 6.2. Poziom (tys. osób) i dynamika zmian (w proc.) przeciętnego zatrudnienia w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

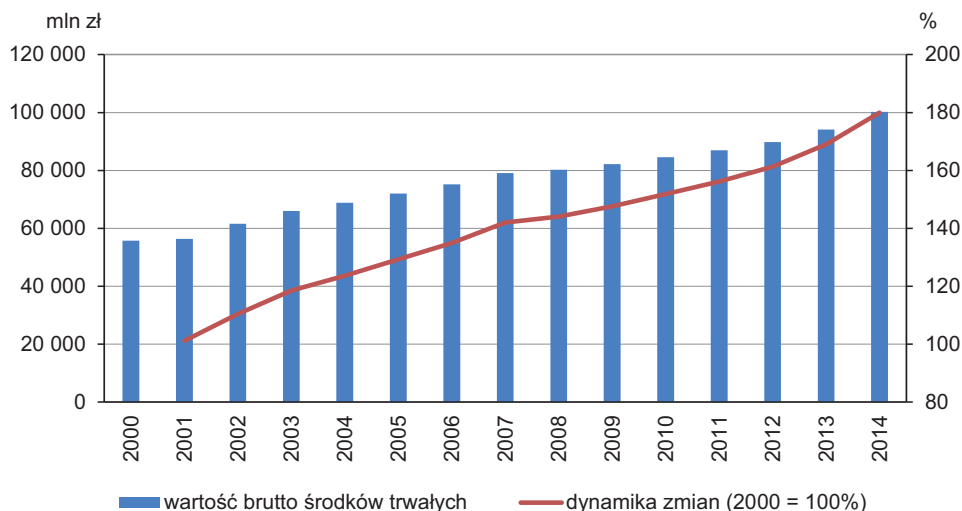
<sup>137</sup> A. Hajdukiewicz, *Uwarunkowania i czynniki rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 756. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 57, s. 217-233.



W 2000 roku liczba zatrudnionych w przemyśle spożywczym w Polsce wynosiła 457,4 tys. osób. W kolejnych latach następowało systematyczne ograniczanie zatrudnienia związane z restrukturyzacją sektora oraz przystąpieniem Polski do UE. W efekcie, w 2005 roku w przemyśle spożywczym zatrudnionych było o 39,6 tys. osób mniej (tj. o 8,6%) niż w 2000 roku. W latach 2006-2008 nastąpiło czasowe odwrócenie tendencji spadkowej. W tym okresie stan zatrudnienia zwiększył się o 3,2%. Było to wynikiem głównie szybszego tempa rozwoju gospodarczego kraju i sprzyjającej koniunktury gospodarczej na świecie oraz wzrostu produkcji kreowanej przez rosnący eksport artykułów żywnościowych. Ponowną redukcję zatrudnienia odnotowano po 2008 roku, kiedy nastąpiło wspomniane spowolnienie gospodarcze w Polsce. Stan zatrudnienia zmniejszał się systematycznie aż do 2013 roku włącznie (z wyjątkiem 2010 roku, kiedy nastąpił wzrost o 0,5%). W tym okresie zatrudnienie zmniejszyło się o 18,5 tys. osób. Zasoby pracy angażowane w wytwarzanie produktów żywnościowych i napojów w 2013 roku były mniejsze o 12,5% w porównaniu z 2000 rokiem. W 2014 roku liczba osób zatrudnionych w przemyśle spożywczym w Polsce wzrosła o 1,3%.

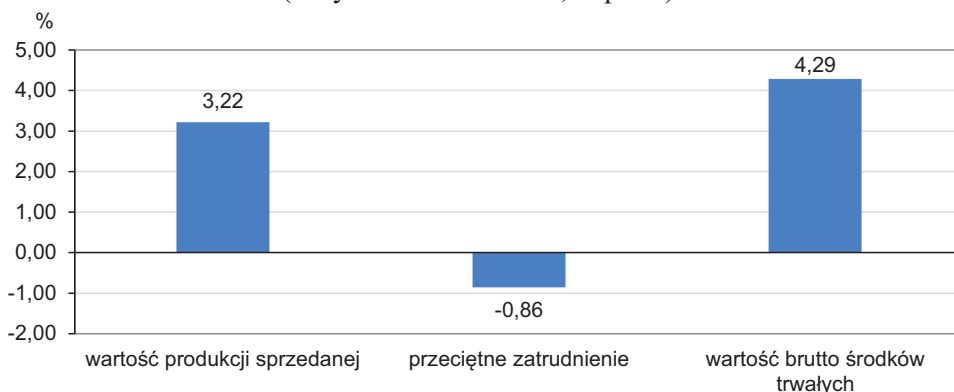
W procesie produkcyjnym, obok nakładu pracy, wykorzystywany jest także nakład kapitału rzeczowego. Tworzą go głównie maszyny, urządzenia, narzędzia, budynki i budowle, służące do produkcji innych dóbr. W opracowaniu do pomiaru kapitału zastosowano wartość brutto środków trwałych (wykres 6.3).

Wykres 6.3. Poziom (w mln zł) i dynamika zmian (w proc.) wartości brutto środków trwałych (ceny stałe z 2014 roku) w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki statystyczne” z lat 2001-2015).

Wykres 6.4. Średnioroczne tempo zmian wartości produkcji sprzedanej, przeciętnego zatrudnienia i wartości brutto środków trwałych w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014 (ceny stałe z 2014 roku, w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

W analizowanym okresie następował systematyczny wzrost kapitału angażowanego przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w Polsce. W 2000 roku wartość brutto środków trwałych w cenach stałych z 2014 roku wynosiła 55 698,4 mln zł. Początkowo zwiększenie rozmiarów kapitału w sektorze związane było z koniecznością dostosowywania zakładów wytwórczych do wymogów stawianych przez UE, przede wszystkim w zakresie bezpieczeństwa produkcji żywności i ochrony środowiska. W tym okresie nastąpiło wyraźne zwiększenie aktywności inwestycyjnej i innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego<sup>138</sup>. Poniesione wydatki związane były głównie z zakupem i modernizacją maszyn i urządzeń technicznych, środków transportu, narzędzi, przyrządów, ruchomości i wyposażenia. W efekcie podjętych inwestycji i innowacji, wartość brutto środków trwałych w 2004 roku zwiększyła się o prawie 24% w porównaniu z 2000 rokiem. Po akcesji Polski do UE działania zmierzające do pomnożenia zasobów kapitału były kontynuowane, ale z mniejszym natężeniem. W latach 2004-2007 wartość brutto środków trwałych w przemyśle spożywczym w cenach stałych wzrosła o 10 279,30 mln zł, czyli o 14,9%. Pewne ograniczenie podejmowanych inwestycji nastąpiło w okresie występowania światowego kryzysu gospodarczego. Było to związane z bardziej ostrożną polityką inwestowania prowadzoną przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego oraz mniejszym

<sup>138</sup> K. Łukiewska, *Wpływ wybranych czynników w Polsce na produktywność zasobów w przetwórstwie przemysłowym ze szczególnym uwzględnieniem przetwórstwa żywności*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2014, nr 108, s. 145-158.

zaangażowaniem banków w finansowanie nowych przedsięwzięć<sup>139</sup>. W latach 2008-2011 średnie tempo wzrostu wartości brutto środków trwałych w cenach stałych wynosiło 2,7% rocznie. W kolejnych trzech latach wzrost ten był coraz większy i wyniósł odpowiednio 3,3, 4,8 i 6,5%. W efekcie wartość kapitału angażowanego przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w 2014 roku przekroczyła 100 mld zł i była o 79,9% większa niż w 2000 roku.

Podsumowując ocenę wielkości i zmian wielkości potencjału wytwórczego przemysłu spożywczego w Polsce, należy podkreślić, że w latach 2000-2014 nastąpił dynamiczny wzrost wartości produkcji sprzedanej artykułów żywnościowych i napojów. Średnie tempo zmian wartości produkcji sprzedanej w cenach stałych wyniosło 3,2% (wykres 6.4). Rozwój produkcji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego dokonywał się w warunkach ograniczania zatrudnienia, które zmniejszało się w tempie 0,9% rocznie, oraz wzrostu wartości majątku trwałego, którego średnie tempo zmian wartości środków trwałych brutto w cenach stałych było relatywnie wysokie i wyniosło 4,3% rocznie. Zmiany te wskazują na wzrost majątkochłonności produkcji oraz reorientację przemysłu spożywczego z tradycyjnego i bardziej pracochłonnego na bardziej nowoczesny i kapitałochłonny.

#### 6.4. Produktywność cząstkowa i całkowita przemysłu spożywczego

Podstawą badania produktywności było oszacowanie funkcji produkcji Cobba-Douglasa. Funkcja ta przedstawia zależności między podstawowymi kategoriami związanymi z procesem wytwórczym branży, tj. wartością produkcji oraz zasobami pracy i kapitału. W tabeli 6.1 przedstawiono wielkość obliczonych parametrów oraz weryfikację modelu.

Tabela 6.1. Oszacowania parametrów funkcji produkcji w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014

Współczynnik	Wyszczególnienie				
	B	R <sup>2</sup>	błąd standardowy estymacji	analiza wariancji	
				statystyka F	p
wyraz wolny $\beta$	0,0752	0,9390	0,0436	92,3820	<0,00000
$\alpha_L$	0,6072				
$\alpha_K$	0,9716				

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

<sup>139</sup> J. Florek, *Nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000-2011*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2013, nr 104, s. 29-40.

Oszacowana funkcja produkcji Cobba-Douglasa przyjęła następującą postać:

$$V = 0,1282 \cdot L^{0,5122} \cdot K^{0,9750}.$$

Współczynnik determinacji  $R^2$  informuje, że całkowita zmienność wielkości produkcji została w 93,90% wyjaśniona przez model. Ponadto otrzymany błąd standardowy estymacji jest relatywnie niski, a wyniki testu F świadczą o łącznej istotności oszacowanych parametrów. Przedstawiony model dostatecznie dobrze opisuje zatem zależności między wartością produkcji a podstawowymi czynnikami produkcji i może stanowić podstawę dalszej oceny procesów wytwórczych w przemyśle spożywczym.

Parametry funkcji produkcji typu Cobba-Douglasa informują o elastyczności produkcji względem nakładów. W przypadku analizowanego procesu produkcyjnego wzrost nakładu pracy o 1% spowodował w badanym okresie wzrost wielkości produkcji o 0,6072% (przy założeniu stałej wartości brutto środków trwałych). Zwiększenie nakładów środków trwałych o 1%, przy założeniu stałego zatrudnienia, spowodowało natomiast wzrost wielkości produkcji o 0,9716%. Można zatem wnioskować, że na wielkość produkcji większy wpływ miały środki trwałe niż zatrudnienie. Ponadto suma współczynników elastyczności (większa od jedności) wskazuje na występowanie rosnącej skali produkcji. Oznacza to, że produkcja wzrastała w tempie szybszym niż łączne nakłady analizowanych czynników. Takie relacje zmian należy ocenić pozytywnie w kontekście wzrostu produktywności i tym samym konkurencyjności sektora.

Następnie obliczone zostały wskaźniki produktywności cząstkowej przeciętnej i krańcowej pracy. Wskaźnik przeciętnej produktywności pracy odzwierciedla wartość produkcji przypadającą na jedną osobę zatrudnioną w przemyśle spożywczym. Wskaźnik krańcowej produktywności pracy informuje natomiast o dodatkowym przyroście wartości produkcji, jaki zostanie osiągnięty w wyniku zwiększenia zatrudnienia o jednostkę (przy niezmienionej ilości pozostałych czynników produkcji) – tabela 6.2.

W 2000 roku na 1 pracownika zatrudnionego w przemyśle spożywczym przypadała produkcja sprzedana o wartości 281,25 tys. zł (w cenach stałych). W 2001 roku nastąpił wzrost tego wskaźnika o 6,36% do poziomu 299,15 tys. zł. W kolejnym roku odnotowano zmniejszenie wskaźnika produktywności pracy o 0,8%. Związane to było z szybszym tempem obniżania wielkości produkcji niż zatrudnienia. Po 2002 roku nastąpił okres znacznego wzrostu efektywności wykorzystania zasobów pracy. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego podejmowały wiele inwestycji i innowacji, które przyczyniły się do rozbudowania, modernizacji i unowocześnienia parku maszynowego. Następował systematyczny

wzrost produkcji przy jednoczesnym ograniczaniu zatrudnienia. W 2007 roku wartość produkcji przypadająca na 1 pracownika wzrosła do poziomu 403,48 tys. zł i była o 35,92% większa niż w 2002 roku i o 43,46% większa niż w 2000 roku. W 2008 roku nastąpiło czasowe zahamowanie korzystnych tendencji poprawy produktywności pracy. W okresie stagnacji gospodarczej przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego ograniczyły wartość produkcji o 0,92% w porównaniu z poprzednim rokiem. Przy wzroście zatrudnienia o 0,98%, spowodowało to obniżenie wskaźnika produktywności pracy o 1,9%. Następnie w 2009 roku przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zredukowały zatrudnienie o 2,88%, co przy wzroście produkcji o 1,63% pozwoliło na ponowną poprawę produktywności pracy o 4,6%. W latach 2000-2009 najszybszy realny wzrost wydajności pracy nastąpił w branży cukrowniczej, olejarskiej, piwnej, spirytusowej oraz sokowniczej, mleczarskiej, rybnej i makaronowej<sup>140</sup>. Po niewielkim zmniejszeniu produktywności pracy w 2010 roku (o 0,5%), w kolejnych trzech latach, w wyniku kontynuacji procesu ograniczania zatrudnienia i wzrostu produkcji, nastąpiła znacząca poprawa efektywności wykorzystania zasobu pracy o 9,9, 7,2 i 4,1%. W 2014 roku jeden zatrudniony w przemyśle spożywczym wytwarzał rocznie produkcję sprzedaną o wartości 494,32 tys. zł. W efekcie produktywność pracy w przemyśle spożywczym w Polsce zwiększyła się w okresie piętnastu lat o 75,76%. Dynamiczny wzrost produktywności pracy pozwolił na zmniejszenie różnic dzielących przemysł spożywczy w Polsce od pozostałych krajów członkowskich UE oraz poprawę pozycji konkurencyjnej tego sektora na rynkach międzynarodowych<sup>141</sup>.

W latach 2000-2014, wraz z ograniczaniem zatrudnienia oraz wzrostem wartości produkcji sprzedanej, zwiększyła się także krańcowa produktywność pracy. Oznacza to, że w sytuacji coraz mniejszego stanu zatrudnienia, nowo zaangażowani pracownicy mogli przyczynić się do osiągania coraz większych przyrostów produkcji przy niezmienionej ilości pozostałych czynników produkcji. W 2000 roku krańcowa produktywność pracy kształtowała się na poziomie 170,78 tys. zł na osobę. Dalszy kierunek i tempo zmian były analogiczne jak w przypadku wskaźnika przeciętnej produktywności pracy. W 2004 roku zatrudnienie nowego pracownika mogło przyczynić się do wzrostu produkcji o 209,56 tys. zł, w 2007 roku – o 245,00 tys. zł, a w 2014 roku – o 300,16 tys. zł (przy niezmienionej ilości pozostałych czynników produkcji).

---

<sup>140</sup> R. Mroczek, *Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym*, [w:] R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (I)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 33-41.

<sup>141</sup> K. Łukiewska, *Zasoby i produktywność pracy przemysłu spożywczego krajów członkowskich Unii Europejskiej w kontekście konkurencyjności sektora*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2015, z. 4(38), s. 747-756.

Tabela 6.2. Poziom (w tys. zł na 1 pracownika) oraz dynamika zmian (w proc.) produktywności przeciętnej i krańcowej pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014 (ceny stałe z 2014 roku)

Lp.	Rok	Przeciętna produktywność pracy		Krańcowa produktywność pracy	
		poziom (w tys. zł na 1 pracownika)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)	poziom (tys. zł na 1 pracownika)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)
1	2000	281,25	.	170,78	.
2	2001	299,15	106,36	181,65	106,36
3	2002	296,86	105,55	180,26	105,55
4	2003	316,47	112,52	192,16	112,52
5	2004	345,11	122,71	209,56	122,71
6	2005	361,87	128,67	219,73	128,67
7	2006	377,46	134,21	229,20	134,21
8	2007	403,48	143,46	245,00	143,46
9	2008	395,89	140,76	240,39	140,76
10	2009	414,28	147,30	251,55	147,30
11	2010	412,22	146,57	250,30	146,57
12	2011	453,16	161,12	275,16	161,12
13	2012	485,79	172,73	294,98	172,73
14	2013	505,52	179,74	306,96	179,74
15	2014	494,32	175,76	300,16	175,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

W kontekście oceny produktywności i konkurencyjności przemysłu spożywczego istotna jest także ocena efektywności wykorzystania nakładów kapitału, której dokonano na podstawie wskaźnika produktywności kapitału. Analizę rozszerzono także o produktywność krańcową, która informuje, o ile wzrosnie wartość produkcji, gdy nakład kapitału, tj. wartość brutto środków trwałych wzrosnie o 1 zł (a nakłady pozostałych czynników nie ulegną zmianie) – tabela 6.3.

W 2000 roku na jedną złotówkę wartości majątku trwałego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przypadało 2,31 zł produkcji. W 2001 roku w wyniku wzrostu produkcji o 3,16% i wzrostu wartości brutto środków trwałych o 1,1% wskaźnik produktywności kapitału zwiększył się o 2,02% do poziomu 2,36 zł/zł. W kolejnych latach efektywność wykorzystania majątku przedsiębiorstw przemysłu spożywczego była znacznie mniejsza. W okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE na skutek podjętych inwestycji wartość produkcji przypadająca na jedną złotówkę wartości brutto środków trwałych istotnie się zmniejszyła, tj. o 11,8% w 2002 roku i o kolejne 1,3% w 2003 roku, do poziomu 2,05 zł/zł. Po akcesji do UE wskaźnik produktywności podlegał różnokierunkowym waha-

niom, osiągając w latach 2004-2011 poziom od 2,05 zł/zł do 2,18 zł/zł. W 2012 roku efektywność wykorzystania majątku trwałego była najwyższa od 2002 roku i wyniosła 2,23 zł/zł. W latach 2013-2014 na skutek szybszego przyrostu wartości brutto środków trwałych niż wartości produkcji nastąpiło zmniejszenie produktywności kapitału. W 2014 roku na jedną złotówkę majątku trwałego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego przypadało 2,0 zł wartości produkcji, czyli o 13,43% mniej niż w 2000 roku.

Tabela 6.3. Poziom (zł/zł) oraz dynamika zmian (w proc.) przeciętnej i krańcowej produktywności kapitału w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014 (ceny stałe z 2014 roku)

Rok	Przeciętna produktywność kapitału		Krańcowa produktywność kapitału	
	poziom (zł/zł)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)	poziom (zł/zł)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)
2000	2,31	.	2,24	.
2001	2,36	102,02	2,29	102,02
2002	2,08	89,98	2,02	89,98
2003	2,05	88,82	1,99	88,82
2004	2,12	91,81	2,06	91,81
2005	2,10	90,89	2,04	90,89
2006	2,10	90,84	2,04	90,84
2007	2,18	94,25	2,11	94,25
2008	2,13	92,09	2,07	92,09
2009	2,11	91,35	2,05	91,35
2010	2,05	88,83	1,99	88,83
2011	2,16	93,35	2,09	93,35
2012	2,23	96,38	2,16	96,38
2013	2,15	93,06	2,09	93,06
2014	2,00	86,57	1,94	86,57

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

Na podstawie wskaźników krańcowej produktywności kapitału należy stwierdzić, że największy wzrost produkcji w wyniku wzrostu nakładów kapitału o jednostkę był możliwy do osiągnięcia na początku analizowanego okresu. W latach 2000 i 2001 wzrost wartości brutto środków trwałych o 1 zł przyczynił się do zwiększenia wartości wytworzonych artykułów żywnościowych i napojów odpowiednio o 2,24 zł i 2,29 zł. W kolejnych latach wskaźniki produktywności krańcowej kapitału podlegały wahaniom. Najniższe wielkości wskaźniki te przyjęły w latach 2002, 2003, 2010 i 2014 (na poziomie 1,94-2,02 zł/zł), a najwyższe w latach 2007 i 2012 (na poziomie 2,11-2,16 zł/zł).



Podjęmowane przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w Polsce inwestycje spowodowały wzrost majątkochłonności produkcji, który jest miarą odwrotną do produktywności kapitału. W efekcie unowocześnienia zakładów produkcyjnych i wdrożenia nowoczesnych technologii oraz potencjału wytwórczego sektora został znacząco rozbudowany. Mimo występującego równocześnie zmniejszenia produktywności majątku trwałego, takie działania miały korzystny wpływ na zdobywanie rynków eksportowych oraz poprawę pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego.

Praca i kapitał są podstawowymi czynnikami produkcji. W pewnych granicach możliwa jest ich substytucja, czyli zastępowanie jednego czynnika przez inny bez zmiany wielkości produkcji. Relacje między tymi zasobami są istotne także w kontekście poziomu i zmian produktywności, a w konsekwencji możliwości poprawy potencjału konkurencyjnego. Ocenę występowania procesu substytucji umożliwia wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy, a zasadność substytucji wskaźnik krańcowej stopy substytucji pracy przez kapitał.

W analizowanym okresie nastąpił znaczący wzrost wyposażenia pracy w kapitał. W 2000 roku na 1 zatrudnionego w przemyśle spożywczym przypadła majątek trwały o wartości 121,77 tys. zł (ceny stałe). W 2005 roku było to już 172,39 tys. zł, czyli o 41,57% więcej. Znaczący przyrost technicznego uzbrojenia pracy w tym okresie związany był z akcesją Polski do UE i wynikającym z tego ożywieniem inwestycyjnym. W kolejnych latach proces zwiększania relacji kapitał–praca był kontynuowany, ale z mniejszym natężeniem. W 2010 roku na 1 zatrudnionego przypadło 200,93 tys. zł, czyli o 65% więcej niż w 2000 roku i o 16,55% więcej niż w 2005 roku. W całym analizowanym okresie wyposażenie pracy w środki trwałe zwiększyło się o 103,01% do poziomu 247,21 tys. zł na 1 pracownika (tabela 6.4).

Wraz z rosnącym technicznym wyposażeniem pracy, wzrastała także krańcowa stopa substytucji pracy przez kapitał. Oznacza to, że zastępowanie czynnika pracy kapitałem było najkorzystniejsze na początku analizowanego okresu. W 2000 roku krańcowa stopa substytucji wynosiła 194,76 tys. zł na 1 pracownika. Zmniejszenie zatrudnienia o 1 tys. osób wymagało zatem wzrostu zasobów środków trwałych o 194,76 mln zł. W kolejnych latach utrzymanie produkcji na tym samym poziomie, w warunkach redukcji zatrudnienia, wiązało się z koniecznością coraz większego wzrostu środków trwałych. W 2007 roku było to 296,45 mln zł, a w 2014 roku już 395,38 mln zł, czyli ponad dwukrotnie więcej niż w 2000 roku.

Tabela 6.4. Poziom (w tys. zł na 1 pracownika) i dynamika zmian (w proc.) technicznego uzbrojenia pracy i krańcowej stopy substytucji pracy przez kapitał w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014 (ceny stałe z 2014 roku)

Lp.	Rok	Techniczne uzbrojenie pracy		Krańcowa stopa substytucji pracy przez kapitał	
		poziom (tys. zł na 1 pracownika)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)	poziom (tys. zł na 1 pracownika)	dynamika zmian (2000 = 100%) (w proc.)
1	2000	121,77	.	194,76	.
2	2001	126,96	104,26	203,05	104,26
3	2002	142,84	117,30	228,46	117,30
4	2003	154,27	126,69	246,74	126,69
5	2004	162,76	133,66	260,31	133,66
6	2005	172,39	141,57	275,71	141,56
7	2006	179,92	147,75	287,75	147,75
8	2007	185,36	152,22	296,45	152,21
9	2008	186,13	152,85	297,69	152,85
10	2009	196,36	161,25	314,05	161,25
11	2010	200,93	165,01	321,35	165,00
12	2011	210,18	172,60	336,16	172,60
13	2012	218,23	179,21	349,03	179,21
14	2013	235,21	193,16	376,18	193,15
15	2014	247,21	203,01	395,38	203,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

W kontekście oceny konkurencyjności sektora, obok produktywności cząstkowej, istotna jest także produktywność całkowita. Jej kierunek zmian wskazuje na tendencję w zakresie zastosowania postępu technicznego we wzroście produkcji (tabela 6.5).

Poziom produktywności całkowitej w analizowanym okresie podlegał niewielkim wahaniom. Wskaźnik TFP w 2001 roku zwiększył się w porównaniu z rokiem poprzednim o 3,89%, a następnie (w latach 2002-2003) zmniejszył do względnie niskiego poziomu. Oznacza to, że wpływ postępu technicznego na wielkość produkcji bezpośrednio przed przystąpieniem Polski do UE był relatywnie niewielki. W latach 2004-2007 zaobserwowano stopniowy wzrost całkowitej produktywności czynników w przemyśle spożywczym. W wyniku ograniczenia produkcji w 2008 roku nastąpiło zmniejszanie nie tylko produktywności całkowitej, ale także cząstkowej produktywności pracy i kapitału. W kolejnych latach zmiany były już jednak pozytywne. W 2012 roku poziom wskaźnika TFP był największy w analizowanym czasie. Wskazuje to na lepsze wykorzystanie postępu

technicznego w procesie produkcji. Nieznaczne pogorszenie wskaźnika TFP odnotowano w kolejnych latach. W kontekście oceny konkurencyjności sektora należy wskazać, że postęp techniczny stanowi wciąż niewykorzystane źródło osiągania wysokiej pozycji konkurencyjnej. Większe zastosowanie „nieinwestycyjnych” sposobów wzrostu produkcji jest szczególnie ważne ze względu na postępującą konwergencję cen żywności w krajach członkowskich Unii Europejskiej<sup>142</sup>.

Tabela 6.5. Poziom i tempo zmian produktywności całkowitej TFP w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014

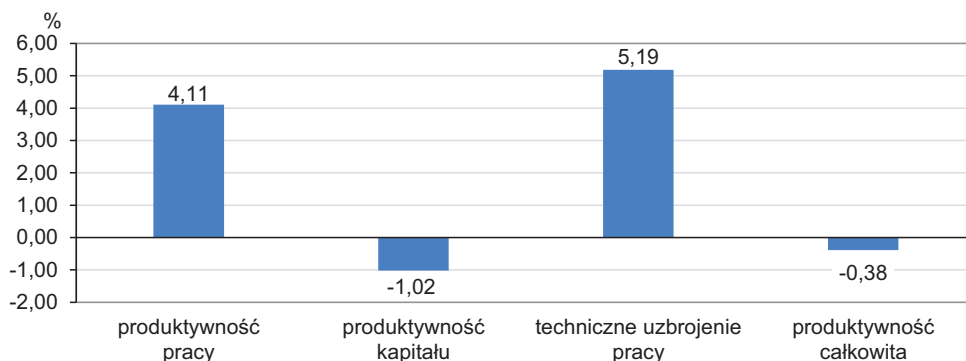
Lp.	Rok	TFP	Tempo zmian (rok poprzedni = 100%) (w proc.)
1	2000	0,0768	.
2	2001	0,0798	3,89
3	2002	0,0718	-3,39
4	2003	0,0714	6,36
5	2004	0,0744	7,36
6	2005	0,0743	3,28
7	2006	0,0743	4,29
8	2007	0,0762	8,57
9	2008	0,0741	-1,71
10	2009	0,0748	1,51
11	2010	0,0726	0,41
12	2011	0,0771	7,73
13	2012	0,0800	6,27
14	2013	0,0787	0,92
15	2014	0,0727	-0,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2015).

W ocenie produktywności procesów gospodarowania istotne jest także porównanie kierunków i tempa zmian kategorii, które ją określają. Umożliwia to ocenę, na ile obserwowane zmiany produkcji wynikają ze zmian nakładu i produktywności pracy i kapitału, a na ile z zachodzącego postępu technicznego (wykres 6.5).

<sup>142</sup> I. Szczepaniak, *Price advantages of Polish food producers in the European Union market*, [w:] Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, I. Szczepaniak, *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*, seria „Multi-annual Programme 2011-2014”, nr 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014, s. 102-115.

Wykres 6.5. Średnioroczne tempo zmian (w proc.) wskaźników produktywności cząstkowej (pracy i kapitału) i całkowitej oraz technicznego uzbrojenia pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2000-2014 (ceny stałe z 2014 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS („Roczniki Statystyczne” z lat 2001-2014).

W analizowanym okresie nastąpił wyraźny wzrost wyposażenia pracy w środki trwałe. Średnioroczne tempo wzrostu technicznego uzbrojenia pracy w cenach stałych było relatywnie wysokie i wynosiło 5,19%. Wzrost majątkowego uzbrojenia zatrudnionych przyczynił się do poprawy efektywności wykorzystania zasobów pracy. Wskaźnik produktywności pracy wzrastał w tempie 4,11% rocznie. Jednocześnie nastąpiło zmniejszenie produktywności kapitału (średnio o 1,02% rocznie). Niekorzystne w tym zakresie zmiany należy jednak interpretować z pewną ostrożnością. Wynikały one bowiem z pomnażania majątku sektora i podejmowanych przez firmy inwestycji mających na celu niwelowanie luki technologicznej, dzielącej je od przedsiębiorstw z bardziej rozwiniętych krajów członkowskich. Występujące tendencje wskazują na zachodzący w analizowanym okresie proces substytucji pracy przez kapitał. Ponadto utrzymywanie się wskaźnika TFP na podobnym poziomie świadczy o niewielkim wpływie postępu technicznego na wzrost produkcji.

## 6.5. Podsumowanie

Produktywność zarówno w teorii ekonomii, jak i w praktyce gospodarczej jest uznawana za ważny czynnik konkurencyjności i źródło osiągania sukcesów przedsiębiorstw na rynkach krajowych i międzynarodowych. Określa relacje, jakie zachodzą między osiągniętymi wynikami a czynnikami produkcyjnymi. Na podstawie przeprowadzonych badań można wskazać prawidłowe tendencje zmian zachodzących w tym zakresie w przemyśle spożywczym w Polsce w analizowanych latach. Po pierwsze nastąpił dynamiczny wzrost wielkości produkcji tej branży, głównie ze względu na liberalizację handlu po przystąpieniu Polski

do UE oraz związany z tym wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych. Jednocześnie odnotowano ograniczenie zatrudnienia oraz wzrost wartości majątku trwałego. Przedsiębiorstwa produkujące żywność zrealizowały wiele inwestycji, aby dostosować zakłady do wymogów unijnych oraz zniwelować lukę technologiczną dzielącą je od przedsiębiorstw z krajów bardziej rozwiniętych. Z punktu widzenia poprawy konkurencyjności takie działania były właściwe. Występujący proces substytucji pracy przez kapitał spowodował bowiem, że przemysł spożywczy w Polsce z tradycyjnego i pracochłonnego stał się bardziej nowoczesny i kapitałochłonny.

Z przeprowadzonych badań wynika również, że środki trwałe w większym stopniu niż praca wpływały na wielkość produkcji. Największy wzrost produkcji w wyniku wzrostu nakładów kapitału o jednostkę oraz najlepsze efekty występujące w wyniku zastępowania czynnika pracy kapitałem były możliwe do osiągnięcia na początku analizowanego okresu. W efekcie występujących zmian nastąpiła poprawa technicznego uzbrojenia pracy. Lepsze wyposażenie siły roboczej w maszyny i urządzenia przyczyniło się do poprawy produktywności pracy. Rozbudowa i modernizacja kapitału branży i wzrost majątkochłonności produkcji spowodowały natomiast obniżenie produktywności kapitału. Poziom i zmiany wskaźnika TFP wskazują ponadto na niewielki udział postępu technicznego we wzroście produkcji. Podsumowując ocenę poziomu i zmian produktywności przemysłu spożywczego w Polsce, można stwierdzić, że podstawą poprawy konkurencyjności było jednocześnie zwiększenie technicznego uzbrojenia i produktywności pracy.

## Zakończenie

W warunkach postępujących procesów globalizacji i regionalnej integracji gospodarczej, upowszechniających model otwartego rozwoju gospodarczego, zwiększanie konkurencyjności gospodarek narodowych i tworzących je sektorów stało się koniecznością ekonomiczną i jednym z priorytetów polityki gospodarczej. Z zaprezentowanej w opracowaniu koncepcji wynika, że międzynarodowa konkurencyjność najczęściej jest odnoszona i oceniana w kontekście wyników handlu zagranicznego. Ponieważ jest ona kategorią względną, do jej pomiaru zazwyczaj stosuje się miary relatywne, tj. różnego rodzaju wskaźniki konstruowane na podstawie wyników handlowych.

Funkcjonowanie na trudnym rynku międzynarodowym wymusza realokację czynników produkcji i reorientację specjalizacji eksportowej z sektorów/branż niebędących w stanie sprostać konkurencji do sektorów, które są konkurencyjne na rynkach zagranicznych, zwłaszcza w obliczu zmieniających się wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań. Istotna przy tym jest nie tylko aktualna pozycja konkurencyjna danego sektora produkcji, ale także umiejętność utrzymania, a nawet wzmocnienia posiadanych przewag konkurencyjnych w długim okresie. Z tego punktu widzenia szczególnego znaczenia nabierają czynniki determinujące konkurencyjność poszczególnych sektorów, a nie jedynie efekty realizowanych działań konkurencyjnych.

Do konkurencji międzynarodowej nie można podchodzić statycznie, gdyż czynniki konkurencyjności zmieniają się wraz z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i zmian warunków otoczenia, w jakim działają podmioty gospodarcze. W skali świata spada rola tradycyjnych czynników konkurencyjnych opartych na kosztach czy kapitale, a rośnie znaczenie czynników o charakterze jakościowym. W długiej perspektywie gospodarczej coraz bardziej liczy się taka konkurencyjność, która wynika z wdrażania szeroko rozumianych innowacji. Dotyczy to także konkurencyjności polskiej gospodarki, która aby mogła stosunkowo szybko odrobić dystans rozwojowy w stosunku do średniego poziomu w UE, powinna przejść od płytkiej konkurencyjności kosztowo-płacowej do konkurencyjności jakościowej, zdecydowanie bardziej opartej na kapitale intelektualnym. Polskie podmioty muszą zacząć na dużo większą skalę konkurować nie tyle niskimi płacami i niskimi kosztami, ile nowymi pomysłami. Nowe pomysły muszą zdominować działalność przedsiębiorstw, ale jednocześnie działania te powinny być wspierane ze środków publicznych.

Ocena konkurencyjności ma zawsze charakter względny i zależy od przyjętego punktu odniesienia. Ogólny obraz pozycji konkurencyjnej sektora rolno-

-spożywczego na tle innych sektorów polskiej gospodarki przedstawia się dość korzystnie. Dynamiczny rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz wzrost wskazań dwóch wskaźników mierzących pozycję konkurencyjną Polski w handlu zagranicznym (wskaźnika pokrycia importu eksportem oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy) na rynku Unii Europejskiej, zarówno na rynku państw UE-15, jak i na rynku UE-13 (w różnym zakresie), wskazują na wyraźną poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej tego sektora – na tle innych sektorów gospodarki – i wzrost jego znaczenia dla gospodarki narodowej.

Ocena pozycji konkurencyjnej przemysłu spożywczego Polski na tle wybranych dziewięciu krajów UE, przeprowadzona na podstawie syntetycznego wskaźnika konkurencyjności, zgodnie z Raportem LEI Wageningen UR, przedstawia się natomiast dość przeciętnie. Z oceny tej wynika, że Polska w latach 2008-2012 znalazła się na siódmej pozycji, tj. poniżej średniej dla badanych krajów. Z całą pewnością nie należy ona zatem do liderów w tym rankingu. Najsilniejszą pozycją konkurencyjną charakteryzował się przemysł spożywczy w Holandii, we Włoszech, a w dalszej kolejności w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Belgii oraz Irlandii. Na tle całego przemysłu spożywczego UE polski przemysł spożywczy wyróżniał się jedynie w branży mięsnej. Polska posiadała również przewagi konkurencyjne w przemyśle zbożowo-młynarskim, piekarskim oraz paszowym. Przeprowadzone na podstawie danych Eurostat porównanie wartości absolutnych ukazuje, że Polska jest jednak liczącym się producentem żywności w UE. W 2012 roku znajdowała się na szóstej pozycji pod względem wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach porównywalnych) wśród 27 państw UE, z udziałem wynoszącym prawie 9%. W latach 2003-2012 wartość produkcji przemysłu spożywczego w Polsce wyrażona w cenach porównywalnych wzrosła o 63%, podczas gdy w krajach UE-15 zwiększyła się tylko o 23%, a w UE-12 – o 42%. Tempo rozwoju polskiego przemysłu spożywczego należało do najwyższych w UE, co sprzyjało wzmocnieniu jego pozycji konkurencyjnej na Jednolitym Rynku Europejskim.

Dekompozycja zmian eksportu rolno-spożywczego Polski w latach 2004-2015, dokonana z wykorzystaniem metody stałych udziałów w rynku, stanowi próbę wyjaśnienia przyczyn dynamicznego wzrostu eksportu, jaki dokonał się w tym okresie. Wykazała ona, że największy wkład we wzrost polskiego eksportu miał efekt *stricte* konkurencyjności. Wyjaśniał on aż 61,7% skumulowanego wzrostu eksportu rolno-spożywczego Polski w tym okresie. Drugi pod względem znaczenia był wkład efektu rosnącego popytu światowego na żywność. Wyjaśniał on blisko 47% skumulowanego w tym okresie wzrostu eksportu



rolno-spożywczego. Ujemne były natomiast efekty struktury towarowej oraz struktury geograficznej. Najwyższą wartość efektu konkurencyjności odnotowano w tych działach produktów, które były konkurencyjne (wskazywały na to poszczególne mierniki pozycji konkurencyjnej) w całym bądź przez większość analizowanego okresu.

W ostatnich latach Unia Europejska coraz większą wagę przywiązuje do wspierania rozwoju gospodarczego poprzez dążenie do zawierania bilateralnych umów o wolnym handlu z poszczególnymi partnerami, za szczególnie perspektywiczne uznając m.in. kraje Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. Pięć lat temu weszła w życie umowa o wolnym handlu UE–Korea, zakończono także negocjacje z Singapurem i Wietnamem. Państwa te mają obecnie niewielki udział w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, ale ich rola jako pozaunijnych rynków zbytu systematycznie się zwiększa. Umowy FTA nie stanowią zagrożenia dla krajowej produkcji rolnej. Z krajów Azji Południowo-Wschodniej Polska sprowadza bowiem głównie produkty innych stref klimatycznych, będące uzupełnieniem podaży na rynku krajowym. Polska eksportuje natomiast produkty ważne dla polskiego rolnictwa i przemysłu spożywczego, takie jak produkty mięsne czy mleczarskie, jednak tylko w niewielkim stopniu przetworzone. Dodatkowa eliminacja ceł i redukcja barier pozataryfowych zwiększy konkurencyjność polskich produktów na analizowanych rynkach. Rozwój współpracy z krajami azjatyckimi przyczyni się do dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu.

Jak już wspomniano, wyzwaniem dla współczesnych przedsiębiorstw jest budowanie i utrzymanie silnej pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym i międzynarodowym. Wymaga to posiadania ponadprzeciętnych zasobów i kompetencji wchodzących w skład potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw, doboru skutecznych strategii konkurencji oraz instrumentów konkurowania. Produktywność, która określa relacje, jakie zachodzą między osiągniętymi wynikami a czynnikami produkcyjnymi, jest właśnie jednym z ważniejszych składników potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa. Jest ona traktowana jako źródło osiągania wysokiej pozycji konkurencyjnej na rynkach krajowych i międzynarodowych. Ocena poziomu i zmian produktywności przemysłu spożywczego w Polsce wykazała, że podstawą poprawy konkurencyjności było jednocześnie zwiększenie technicznego uzbrojenia i produktywności pracy.

## Literatura

Adamczyk P., *Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*” 2008, nr 71.

Ambroziak Ł., *Bilans po półtora roku obowiązywania rosyjskiego embarga*, „*Przemysł Spożywczy*” 2016, nr 4.

Ambroziak Ł., Bułkowska M., *Całościowe Gospodarcze i Handlowe Porozumienie z Kanadą (CETA) oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „*Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019*”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.

Ambroziak Ł., *Ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na podstawie wybranych wskaźników*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. *Synteza*, seria „*Program Wieloletni 2011-2014*”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

Ambroziak Ł., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „*Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019*”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.

Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Konkurencyjność eksportu rolno-spożywczego i dekompozycja jego zmian w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, [w:] A. Kowalski, M. Wigier, B. Wieliczko (red.), *WPR a konkurencyjność polskiego i europejskiego sektora żywnościowego*, seria „*Program Wieloletni 2011-2014*”, nr 146, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4)*. *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*, seria „*Program Wieloletni 2011-2014*”, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

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

Ambroziak Ł., *The agri-food exports of the new EU Member States: a constant market share analysis*, [w:] Md. Mahbulul Hoque Bhuiyan (red.), *Proceedings of 28th International Business Research Conference, 8-9 September 2014*, World Business Institute, 2014.

Ambroziak Ł., *Zmiany w eksporcie rolno-spożywczym nowych państw członkowskich UE: analiza metodą stałych udziałów w rynku*, „*Studia Ekonomiczne*” 2016, vol. 266.

Argote L., Ingram P., *Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms*, „*Organizational behavior and human decision processes*” 2000, vol. 82, z. 1, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

- Białasiewicz M., *Konkurencyjność przedsiębiorstw – istota podejścia do strategii konkurencji*, [w:] M. Białasiewicz (red.), *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009.
- Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J. (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Borkowski B., Dudek H., Szczęsny W., *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Bowen H., Pelzman J., *US export competitiveness: 1962-1977*, „Applied Economics” 1994, vol. 16.
- Buckley P.J., Pass C.L., Prescott K., *Measures of international competitiveness: A critical survey*, „Journal of Marketing Management” 1988, vol. 4, z. 2, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, vol. 4, no. 16.
- Cobb C.W., Douglas P.H., *A theory of production*, „American Economic Review” 1928, t. 18, z. 1.
- Cohen D., *Prosperity słabości*, Wydawnictwo Sonia Draga, Katowice 2011.
- Competitiveness and the export performance of the euro area*, Occasional Paper Series, no. 30, European Central Bank, 2005.
- Cowen T., *The Great Stagnation*, Dutton, New York 2011.
- Crouch G.I., Ritchie J.B., *Tourism, competitiveness, and societal prosperity*, „Journal of Business Research” 1999, vol. 44, z. 3, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.
- Czerniachowicz B., *Zasoby przedsiębiorstwa jako czynnik kreowania przewagi konkurencyjnej*, [w:] B. Mikula (red.), *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
- D’Aveni R.A., Gunther R.E., *Hypercompetition, Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering*, Free Press, New York 1994.
- Dyadkova M., Momchilov G., *Constant Market Shares Analysis Beyond the Intensive Margin of External Trade*, Discussion Papers no. 94, Bulgarian National Bank, 2014.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.
- EU-Singapore Free Trade Agreement. Authentic text as of May 2015*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc\\_151728.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151728.pdf).
- EU-Vietnam Free Trade Agreement. Agreed text as of January 2016*, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154200.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154200.pdf), [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc\\_154201.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154201.pdf).
- Florek J., *Nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000-2011*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2013, nr 104.

Foster R., Kaplan S., *Twórcza destrukcja*, Wydawnictwo Galaktyka, Łódź 2003.

*Free Trade Agreement between the European Union and Singapore (EUSFTA). A guide for Singapore-based companies to understanding the EUSFTA*, Ministry of Trade and Industry, Singapore, 2014.

Fung V.K., Fung W.K., Wind Y., *Konkurowanie w płaskim świecie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

Gabrielczak P., Serwach T., *Produktywność a ekspansja międzynarodowa przedsiębiorstw. Przypadek województwa łódzkiego*, „Ekonomia Międzynarodowa” 2014, nr 5.

*Global Europe competing in the world*, EC, s. 5, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc\\_130376.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf).

Gorton M., Hubbard C., Fertő I., *Theoretical background and conceptual framework*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Halle 2013, <http://www.compete-project.eu/>.

Gorynia M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „Ekonomista” 1996, nr 3.

Gorynia M., *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] M. Gorynia, E. Łązniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

*Guide to the Eu-Vietnam Free trade agreement*, Delegation of the European Union to Vietnam.

Gust-Bardon N.I., *Innowacja w myśli ekonomicznej od XVIII do XX wieku: analiza wybranych zagadnień*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici Ekonomia” 2012, nr 1.

Hagel J., Seely Brown J., *The Only Sustainable Edge*, Harvard Business School Press, Boston 2005.

Hajdukiewicz A., *Uwarunkowania i czynniki rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 756. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 57.

*Handel z korzyścią dla wszystkich*, EC, 2015, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc\\_154149.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf).

Hoerl A.E., Kennard R.W., *Ridge Regression*, „Technometrics” 1970, vol. 12, z. 1.

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>.

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp387\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp387_e.htm).

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145132.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145132.pdf).

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145133.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145133.pdf).

<http://wits.worldbank.org/>.

<http://www.customs.gov.sg/businesses/importing-goods/controlled-and-prohibited-goods-for-import>.

*Index of Economic Freedom 2015*.

*International Finance Corporation 2015*.

- Juchniewicz M., Łukiewska K., *Potencjał konkurencyjny przemysłu spożywczego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 1.
- Kaliszuk E., Ambroziak Ł., Błaszczuk-Zawiła M., Piotrowski J., Wancio A., *Wpływ i efekty umowy o SWH UE z Koreą Płd. na gospodarkę Polski*, Ekspertyza na zlecenie Ministerstwa Gospodarki, IBRKK, materiał niepublikowany, 2010.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Wspólna Polityka Handlowa oraz ekonomiczne aspekty swobodnego przepływu towarów w UE*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2016.
- Kołodko G., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Pruszyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kotler P., Caslione J.A., *Chaos – zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, MT Biznes, Warszawa 2009.
- Kowalczyk S., *Globalizacja, agrobiznes i produkcja żywności*, [w:] S. Kowalczyk, *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, SGH, Warszawa 2009.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Krugman P., *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 1994, New York, vol. 73, nr 2, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.
- Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2012.
- Latruffe L., *Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 2010, No. 30, OECD Publishing, Paris, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.
- Leamer E.E., Stern R.M., *Quantitative international economics*, Aldine, Chicago 1970.
- Łukiewska K., *Wpływ wybranych czynników w Polsce na produktywność zasobów w przetwórstwie przemysłowym ze szczególnym uwzględnieniem przetwórstwa żywności*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2014, nr 108.
- Łukiewska K., *Zasoby i produktywność pracy przemysłu spożywczego krajów członkowskich Unii Europejskiej w kontekście konkurencyjności sektora*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2015, z. 4(38).
- Marczewski K., *Dekompozycja zmian salda obrotów polskiego handlu zagranicznego na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne w konwencji modelu CMS*, [w:] K. Marczewski (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011-2014*, IBRKK, Warszawa 2014.
- Metcalf J.S., Georghiou L., Cunningham P., Cameron H.M., *Evaluation of the impact of European Community research programmes upon the competitiveness of European industry*

*Concepts and approaches*, EUR 14.198 EN, Research evaluation. Science and Technology Policy Series, Luxembourg 1992, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Michałek J., *Nowy nurt w teorii handlu międzynarodowego i jego znaczenie dla analizy skutków integracji walutowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] M. Gorynia (red.), *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.

Mikosik S., *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.

Milana C., *Constant-market-shares analysis and index number theory*, „European Journal of Political Economy” 1988, vol. 4.

Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Misala J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Politechnika Radomska, Radom 2007.

Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.

Molendowski E., *Akcesja Polski do UE i jej wpływ na strumienie handlu z Nowymi Państwami Członkowskimi (UE-10)*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae” 2014, z. 1.

Mroczek R., *Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym*, [w:] R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (I)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2008.

Palley T.I., *From Financial Crisis to Stagnation*, Cambridge University Press, New York 2012.

Pawlak K., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań 2013.

Pawlak K., Poczta W., *Międzynarodowy handel rolny*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Pera B., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej po wybuchu globalnego kryzysu gospodarczego*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze – wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2014, nr 172.

Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju (Plan Morawieckiego), Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016.

„Polska 2015. Raport o stanie gospodarki”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

*Polskie płace*, „Gazeta Wyborcza” z 23.09.2013 r.



Porter M.E., *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York 1980, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Porter M.E., *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

Porter M.E., *The competitive advantage of nations*, The MacMillan Press Ltd., London 1990, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

*Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2015.

Ptaszyńska B., *Kapitał ludzki w teoriach wzrostu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.

Richardson J.D., *Some sensitivity tests for a "constant market shares analysis" of export growth*, „Review of Economics and Statistics” 1971, vol. 53.

„Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej” z lat 2001-2015, GUS, Warszawa.

Sagheer S., Yadav S.S., Deshmukh S.G., *Developing a conceptual framework for assessing competitiveness of India's agrifood chain*, „International Journal of Emerging Markets” 2009, vol. 4, z. 2, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Schwab K., *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Scott L., Vollrath T., *Global Competitive Advantages and Overall Bilateral Complementarity in Agriculture: A Statistical Review*, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington 1992, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Siggel E., *International competitiveness and comparative advantage: a survey and a proposal for measurement*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2006, vol. 6, z. 2, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

Solow R.M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, vol. 70, z. 1.

Spence M., Hazard H. (eds.), *International Competitiveness*, Ballinger, Cambridge Mass. 1988, [za:] J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.



- Swan T.W., *Economic Growth and Capital Accumulation*, „Economic Record” 1956, vol. 32, z. 2.
- Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Szczepaniak I., *Price advantages of Polish food producers in the European Union market*, [w:] Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, I. Szczepaniak, *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*, seria „Multi-annual Programme 2011-2014”, nr 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014.
- Szczepaniak I. (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Szczepaniak I., *Specjalizacja Polski w eksporcie do Unii Europejskiej – produkty żywnościowe versus nieżywnościowe*, „International Business and Global Economy” 2016, t. 35, nr 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Szczepaniak I., *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Szczepaniak I., Tereszczuk M., *Assessment of the competitiveness of the Polish food industry against the background of EU Member States*, [w:] materiały konferencyjne XXV Międzynarodowej Konferencji Naukowej Agrarian Perspectives XXV, pt. „Global and European Challenges for Food Production, Agribusiness and the Rural Economy”, 14-16.09.2016 r., Czeski Uniwersytet Przyrodniczy w Pradze (Czech University of Life Sciences Prague, Faculty of Economics and Management).
- Szczepaniak I., *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015.
- Szymański W., *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzanie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa 2004.
- Szymański W., *Świat i Polska wobec wyzwań*, Difin, Warszawa 2015.
- Tereszczuk M., *Analiza wyników handlu produktami mięsnymi w 2014 r.*, „Gospodarka Mięsna” 2015, nr 3.
- The competitive position of the European food and drink industry Final report*, Executive Agency for Competitiveness and Innovation, Rotterdam 2016.
- The World Competitiveness Scoreboard 2015*.
- Thurow L.C., *Powiększanie bogactwa. Nowe reguły gry w gospodarce opartej na wiedzy*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006.
- Tyszyński H., *World trade in manufactured commodities, 1899-1950*, „The Manchester School of Economic and Social Studies” 1951, vol. 19.
- Ujwary-Gil A., *Koncepcja zasobowej teorii przedsiębiorstwa – całościowe ujęcie i kierunek dalszych badań*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 6.
- Umowa o wolnym handlu między UE a Koreą w praktyce*, Komisja Europejska, 2011.

*Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony a Republiką Korei, z drugiej strony*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 127, 14 Maj 2011, [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22011A0514\(01\)&from=PL](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:22011A0514(01)&from=PL).

Urban R., Drożdż J., Staszczak A., *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

Więznowski A., Sosnowski M., Szlachetka P., *Analiza i optymalizacja procesów produkcyjnych i usług. Wybrane zagadnienia ekonomii matematycznej i menedżerskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2007.

Wijnands J.H.M., Van der Meulen B.M.J., Poppe K.J., *Competitiveness of the European Food Industry: an economic and legal assessment*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg 2007.

Wijnands J.H.M., Verhoog D., *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, February 2016.

*WTO World Tariffs Profiles 2015*.

Zielińska-Głębocka A., *Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*, „Ekonomista” 2004, nr 3.

Zielińska-Głębocka A., *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2003.

Zielińska-Głębocka A., *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

Ziółkowska J., *Produktywność w gospodarstwach wielkotowarowych w latach 2005-2007 – Pomiar i determinanty*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4.

Zysk W., *Bilateralne umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej z wybranymi krajami azjatyckimi a szanse rozwoju polskiego eksportu*, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2016.



**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład 800 egz., ark. wyd. 11,62  
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*