

OCENA KONKURENCYJNOŚCI SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO W POLSCE NA TLE INNYCH NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE

Iwona Szczepaniak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB

Abstrakt. Rozszerzenie Unii Europejskiej przyczyniło się do rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w nowych państwach członkowskich UE. Poprawa salda obrotów handlowych tymi produktami w latach 2003-2007 nastąpiła jednak tylko w trzech krajach, tj. w Polsce, na Litwie i na Węgrzech, które już przed rozszerzeniem Unii były eksporterami netto. Zdecydowanie najwyższą i najszybciej rosnącą nadwyżkę w obrotach handlowych żywnością odnotowała Polska. Polska jest również największym eksporterem produktów rolno-spożywczych wśród nowych państw członkowskich UE (na dalszych miejscach plasują się Węgry i Czechy). Ocena konkurencyjności handlu rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE, dokonana za pomocą wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w eksporcie na rynek światowy oraz wskaźnika Lafaya potwierdza, że polski sektor rolno-spożywczy był dotychczas konkurencyjny na rynku światowym i że mierniki tej konkurencyjności po wejściu do UE poprawiły się. Polski sektor żywnościowy był też znacznie bardziej konkurencyjny niż pozostałych nowych krajów członkowskich UE, w tym Czech i Węgier.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, sektor rolno-spożywczy, handel zagraniczny, przewagi komparatywne, Unia Europejska

PRZESŁANKI, CEL I METODOLOGIA BADAŃ

Rozszerzenie Unii Europejskiej spowodowało wejście dwunastu nowych krajów do strefy wolnego handlu. Likwidacja wszystkich ograniczeń we wzajemnym handlu produktami rolno-spożywczymi zarówno ze „starymi”, jak i „nowymi” członkami UE oznaczała, że produkty rolno-spożywcze wyprodukowane w krajach UE-12 mogą być

bez ograniczeń eksportowane na rynki innych państw członkowskich. Równocześnie artykuły pochodzące z krajów UE-15 mogą bez przeszkód konkurować na rynkach nowych państw członkowskich UE z ich własnymi produktami. Podstawowym problemem poszczególnych krajów UE-12 stała się zatem kwestia, czy nieuchronna utrata części własnego rynku zostanie zrekompensowana z nadwyżką zwiększonym zbytem na rynkach pozostałych państw członkowskich UE.

W niespełna pięć lat po rozszerzeniu Unii Europejskiej widać wyraźnie, że wejście w struktury Wspólnego Rynku Europejskiego (WRE) okazało się dla większości nowych krajów członkowskich UE korzystne. Wyniki handlu zagranicznego są lepsze niż oczekiwano. Nastąpił silny wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych, który z nadwyżką zrekompensował mniejszy wzrost importu tych artykułów produkowanych w innych państwach członkowskich UE.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zmian, jakie zaszły w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich po ich przystąpieniu do Unii Europejskiej oraz ocena konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego na tle tych sektorów w innych państwach UE-12.

Punktem wyjścia analizy jest krótka charakterystyka wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi nowych krajów członkowskich UE, przeprowadzona na tle wyników handlu zagranicznego całej Wspólnoty. Analiza ta obejmuje lata 2003-2007, tj. zarówno okres przed rozszerzeniem UE, jak i pierwsze lata po integracji.

W dalszej części opracowania omówiono zmiany konkurencyjności handlu rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE, wykorzystując wybrane wskaźniki konkurencyjności, tj. wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w eksporcie na rynek światowy oraz wskaźnik Lafaya. Analizą tą objęto trzy kraje, które uzyskały członkostwo w Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku, tj.: Polskę, Czechy i Węgry. O wyborze tych właśnie krajów zdecydował fakt, iż należą one do największych eksporterów żywności wśród nowych państw członkowskich UE. Na kraje te przypada obecnie ponad 68% całkowitego eksportu UE-12 i blisko 53% importu. Analizą tą objęto także lata 2003-2007.

Przeprowadzone analizy oparto na danych statystycznych pochodzących z EUROSTAT-u oraz obliczeniach wykonanych, na zlecenie IERiGŻ-PIB, w Instytucie Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie (w obliczeniach tych wykorzystano dane handlowe z bazy WITS – Word Integrated Trade Solution).

WYNIKI HANDLU ZAGRANICZNEGO PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Po rozszerzeniu Unii Europejskiej we wszystkich nowych krajach członkowskich Wspólnoty nastąpił dynamiczny wzrost obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Członkostwo w Unii zasadniczo zmieniło bowiem warunki ekonomiczne funkcjonowania producentów tych krajów oraz nadało nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi. Najważniejszym powodem tych zmian, obok uwarunkowań makroekonomicznych i globalnych, było rozszerzenie obszaru Wspólnego Rynku. Było to równoznaczne ze zniesieniem w obrotach

z innymi państwami członkowskimi ceł oraz innych ograniczeń handlowych, objęciem nowych krajów członkowskich Wspólną Taryfą Celną i umowami handlowymi, zawartymi przez Unię przed dniem rozszerzenia oraz wymówieniem wszystkich dotychczasowych umów handlowych, zawartych przez te kraje.

W latach 2003-2007 wartość eksportu produktów rolno-spożywczych nowych krajów członkowskich UE zwiększyła się z 10,9 do 24,7 mld euro, tj. o 126% (tab. 1). Nieco wolniejszy był wzrost importu, którego wartość w tym okresie zwiększyła się z 12,0 do 26,9 mld euro, tj. o 124%. Tempo wzrostu obrotów zagranicznych w krajach UE-12 było prawie czterokrotnie wyższe niż w całej Unii. Istotna przewaga importu nad eksportem sprawia, że nowe kraje członkowskie UE są importerem netto produktów rolno-spożywczych. W 2007 roku ujemne saldo obrotów w UE-12 wyniosło blisko 2,3 mld euro i było prawie o 1,2 mld euro niższe niż w 2003 roku. Spośród nowych krajów członkowskich Unii tylko cztery państwa są eksporterami netto żywności: Polska, Węgry, Litwa oraz Bułgaria (do 2006 roku).

W tej grupie jedynie Polska utrzymuje cały czas wysoką dynamikę wzrostu eksportu, która jest jednocześnie wyższa od dynamiki wzrostu importu. Konsekwencją tego była poprawa salda obrotów handlowych z ok. 780 mln euro w 2003 roku do 2360 mln euro w 2007 roku i utrzymująca się wysoka konkurencyjność polskich producentów żywności¹. Odmienne kształtowała się sytuacja na Węgrzech. Duży wzrost importu produktów rolno-spożywczych spowodował, że pozycja tego kraju jako silnego eksportera netto żywności uległa osłabieniu (dodatnie saldo wymiany obniżyło się z 1190 mln euro w 2003 roku do 775 mln euro w 2006 roku). Rok 2007 przyniósł jednak poprawę wyników handlu zagranicznego (saldo wzrosło do 1400 mln euro), co świadczy o tym, że pogorszenie konkurencyjności węgierskich produktów rolno-spożywczych na rozszerzonym rynku unijnym było tylko przejściowe.

Po akcesji do UE systematycznie poprawiał się bilans obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi na Litwie. W latach 2003-2007 eksport żywności tego kraju zwiększył się ponad trzykrotnie, a dodatnie saldo obrotów wzrosło do 410 mln euro. W pozostałych krajach saldo obrotów handlowych ulegało silnym wahaniom. W 2006 roku najbardziej pogorszyło się saldo obrotów w Czechach i Rumunii. W tymże roku saldo wymiany poprawiła natomiast połowa krajów UE-12, przy czym najbardziej Polska, a nieznacznie mniej Litwa, Węgry oraz Estonia i Słowacja. W 2007 roku we wszystkich nowych krajach członkowskich UE, z wyjątkiem Węgier i Litwy, saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi uległo pogorszeniu. Mimo nieco gorszych wyników bilansowych w 2007 roku, korzyści osiągnięte przez kraje UE-12 w pierwszych latach członkostwa we Wspólnocie są w dziedzinie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi bardzo duże. Pełna liberalizacja wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w handlu wewnątrzspółnotowym okazała się korzystna dla nowych krajów członkowskich UE.

¹ W 2008 roku wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego nie był już tak znaczący, wyższe było tempo wzrostu importu, w wyniku czego nastąpił spadek salda obrotów (choć nadal pozostało ono dodatnie).

Tabela 1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi nowych krajów członkowskich UE^a (mln euro)Table 1. Results of foreign trade in agricultural and food products of the New Member States of EU^a (EUR millions)

Kraje Countries	Eksport produktów rolno-spożywczych Exports of agricultural and food products					Import produktów rolno-spożywczych Imports of agricultural and food products					Saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi Balance of foreign trade in agricultural and food products				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Bulgaria Bulgaria	584	727	824	866	999	467	573	626	791	1 174	117	154	198	75	-175
Czechy Czech Republic	1 401	1 782	2 409	2 597	3 116	2 110	2 635	3 139	3 596	4 281	-709	-853	-730	-999	-1 165
Cypr Cyprus	139	184	185	181	206	431	524	573	636	756	-292	-340	-388	-455	-550
Estonia Estonia	279	336	408	511	664	482	562	658	740	990	-203	-226	-250	-229	-326
Litwa Lithuania	641	808	1 140	1 502	1 992	599	740	948	1 270	1 582	42	68	192	232	410
Łotwa Latvia	221	280	464	591	794	507	593	744	931	1 141	-286	-313	-280	-340	-347
Malta Malta	92	107	114	108	81	305	340	353	347	388	-213	-233	-239	-239	-307
Polska Poland	3 762	4 959	6 748	8 082	9 450	2 984	3 767	4 754	5 580	7 091	778	1 192	1 994	2 502	2 359
Rumunia Romania	380	434	520	609	850	1 404	1 558	1 837	2 196	2 964	-1 024	-1 124	-1 317	-1 587	-2 114
Słowacja Slovakia	536	716	1 075	1 310	1 431	854	1 133	1 607	1 768	2 208	-318	-417	-532	-458	-777
Słowenia Slovenia	385	354	490	689	867	683	980	1 010	1 236	1 538	-298	-626	-520	-547	-671
Węgry Hungary	2 482	2 674	2 805	3 155	4 214	1 293	1 795	2 117	2 380	2 813	1 189	879	688	775	1 401
UE-12 EU-12	10 902	13 361	17 182	20 201	24 664	12 119	15 200	18 366	21 471	26 926	-1 217	-1 839	-1 184	-1 270	-2 262
UE-27 EU-27	216 412	224 403	239 990	259 241	284 620	219 884	231 814	247 342	266 830	294 335	-3 472	-7 411	-7 352	-7 589	-9 715

^a Zamieszczone w tabeli dane o wynikach handlu zagranicznego Polski różnią się nieco od przedstawianych w innych opracowaniach IERiGŻ-PIB [np. Szczepaniak 2008], gdyż pochodzą z różnych źródeł. W tym przypadku, dla zapewnienia porównywalności danych między poszczególnymi krajami UE, skorzystano z danych EUROSTAT-u.

Źródło: External and intra-EU trade... [2009].

^a Data of Polish foreign trade presented in the table are different from other publications of IAFE-NRI [for example Szczepaniak 2008] because of different sources. In the table, for comparativeness of different countries data, are used data of EUROSTAT.

Source: External and intra-EU trade... [2009].

W okresie członkostwa w Unii Europejskiej udział eksportu rolno-spożywczego krajów UE-12 w eksporcie rolno-spożywczym całej Wspólnoty wykazywał systematyczną tendencję wzrostową. W 2007 roku wynosił on 8,6%, podczas gdy przed akcesją do Unii kształtował się na poziomie ok. 5%. Największym eksporterem produktów rolno-spożywczych wśród nowych państw członkowskich UE jest Polska, na dalszych miej-

scach plasują się Węgry, Czechy oraz Litwa i Słowacja. Łączny udział tych pięciu państw w eksporcie rolno-spożywczym UE-12 wynosił w 2007 roku blisko 82%. W latach 2004-2007 we wszystkich państwach UE-12 eksport rolno-spożywczy systematycznie się rozwijał. Proces ten był szczególnie widoczny na Litwie i Łotwie, gdzie wartości wywozu były blisko trzykrotnie wyższe niż przed akcesją. Na Słowacji i w Polsce eksport rolno-spożywczy wzrósł ponad 2,5-krotnie, a w Czechach, Estonii, Rumunii i Słowenii – przeszło dwukrotnie. Najniższa dynamika utrzymywała się w dwóch najmniejszych krajach, tj. na Malcie i Cyprze oraz w Bułgarii i na Węgrzech, gdzie wzrost wartości eksportu nie przekraczał 70%.

Udział importu rolno-spożywczego UE-12 w ogólnym imporcie Wspólnoty był nieco wyższy niż w przypadku eksportu i w 2007 roku wynosił 9,1% (5,5% w 2003 roku). Do głównych importerów należą Polska, Czechy, Węgry oraz Rumunia i Słowacja, na które przypada blisko 72% importu UE-12. W latach 2003-2007 w większości państw UE-12 tempo rozwoju importu było niższe niż eksportu. Odmienna tendencja wystąpiła tylko na Węgrzech, w Bułgarii oraz na Cyprze i Malcie. W Polsce wartość importu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się przeszło dwukrotnie.

WYNIKI BADANIA UJAWNIONYCH PRZEWAG KOMPARATYWNYCH (RCA) W EKSPORCIE ROLNO-SPOŻYWCZYM NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE

Badanie ujawnionych przewag komparatywnych (Revealed Comparative Advantage – RCA) polega na ustaleniu, czy udział danego produktu (grupy produktów) w eksporcie danego kraju jest wyższy (niższy) od udziału tego produktu w światowym eksporcie na określony rynek. Produkt jest konkurencyjny, gdy dany kraj posiada ujawnione przewagi komparatywne w jego eksporcie na określony rynek (np. światowy, unijny, pozaunijny), o czym świadczy wskaźnik RCA wyższy od 1,0. Gdy wskaźnik RCA przyjmuje wartości mniejsze od 1,0 (udział danej grupy produktów w eksporcie danego kraju jest niższy od udziału tej grupy produktów w światowym eksporcie na określony rynek) – badany kraj nie posiada ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie na określony rynek.

W polskim handlu rolno-spożywczym można spotkać pierwszą z wymienionych sytuacji [Ambroziak 2008]. W 2007 roku wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym Polski na rynek światowy był wyższy od 1,0 i wynosił 1,47, a aż około 86% tego eksportu charakteryzowało posiadanie ujawnionych przewag komparatywnych.

Konkurencyjność poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych w Polsce, mierzona wskaźnikiem RCA, była jednak zróżnicowana (tab. 2):

- najwyższa ($RCA > 2,0$) w handlu: żywcem, mięsem i produktami mięsnymi, produktami mleczarskimi, warzywami, przetworami owocowo-warzywnymi, przetworami zbożowymi (wtórnego przetwórstwa), wyrobami tytoniowymi, przetworami z kakao i inną żywnością,
- wysoka ($1,0 < RCA < 2,0$) w handlu: owocami, rybami oraz cukrem i wyrobami cukierniczymi, przetworami z mięsa i ryb,

- nie obserwowano tych przewag ($RCA < 1,0$) w handlu: zbożami i przetworami młynarskimi, produktami olejarskimi i paszami, napojami, kawą, herbatą i przyprawami.

Tabela 2. Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy

Table 2. Revealed Comparative Advantage (RCA) in export of agricultural and food products to world market

Wyszczególnienie Specification	Polska Poland		Czechy Czech Republic		Węgry Hungary	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
1	2	3	4	5	6	7
Zwierzęta żywe Animals	2,32	2,18	0,79	1,46	2,19	2,08
Mięso i podroby jadalne Meat and offal	1,52	2,39	0,16	0,23	2,06	1,46
Ryby, skorupiaki, mięczaki i in. Fish, crustaceans, molluscs and others	0,55	1,07	0,14	0,12	0,03	0,01
Produkty uboczne zwierzęce Meat by-products	3,60	2,75	0,97	0,46	3,46	1,46
Przetwory z mięsa i ryb Meat and fish products	1,58	1,84	0,16	0,38	0,97	0,77
Produkty mleczarskie Dairy products	1,44	2,63	0,92	1,37	0,79	0,62
Warzywa Vegetables	2,03	2,06	0,09	0,26	0,97	0,77
Owoce i orzechy Fruits and nuts	1,66	1,52	0,11	0,24	0,46	0,28
Przetwory z owoców i warzyw Fruit and vegetable products	2,38	2,18	0,30	0,32	2,38	1,67
Kawa, herbata i przyprawy Coffee, tea and spices	0,58	0,62	0,23	0,33	0,49	0,34
Zboża Cereals	0,25	0,26	0,48	0,55	1,76	3,16
Produkty młynarskie, słód, skrobie Mill products, malt, starch	0,99	0,78	1,57	1,04	1,28	0,94
Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze Cereals products and sweet bread	1,29	2,31	0,57	0,63	0,31	0,45
Nasiona i owoce oleiste Oil seeds and fruits	0,21	0,66	0,50	0,92	1,27	1,30
Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne Oils and animal fats	0,10	0,64	0,20	0,36	0,57	0,52
Odpady i pasze dla zwierząt Prepared animal feed	0,57	0,73	0,38	0,53	1,72	1,47

Tabela 2 – cd. / Table 2 – cont.

1	2	3	4	5	6	7
Cukry i wyroby cukiernicze Sugar and sweets	1,67	1,52	1,00	0,94	0,58	0,87
Kakao i przetwory z kakao Cocoa and other preparations containing cocoa	1,87	2,16	0,99	0,78	0,61	0,45
Różne przetwory spożywcze Other food products	1,64	2,12	1,23	1,11	0,67	1,13
Napoje bezalkoholowe i alkoholowe Non-alcoholic and alcoholic beverages	0,25	0,49	0,59	0,68	0,41	0,46
Tytoń i wyroby tytoniowe Tobacco and tobacco products	0,52	2,55	0,67	0,92	0,09	0,21
Produkty rolno-spożywcze ogółem Agricultural and food products	1,08	1,47	0,47	0,58	0,97	0,98

Źródło: obliczenia Ambroziaka [2008], wykonane na zlecenie IERIGŻ-PIB. Opracowanie własne.

Source: calculations of Ambroziak [2008], carried out for freelance work for IAFE-NRI. Author's study.

Po wejściu do UE poprawa pozycji konkurencyjnej dotyczyła aż około 75% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy. Poprawiła się w Polsce wielkość wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych RCA. Zwiększył się także wskaźnik RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy – z 1,08 przed akcesją Polski do UE do 1,47 w 2007 roku.

Sytuacja w polskim eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy jest znacznie korzystniejsza niż u naszych pozostałych sąsiadów:

- w Czechach za konkurencyjny można uznać tylko eksport żywca, przetworów mleczarskich oraz produktów młynarskich i tzw. różnych przetworów spożywczych, a wskaźnik RCA dla całego sektora jest niski i wynosi zaledwie 0,58,
- na Węgrzech za konkurencyjny można uznać eksport: żywca, mięsa i podrobów, ubocznych produktów uboju, przetworów owocowo-warzywnych oraz zbóż, nasion oleistych, odpadów i pasz dla zwierząt oraz tzw. różnych przetworów spożywczych, a przeciętna wartość RCA dla całego sektora, chociaż wyższa niż w Czechach, jest niższa od jedności (0,98).

Konkurencyjność polskiego eksportu rolno-spożywczego, mierzona wskaźnikiem RCA, jest niemal we wszystkich grupach produktów rolno-spożywczych wyższa niż w Czechach czy na Węgrzech.

WSKAŹNIK LAFAYA W HANDLU ZAGRANICZNYM PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UE

Jednym z powszechnie stosowanych wskaźników konkurencyjności handlu zagranicznego jest także wskaźnik Lafaya (Lafay's Index – LFI), będący jedną z odmian wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA). Bazuje on na strumieniach eksportu i importu danego kraju, a w szczególności na charakterze salda obrotów han-

dlowych. Nadwyżka w handlu danym produktem (grupą produktów) jest utożsamiana z posiadaniem przewag komparatywnych w eksporcie produktów tej grupy, natomiast deficyt – z brakiem takich przewag.

W przeciwieństwie do wskaźnika RCA, o posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych nie decyduje to, czy udział danego produktu w eksporcie analizowanego kraju na określony rynek jest wyższy czy niższy niż odpowiedni udział tego produktu w eksporcie wszystkich państw świata, ale charakter i wielkość salda obrotów handlowych danym produktem.

Wskaźnik Lafaya interpretuje się następująco: gdy wskaźnik ten przyjmuje wartości wyższe od zera, oznacza to że badany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie produktów należących do danej grupy, natomiast gdy wartość obliczonego wskaźnika jest niższa od zera, występuje sytuacja odwrotna, tj. badany kraj nie ma przewagi komparatywnej względem zagranicy w eksporcie tych produktów.

Konkurencyjność poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych w Polsce, mierzona wskaźnikiem Lafaya (tab. 3), była bardzo zróżnicowana [Ambroziak 2008]:

- najwyższa ($LFI > 3,0$) w handlu: produktami mleczarskimi oraz mięsem i podrobami jadalnymi,
- wysoka ($0,0 < LFI < 3,0$) w handlu: przetworami z mięsa i ryb, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym, warzywami oraz przetworami z owoców i warzyw, tytoniem i wyrobami tytoniowymi, zwierzętami żywymi oraz cukrami i wyrobami cukierniczymi,
- nie mieliśmy tych przewag ($LFI < 0,0$) w handlu: odpadami i paszami dla zwierząt, owocami i orzechami, zbożami, rybami i owocami morza, tłuszczami i olejami, napojami bezalkoholowymi i alkoholowymi, kawą, herbatą i przyprawami, produktami młynarskimi, kakao i przetworami z kakao oraz produktami ubocznymi zwierzęcymi.

Tabela 3. Wskaźniki Lafaya w handlu rolno-spożywczym
Table 3. Lafay's Index in foreign trade of agricultural and food products

Wyszczególnienie Specification	Polska Poland		Czechy Czech Republic		Węgry Hungary	
	2003	2007	2003	2007	2003	2007
1	2	3	4	5	6	7
Zwierzęta żywe Animals	1,36	0,55	1,13	1,75	1,37	0,16
Mięso i podroby jadalne Meat and offal	4,91	3,86	-0,76	-3,01	6,71	3,31
Ryby, skorupiaki, mięczaki i inne Fish, crustaceans, molluscs and others	-2,04	-1,62	0,21	-0,14	-0,46	-0,37
Produkty uboczne zwierzęce Meat by-products	-0,48	-0,33	-0,14	-0,18	0,55	0,06
Przetwory z mięsa i ryb Meat and fish products	1,83	1,55	-0,59	-0,43	0,89	0,02
Produkty mleczarskie Dairy products	3,49	4,32	3,54	3,85	0,13	-2,32

Tabela 3 – cd. / Table 3 – cont.

1	2	3	4	5	6	7
Warzywa Vegetables	2,96	1,07	-3,00	-2,65	0,33	-0,03
Owoce i orzechy Fruits and nuts	-2,27	-2,67	-4,53	-3,11	-2,43	-2,40
Przetwory z owoców i warzyw Fruit and vegetable products	3,20	1,04	-1,18	-1,20	2,50	1,65
Kawa, herbata i przyprawy Coffee, tea and spices	-1,95	-0,95	-0,51	-0,56	-0,96	-0,92
Zboża Cereals	-0,72	-1,89	2,61	2,73	4,60	11,12
Produkty młynarskie, słód, skrobie Mill products, malt, starch	-0,41	-0,59	1,77	0,80	0,50	0,27
Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze Cereals products and sweet bread	1,23	1,49	-0,69	-0,75	-2,19	-1,81
Nasiona i owoce oleiste Oil seeds and fruits	-1,10	-0,11	1,43	2,88	1,22	1,87
Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne Oils and animal fats	-2,86	-1,17	-1,41	0,24	-1,31	-0,71
Odpady i pasze dla zwierząt Prepared animal feed	-4,82	-3,14	-2,46	-0,98	-4,40	-2,14
Cukry i wyroby cukiernicze Sugar and sweets	1,31	0,40	1,95	0,61	-0,18	-0,06
Kakao i przetwory z kakao Cocoa and other preparations containing cocoa	-1,21	-0,37	0,02	-0,51	-1,82	-1,68
Różne przetwory spożywcze Other food products	-0,73	-0,09	0,47	0,07	-2,53	-1,89
Napoje bezalkoholowe i alkoholowe Non-alcoholic and alcoholic beverages	-0,81	-1,13	2,40	1,67	-0,37	-1,57
Tytoń i wyroby tytoniowe Tobacco and tobacco products	0,10	0,82	0,82	-0,14	-0,91	-1,80

Źródło: obliczenia Ambroziak [2008], wykonane na zlecenie IERIGŻ-PIB. Opracowanie własne.
Source: calculations of Ambroziak [2008], carried out for freelance work for IAFE-NRI. Author's study.

W latach 2003-2007 pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami mleczarskimi umocniła się, a w handlu mięsem i podrobami osłabiła. Po akcesji poprawa przewag komparatywnych, osiągniętych wcześniej, miała także miejsce w przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego. W niektórych grupach produktów (podobnie jak w handlu mięsem), mimo spadku wskaźnika Lafaya po akcesji, udało się utrzymać osiągnięte wcześniej przewagi komparatywne. Dotyczyło to m.in. takich grup produktów, jak: przetwory z mięsa i ryb, przetwory z owoców i warzyw, warzywa, zwierzęta żywe, cukry i wyroby cukiernicze.

Wyraźne spadki wskaźnika Lafaya w handlu niektórymi grupami produktów pogorszyły słabą pozycję konkurencyjną osiągniętą przed akcesją. W szczególności dotyczyło to takich grup produktów, jak: owoce i orzechy, zboża oraz napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

Sytuacja w handlu rolno-spożywczym naszych pozostałych sąsiadów jest następująca:

- w Czechach konkurencyjny jest tylko eksport: przetworów mleczarskich, nasion oleistych i zbóż, żywca, tytoniu i wyrobów tytoniowych, produktów młynarskich, cukrów i wyrobów cukierniczych oraz tłuszczów i olejów,
- na Węgrzech konkurencyjny jest przede wszystkim eksport: zbóż, mięsa i podrobów, nasion oleistych, przetworów z owoców i warzyw oraz w mniejszym stopniu także żywca, produktów młynarskich i ubocznych produktów zwierzęcych.

Konkurencyjność polskiego handlu rolno-spożywczego, mierzona wskaźnikiem Lafaya, jest w większości przypadków wyższa niż w Czechach czy na Węgrzech (choć nie aż tak powszechnie, jak wtedy, gdy za źródło porównań służył wskaźnik RCA). Szczególnie wysokie przewagi komparatywne w porównaniu z Czechami i Węgrami osiągamy w takich grupach produktów, jak: mięso, podroby oraz przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory zbożowe, kakao i przetwory z kakao oraz tytoń i wyroby tytoniowe.

UWAGI KOŃCOWE

Wpływ integracji z Unią Europejską na handel rolno-spożywczy nowych państw członkowskich był zróżnicowany. Niemal we wszystkich państwach UE-12 nastąpił znaczący rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, szybszy przy tym po stronie eksportu niż importu. Poprawę salda obrotów handlowych tymi produktami w latach 2003-2007 odnotowały jednak tylko trzy kraje, tj. Polska, Litwa i Węgry, które już przed rozszerzeniem Unii były eksporterami netto. Zdecydowanie najwyższą i najszybciej rosnącą nadwyżkę w obrotach handlowych żywnością osiągnęła Polska (nadwyżka ta jednak w latach 2007-2008 wykazywała słabą tendencję spadkową). Dodatnie saldo obrotów w handlu rolno-spożywczym miała również Litwa, przy czym – odwrotnie niż w Polsce – w ostatnich latach charakteryzował je lekki wzrost. Węgry, po przejściowym spadku salda obrotów w latach 2004-2006, ponownie odnotowały znaczący wzrost nadwyżki handlowej i umocniły swoją pozycję eksportera netto żywności. W handlu rolno-spożywczym Czech, Rumunii, Słowacji i Słowenii występował pogłębiający się deficyt.

Do rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w nowych krajach członkowskich UE przyczyniły się przede wszystkim: pełna liberalizacja handlu rolno-spożywczego w ramach Wspólnoty, rosnący poziom dochodów *per capita* w tych państwach, a w rezultacie wzrost siły nabywczej i skłonności do nabywania nowych i bardziej różnorodnych produktów, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także polepszenie jakości i poszerzenie asortymentu eksportowanych produktów, jako skutek procesów dostosowawczych do członkostwa w Unii.

Przedstawione wyniki analiz wybranych wskaźników konkurencyjności handlu zagranicznego (zarówno wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych RCA, jak i wskaźnika Lafaya) oraz wcześniej przeprowadzone analizy [Ocena rozwoju... 2008]

wskazują jednoznacznie, że polski sektor rolno-spożywczy był dotychczas konkurencyjny na rynku światowym i że mierniki tej konkurencyjności po wejściu do UE poprawiły się. Polski sektor żywnościowy był też znacznie bardziej konkurencyjny niż sektory żywnościowe pozostałych nowych państw członkowskich UE, w tym Czech i Węgier (obok Polski, dwaj najwięksi eksporterzy produktów rolno-spożywczych w UE-12).

LITERATURA

- Ambroziak Ł., 2008. Analiza zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich po akcesji do UE. IERiGŻ-PIB, Warszawa [tekst niepublikowany].
- External and intra-EU trade – statistical yearbook – Data 1958-2007. 2009. Eurostat, European Commission.
- Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską. 2008. Red. I. Szczepaniak. Raport PW nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF FOOD SECTOR IN POLAND AGAINST THE BACKGROUND OF THE NEW MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

Summary. The enlargement of the European Union has contributed to development of foreign trade of agrifood products in the new member states. The improvement of the balance of foreign trade in these products in 2003-2007 was observed only in three countries, i.e. in Poland, Lithuania and Hungary, which were net exporters before accession to the EU. Only Poland has noted surplus in foreign trade in food products definitely highest and quickly growing. Poland also has been the largest exporter of agricultural products among the new EU member states (Hungary and Czech Republic occupy distant places). The assessment of competitiveness of foreign trade of agricultural products in the new members performed with the RCA (Revealed Comparative Advantages) in export to world market and Lafay's index, has confirmed that Polish food sector is competitive on the world market. After the accession to the EU these indexes improved. The Polish food sector has been also more competitive than in the new member states, including Czech Republic and Hungary.

Key words: competitiveness, food sector, foreign trade, comparative advantages, European Union

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 31.03.2009

Do cytowania – For citation: Szczepaniak I., 2009. Ocena konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle innych nowych państw członkowskich UE. J. Agribus. Rural Dev. 2(12), 221-231.