

Doc. dr Marek GRUCHELSKI
 Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie
 Dr Józef NIEMCZYK
 Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie

HANDEL ROLNO-ŻYWNOŚCIOWY, ZWŁASZCZA Z PAŃSTWAMI UNIJNYMI, W DZIESIĘĆ LAT PO AKCESJI POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ®

Agri-food trade, especially with EU member states, ten years
 after polish accession to the European Union®

Polski eksport rolno-żywnościowy po akcesji do UE w 2004 roku jest konkurencyjny, rośnie i rozwija się dynamicznie. Jego konkurencyjność kształtują: duży potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego, względnie niskie ceny zbytu produktów rolnych, niskie ceny pracy, wysoka jakość polskiej żywności, duża aktywność i vitalność polskich podmiotów handlu zagranicznego.

Głównym rynkiem zbytu dla polskiego eksportu rolno-żywnościowego jest UE (ponad 75,0% wartości eksportu). Rynek unijny jest bardzo opłacalny i względnie tani, ze względu na niskie koszty transportu. Polska jest eksporterem netto w zakresie produktów rolno-żywnościowych, o czym świadczą stale rosnące, dodatnie (od 2003 roku) saldo handlowe.

Uogólniając, można powiedzieć, że Polska jest eksporterem mięsny (oraz rybnym), mlecznym i owocowo-warzywnym, przy równocześnie znaczącym eksporcie takich grup towarów jak: cukry i wyroby cukiernicze, tytoń i wyroby tytoniowe oraz przetwory zbożowe. Jest to eksport głównie towarów przetworzonych, ale również surowców i półproduktów.

Polish agri-food exports after EU accession in 2004 is competitive and is growing rapidly. Its competitiveness is formed by: large production potential of Polish agriculture and agri-food industry, relatively low sales prices of agricultural products, low price of labor, high quality of Polish food, great activity and vitality of Polish foreign trade entities.

The main market for Polish agri-food exports is EU (more than 75.0% of exports). EU market is very cost-effective and relatively inexpensive, due to the low cost of transportation. Poland is a net exporter in the field of agri-food products, as showed by the ever-increasing, positive trade balance since 2003. Generally speaking, we can say that Poland is an exporter of meat (and fish), dairy, fruit and vegetables, while at the same time a major exporter of commodity groups such as sugars and confectionery, tobacco and grain products. This is mainly export of processed goods, but also raw materials and semi-finished products.

WSTĘP

Po podpisaniu przez Polskę Umowy Stowarzyszeniowej ze Wspólnotą Europejską w 1992 roku mieliśmy we wszystkich następnych latach ujemne saldo w handlu towarami rolno-żywnościowymi, aż do 2002 roku włącznie. W 2003 roku uzyskaliśmy saldo dodatnie w wysokości 506,0 mln USD (w 2002 roku saldo wyniosło minus 290,0 mln USD). Saldo w handlu z Unią Europejską (UE) było w 2003 roku również dodatnie i wyniosło 218,0 mln USD (w 2002 roku minus 298,0 mln USD).

Wchodziliśmy zatem do UE z dodatnim saldem w handlu zagranicznym towarami rolno-żywnościowymi. Dodatnie saldo handlowe towarami rolno-żywnościowymi zarówno ogółem, jak i w handlu z państwami unijnymi utrzymuje się po dzień dzisiejszy i stale rośnie.

Wartość polskiego eksportu rolno-żywnościowego w latach 2003-2013 wzrosła wielokrotnie i wyniosła 4 518,6 mln USD w 2003 oraz 20 427,0 mln EUR w 2013 roku.

Wartość polskiego importu rolno-żywnościowego również rosła, chociaż w ostatnich latach w tempie wolniejszym niż eksport, o czym świadczy rosnące saldo handlowe. Import produktów rolno-żywnościowych wynosił 4 012,9 mln USD w 2003 oraz 14 313,0 mln EUR w 2013 roku.

Należy stwierdzić, iż przyczyn sukcesu polskiego eksportu rolno-żywnościowego jest wiele:

- posiadamy duży potencjał rolniczy, co pozwala, mimo ograniczenia produkcji w niektórych dziedzinach, na rosnącą podaż surowców żywnościowych, zarówno na rynek krajowy, jak i na eksport (mleka, mięsa, owoców i warzyw oraz przetworów z tych produktów),
- dysponujemy dobrze rozwiniętym przetwórstwem rolno-spożywczym, na skutek realizacji procesów modernizacyjno-inwestycyjnych, w tym jeszcze przed akcesją do UE,
- w Polsce funkcjonują dobrze rozwinięte prywatne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, ofensywnie „zdobywające” rynki zagraniczne, zarówno w zakresie eksportu, jak również importu rolno-żywnościowego.¹
- na konkurencyjność polskiego eksportu rolno-żywnościowego wpływają względnie niskie ceny skupu krajowych

¹ Przedsiębiorstwa te powstawały, rozwijały się i zdobywały doświadczenie handlowe już w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Proces ten był spontaniczny i chaotyczny zarazem, co powodowało duże nieporozumienia i zamieszanie w zakresie m. in.: eksportu z Polski owoców miękkich na rynek Wspólnoty Europejskiej, na skutek sprzedaży tych produktów po bardzo niskich cenach, co nosiło miano tzw. konkurencji polsko-polskiej. Powodowało to ostre reakcje Komisji Europejskiej.

surowców rolnych, także służących do przetwórstwa oraz dobra jakość polskiej żywności. Konkurencyjność cenowa występuje ze względu na ciągle dość niską cenę pracy w polskim rolnictwie i przetwórstwie rolno-spożywczym. Utrzymywanie się (niekiedy „wymuszanie”) względnie niskich cen surowców rolnych jest możliwe ze względu na słabą pozycję producentów na tym rynku. Umożliwiają to również płatności bezpośrednie do dochodów rolniczych. Niski poziom skupu produktów jest „wymuszany” również przez import surowców rolno-żywnościowych na rynek krajowy (owoców i warzyw) i do przetwórstwa (mięsa oraz żywca). Istotnym przykładem tego jest import wieprzowiny, który wręcz ruguje produkcję krajową.

Celem artykułu jest analiza i ocena wzrostu obrotów (zwłaszcza eksportu), salda, struktury oraz kierunków polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi po akcesji do UE (ze szczególnym uwzględnieniem państw UE). Opracowanie ma charakter empiryczny i bazuje na danych statystycznych publikowanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

OBROTY I SALDO W HANDLU ZAGRANICZNYM PRODUKTAMI ROLNO-ŻYWNOSCIOWYMI (2003 - 2013), OGÓŁEM ORAZ Z PAŃSTWAMI UE

Na podstawie danych, zawartych w tabeli 1, można stwierdzić, że pomiędzy 2004 a 2013 rokiem polski eksport rolno-żywnościowy wzrósł o:

- 389,0% ogółem do wszystkich krajów importujących z Polski,
- 423% ogółem na rynki państw unijnych,
- 400,0% na rynki „starych” państw unijnych (UE-15),
- 448,0% na rynki nowych państw unijnych (9 państw w 2004 r. oraz 12 państw w 2013 r.).

Dla porównania eksport rolno-żywnościowy z Polski na rynki Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) pomiędzy 2005 a 2013 rokiem wzrósł z 861,0 mln EUR do 2 194,0 mln EUR, a więc o 255,0%.

Widoczne jest, że polski eksport rósł relatywnie szybciej na rynki państw unijnych (zwłaszcza nowych państw członkowskich), niż na rynki państw pozaunijnych. Nowe państwa unijne to głównie dawne kraje objęte umową CEFTA (*Central European Free Trade Agreement*), które do momentu akcesji do UE (do 1 maja 2004 roku) utrzymywały relatywnie wysoki poziom ochrony swoich rynków rolno-żywnościowych.

Warto zauważyć, że już przed akcesją Polski, UE była głównym odbiorcą polskiego eksportu rolno-żywnościowego. Udział eksportu do UE wynosił w 2003 roku 52%. W 2004 roku wskaźnik ten wzrósł do 72,1% ze względu na wzrost eksportu na rynki nowych i „starych” państw członkowskich (UE-15). Udział polskiego eksportu na rynek UE-15 wzrósł pomiędzy 2003 a 2004 rokiem (w pierwszym roku akcesji) z 52,0% do 57,0%. Pomiedzy 2004 a 2013 rokiem udział polskiego eksportu rolno-żywnościowego ogółem na rynki państw unijnych wzrósł z 72,1% do **78,4%**, natomiast na rynki państw UE-15 z 57,0% do 58,5%, a więc w nieco mniejszym tempie.

Relacje pomiędzy eksportem, a importem w handlu z państwami unijnymi, w tym z nowymi państwami członkowskimi oraz z państwami pozaunijnymi (krajami trzecimi) w latach 2003-2013 przedstawia tabela 2.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, zarówno z państwami unijnymi, jak i z krajami WNP mieliśmy w całym analizowanym okresie dodatnie i rosnące saldo w handlu towarami rolno-żywnościowymi. Oznacza to stałą przewagę polskiego eksportu rolno-żywnościowego nad importem.

Ujemne saldo handlowe mieliśmy najczęściej z krajami trzecimi (np. z europejskiego ugrupowania – EFTA – *European Free Trade Association* oraz z ugrupowań amerykańskich, tj. NAFTA – *North American Free Trade Agreement*,

Tabela 1. Wartość polskiego eksportu rolno-żywnościowego w latach 2003-2013

Table 1. The value of Polish agri-food exports in 2003-2013

L.p.	Lata	Eksport ogółem (mln USD, mln EUR)	Eksport do UE (mln USD, mln EUR)	% udział	Eksport do UE-15 ogółem (mln USD, mln EUR)	% udział
1.	2003	4 518,6 USD	2 308,7 USD	52,0	2 308,7 USD	52,0
2.	2004	5 242,2 EUR	3 781,8 EUR	72,1	2 988,2 EUR	57,0
3.	2005	7 072,2 EUR	5 238,0 EUR	74,0	4 086,4 EUR	57,8
4.	2006	8 522,7 EUR	6 543,1 EUR	76,8	4 948,7 EUR	58,0
5.	2007	10 089,2 EUR	8 135,5 EUR	74,6	6 022,4 EUR	59,7
6.	2008	11 692,3 EUR	9 481,2 EUR	81,1	6 842,1 EUR	58,5
7.	2009	11 176,1 EUR	8 966,6 EUR	80,2	6 574,5 EUR	58,8
8.	2010	13 268,0 EUR	10 465,9 EUR	80,3	7 793,2 EUR	58,7
9.	2011	15 227,6 EUR	11 911,0 EUR	78,2	8 793,0 EUR	57,7
10.	2012	17 893,0 EUR	13 850,8 EUR	78,2	1 296,0 EUR	57,5
11.	2013	20 427,0 EUR	16 022,7 EUR	78,4	11 957,0 EUR	58,5

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Biuletyn – *Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi*, za lata 2003-2013 r. oraz obliczenia własne [1, 2, 3]

Source: The Polish Ministry of Agriculture and Rural Development - *Foreign trade in agri-food products in 2003-2013* [1, 2, 3]

Tabela 2. Saldo w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-żywnościowymi w latach 2003-2013

Table 2. The balance of Polish foreign trade in agri-food products in the years 2003-2013

Lp.	Lata	Saldo w handlu ogółem (mln USD, mln EUR)	Saldo w handlu z UE ogółem (mln USD, mln EUR)	Saldo z UE-15 (mln USD, mln EUR)	Saldo z nowymi państwami UE (mln EUR)	Saldo z krajami trzecimi – WNP (mln EUR)
1.	2003	505,7 USD	218,3 USD	218,3 USD		
2.	2004	835,7 EUR	1 018,0 EUR	592,3 EUR	425,6 EUR (9 państw)	593,8 EUR
3.	2005	1 628,2 EUR	1 796,0 EUR	1 108,5 EUR	687,3 EUR (9 państw)	721,5 EUR
4.-	2006	2 093,3 EUR	2 513,1 EUR	1 509,5 EUR	1 003,6 EUR (9 państw)	676,7 EUR
5.	2007	2 018,7 EUR	2 697,2 EUR	1 465,0 EUR	1 232,4 EUR (12 państw)	649,1 EUR
6.	2008	1 414,8 EUR	2 289,2 EUR	723,0 EUR	1 566,2 EUR (12 państw)	788,9 EUR
7.	2009	2 079,5 EUR	2 651,5 EUR	1 137,6 EUR	1 513,8 EUR (12 państw)	776,3 EUR
8.	2010	2 574,5 EUR	3 181,1 EUR	1 532,2 EUR	1 648,9 EUR (12 państw)	1 072,9 EUR
9.	2011	2 599,2 EUR	3 088,7 EUR	1 273,0 EUR	1 816,0 EUR (12 państw)	1 360,9 EUR
10.	2012	4 336,0 EUR	4 548,0 EUR	2 487,0 EUR	2 061,0 EUR (13 państw)	1 357,0 EUR
11.	2013	6 115,0 EUR	6 066,0 EUR	3 478,0 EUR	2 588,0 EUR (13 państw)	1 674,0 EUR

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Biuletyn – *Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi*, za lata 2003-2013 r. oraz obliczenia własne [1, 2, 3]

Source: The Polish Ministry of Agriculture and Rural Development – *Foreign trade in agri-food products in 2003-2013* [1, 2, 3]

MERCOSUR – *Southern Common Market* i innymi). Dla przykładu, w 2013 roku ujemne saldo w handlu z tymi ugrupowaniami wynosiło: -530,0 mln EUR (EFTA), -92,0 mln EUR (NAFTA), -766,0 mln EUR (MERCOSUR), -237,0 mln EUR (inne kraje).

Pomiędzy 2004 a 2013 rokiem dodatnie saldo w handlu towarami rolno-żywnościowymi wzrosło o:

- 732,0% w handlu rolno-żywnościowym ogółem,
- 596,0% w handlu z UE; wskaźnik ten jest niższy niż wskaźnik w handlu ogółem, ponieważ już w 2004 roku dodatnie saldo handlowe z UE było, jak widać na podstawie tabeli 2, znacznie wyższe niż w handlu ogółem,
- 587,0% w handlu z państwami UE-15,
- 608,0% w handlu z nowymi państwami UE. Tempo wzrostu dodatniego salda w handlu z nowymi państwami UE jest wyższe niż ze „starymi” państwami unijnymi (UE-15). Świadczy to o większej konkurencyjności polskiego eksportu rolno-żywnościowego na te rynki niż na rynki „starych” państw unijnych. Z tego względu, polski eksport na te rynki będzie w najbliższej przyszłości rósł szybciej niż na rynki państw UE-15,
- 282,0% w handlu z krajami WNP. Warto podkreślić, że tempo wzrostu wartości polskiego eksportu rolno-żywnościowego na rynki krajów WNP było wcześniej niższe niż eksportu ogółem i na rynki państw unijnych.

STRUKTURA EKSPORTU W ZAKRESIE GŁÓWNYCH GRUP PRODUKTÓW ROLNO-ŻYWNOŚCIOWYCH (2004-2013), OGÓŁEM ORAZ Z PAŃSTWAMI UE

Omawianą strukturę polskiego eksportu rolno-żywnościowego przedstawia tabela 3 (na następnej stronie).

Na podstawie danych zawartych w tabeli 3 można stwierdzić, że nastąpił:

- spadek eksportu zwierząt żywych, zwłaszcza na rynek unijny,
- wzrost eksportu przetworzonych produktów zwierzęcych, średnio o ok. 400,0%, zwłaszcza na rynek unijny; w szybszym tempie wzrastał eksport mięsa i podrobów niż produktów mlecznych,
- wzrost eksportu ryb i przetworów o ponad 250%,
- wzrost eksportu nasion roślin oleistych, owoców, warzyw i kwiatów, w tym owoców i kwiatów na rynki pozaunijne,
- bardzo duży wzrost eksportu olejów i tłuszczów roślinnych (ok. 1000,0%), dwukrotny wzrost eksportu cukru i melasy oraz wyrobów cukierniczych, zwłaszcza na rynek unijny,
- ok. 1,5-krotny wzrost eksportu przetworów owocowych (głównie na rynek unijny), przy stabilizacji eksportu przetworów warzywnych (8,3%) przy spadku eksportu do UE,

Tabela 3. Zmiany w strukturze polskiego eksportu rolno-żywnościowego w latach 2004-2013

Table 3. Changes in the structure of Polish agri-food exports in 2004-2013

L.p.	Grupy towarowe	Eksport ogółem – 2004 r. (mln EUR)	Eksport ogółem – 2013 r. (mln EUR)	Wzrost/spadek eksportu ogółem: 2004-2013 r.	Eksport do UE – 2004 r. (mln EUR)	Eksport do UE – 2013 r. (mln EUR)	Wzrost/spadek eksportu do UE: lata 2004-2013
1.	Zwierz. żywe (CN 01)	221,0	187,0	spadek 15,4%	173,0	102,0	spadek 43,1%
2.	Konie (CN 0101)	38,2	18,7	spadek 51,1%	36,7	16,8	spadek 44,3%
3.	Bydło (CN 0102)	149,7	67,0	spadek 55,3%	123,9	59,8	spadek 51,8%
4.	Produkty przetworzone – zwierzęce (CN 0201 – CN 0210, CN 0401 – CN 0406)	1 319,2	4 994,0	Wzrost 378,5%	930,7	3 787,1	Wzrost 407,0%
5.	Mięso czerwone i podroby (CN 0201 – CN 0206)	362,3	2013,8	Wzrost 555,8%	239,8	1 406,8	Wzrost 586,6%
6.	Mięso drobiowe i podroby (CN 0207)	242,2	1 117,3	Wzrost 461,3%	213,0	1 005,4	Wzrost 472,0%
7.	Ryby i przetwory i inne (CN 0301 – CN 0308)	370,8	968,1	Wzrost 261,0%	320,5	899,4	Wzrost 281,0%
8.	Mleko, śmietana i inne (CN 0401 – CN 0404)	303,6	814,1	Wzrost 268,1%	194,2	523,0	Wzrost 269,3%
9.	Sery i twarogi	191,0	691,8	Wzrost 362,1%	132,9	462,2	Wzrost 347,8%
10.	Nasiona oleiste (CN 1204 – CN 1207)	63,5	336,3	Wzrost 529,6%	48,2	311,0	Wzrost 645,2%
11.	Owoce świeże (CN 0801 – CN 0810)	210,0	727,3	Wzrost 346,1%	127,9	206,0	Wzrost 161,0%
12.	Warzywa świeże (CN 0701 – CN 0709)	229,4	598,7	Wzrost 260,9%	196,6	410,0	Wzrost 208,5%
13.	Kwiaty i inne (CN 0601 – CN 0604)	64,6	140,7	Wzrost 217,8%	51,0	99,3	Wzrost 194,7%
14.	Oleje i tłuszcze roślinne (CN 1507 – CN 1515)	38,0	351,3	Wzrost 1003,7%	33,4	330,0	Wzrost 988,0%
15.	Cukier i melasa (CN 1701 – CN 1703)	184,3	360,2	Wzrost 195,4%	138,4	299,4	Wzrost 216,3%
16.	Wyroby cukiernicze (CN 1704, CN 1806)	626,2	1 297,2	Wzrost 207,1%	452,2	790,0	wzrost 174,7%
17.	Przetwory z owoców (CN 2006 – CN 2009)	527,2	746,2	Wzrost 141,5%	455,1	664,7	Wzrost 146,0%
18.	Przetwory z warzyw (CN 2001 – CN 2005)	332,0	359,8	wzrost 8,3%	232,4	189,5	spadek 18,5%
19.	Kawa, kakao, herbata i przyprawy (CN 0901 – CN 0910)	131,6	422,9	Wzrost 321,3%	79,1	355,1	Wzrost 448,9%
20.	Tytoń i wyroby (CN 2401 – CN 2403)	128,4	1 533,9	Wzrost 1194,6%	53,7	1 392,4	Wzrost 2 593,0%
21.	Alkohole i napoje alkoholowe (CN 2203 – CN 2208)	81,4	320,7	Wzrost 394,0%	29,1	234,5	Wzrost 805,8%
22.	Wody (CN 2201 – CN 2202)	72,0	239,5	Wzrost 332,6%	61,1	187,1	Wzrost 306,2%

Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Biuletyn – *Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi*, za lata 2003 – 2013 r. oraz obliczenia własne [1, 2, 3]

Source: The Polish Ministry of Agriculture and Rural Development - *Foreign trade in agri-food products in 2003-2013* [1, 2, 3]

- duży wzrost eksportu kawy (kakao, herbaty i przypraw) – ok. 450%, głównie na rynek unijny,
- niezwykle duży wzrost eksportu tytoniu i wyrobów (ponad 1 000,0%), głównie na rynek unijny (wzrost ponad 2 500,0%),
- duży wzrost eksportu alkoholu i napojów alkoholowych (ok. 400,0%), zwłaszcza na rynek unijny (wzrost ponad 800,0%),
- duży wzrost eksportu wód (ponad 300,0%), w tym na rynek unijny.

Uogólniając można stwierdzić, że nadal jesteśmy eksporterem mięsa i przetworów (oraz ryb i przetworów), a ponadto mleka i jego przetworów. Wartość eksportu tych produktów wynosi prawie 6,5 mld EUR.

Jesteśmy także eksporterem owocowo-warzywnym (świeże owoce i warzywa oraz przetwory). Wartość tego eksportu (uwzględniając również kwiaty) wynosi ponad 3,0 mld EUR.

Liczącymi się pozycjami w naszym eksporcie rolno-żywnościowym są: cukry i wyroby cukiernicze (ponad 1,5 mld EUR), tytoń i wyroby tytoniowe (ponad 1,5 mld EUR) oraz przetwory zbożowe (ponad 1,0 mld EUR).

GŁÓWNE KIERUNKI EKSPORTU ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEGO; WYBRANE KRAJE UNIJNE I POZAUNIJNE

Do największych odbiorców polskiego eksportu rolno-żywnościowego należy (dane z roku 2013) 8 państw unijnych i 2 kraje pozaunijne. Są to:

1. Niemcy – 4 711,6 mln EUR polskiego eksportu (23,0% całego polskiego eksportu rolno-żywnościowego).
2. Wielka Brytania – 1 545,0 mln EUR (7,5%),
3. Rosja – 1 257,8 mln EUR (6,1%),
4. Czechy – 1 240,2 mln EUR (6,1%),
5. Francja – 1 194,0 mln EUR (5,8%),
6. Włochy – 1 065,0 mln EUR (5,2%),
7. Holandia – 1 059,0 mln EUR (5,2%),
8. Słowacja – 716,1 mln EUR (3,5%),
9. Węgry – 540,3 mln EUR (2,6%),
10. Ukraina – 457,5 mln EUR (2,2%).²

Polski eksport do tych krajów wyniósł łącznie w 2013 roku 13 786,5 mln EUR, co stanowiło 67,5% wartości całego polskiego eksportu rolno-żywnościowego. Ze wszystkimi wymienionymi krajami, poza Holandią, odnotowaliśmy w tym roku dodatnie saldo handlowe (z Holandią wyniosło ono minus 112,0 mln EUR).

W związku z naturalnym kurczeniem się nisz handlowych dla polskiego eksportu rolno-żywnościowego, a ponadto z restrykcjami handlowymi ze strony rosyjskiej, polski eksport (np.: jabłek, mięsa) lokowany jest na dalszych rynkach pozaeuropejskich, w tym azjatyckich. Jest to eksport mniej opłacalny ze względu na większe koszty (np. transportowe) i niższe ceny zbytu. Wydaje się, że eksport na te rynki będzie miał trwały charakter w dającej przewidzieć się perspektywie czasu.

WNIOSKI

Przeprowadzona w artykule analiza pozwala na stwierdzenie:

1. Po dziesięciu latach od akcesji Polski do UE, polski eksport rolno-żywnościowy nadal wykazuje tendencję do wzrostu (wartości i wolumenów poszczególnych grup produktów) oraz rozwoju, o czym świadczy zmiana jego struktury. Jest to możliwe ze względu na duży potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego, względnie niskie ceny zbytu produktów rolno-żywnościowych, ale również ze względu na dobrą jakość polskiej żywności oraz dużą aktywność i sprawność podmiotów handlu zagranicznego. Uwarunkowania te pozwalają to na stałe zwiększanie eksportu na dotychczasowe rynki zbytu oraz na zdobywanie nowych rynków. W latach 2004-2013 polski eksport rolno-żywnościowy rósł najszybciej na rynku unijnym, zwłaszcza na rynkach nowych państw członkowskich (tabela 1).
2. Najważniejszymi partnerami handlowymi w zakresie handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi są państwa unijne (odbiorcy ponad 75,0% eksportu). Wyróżniają się tu Niemcy, które odbierają ponad 20,0%

polskiego eksportu rolno-żywnościowego. Eksport na rynki unijne jest bardzo opłacalny zarówno ze względu na atrakcyjne ceny zbytu, jak i niskie koszty eksportu – głównie transportowe.

3. Istotą wzrostu i rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-żywnościowymi jest jego dodatnie i stale rosnące (od 2003 roku) saldo handlowe. Stopa wzrostu tego salda w latach 2004 - 2013 wyniosła dla różnych grup państw kilkaset procent a dla większości ponad 500,0% (tabela 2). Świadczy to o dużej konkurencyjności i efektywności tego handlu. Import rolno-żywnościowy do Polski, jakkolwiek mniejszy od eksportu, dotyczy bardzo wielu surowców i półproduktów dla przemysłu rolno-spożywczego. Stanowi to o względnie dużej importochłonności polskiego eksportu, co z jednej strony - stymuluje jego wzrost, a z drugiej – konkuruje z krajową produkcją surowców żywnościowych, wymuszając w niektórych przypadkach jej kurczenie się. Znaczącym tego przykładem, wobec którego polska administracja rolna jest bezradna, jest import żywca i mięsa wieprzowego.
4. Jak wykazuje analiza na podstawie danych tabeli 3, stopy wzrostu eksportu (w latach 2004-2013) głównych grup towarowych, różnią się. Wzrost eksportu był kilkaset procentowy, a nawet wyniósł ponad 2 500,0% w przypadku tytoniu i wyrobów tytoniowych. Nadal jednak jesteśmy eksporterem mięsnym (w tym rybnym), mlecznym i owocowo-warzywnym. W analizowanym okresie wzrósł również istotnie eksport takich grup towarowych jak: cukry i wyroby cukiernicze, tytoń i wyroby, przetwory zbożowe.
5. Spośród dziesięciu największych odbiorców polskiego eksportu rolno-żywnościowego, osiem to państwa unijne, dwa to kraje WNP. Eksport na rynki tych państw/krajów stanowił w 2013 roku 67,5% całego polskiego eksportu rolno-żywnościowego.
6. Wnioski z analizy polskiego handlu rolno-żywnościowego, zwłaszcza eksportu i salda, są optymistyczne. Wydaje się jednak, że jeżeli w przyszłości wsparcie dochodowe rolnictwa (płatności bezpośrednie) ulegnie zmniejszeniu, to ulegnie obniżeniu konkurencyjność polskiego eksportu rolno-żywnościowego. Utrzymanie dochodów rolniczych na dotychczasowym poziomie wymagałoby zwiększenia cen zbytu produktów rolnych, a to byłoby jednoznaczne z obniżeniem konkurencyjności i opłacalności eksportu.

LITERATURA

- [1] GRUCHELSKI M., NIEMCZYK J. 2011. *Rozwój polskiego handlu zagranicznego żywnością na tle handlu unijnego*. Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Nr 2/2011.
- [2] GRUCHELSKI M., NIEMCZYK J. 2012. *Unijny handel zagraniczny żywnością w państwach członkowskich po rozszerzeniu UE w 2004 roku*. Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego, Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie. Nr 2/2012.
- [3] **Handel zagraniczny towarami rolno-żywnościowymi, za lata 2003-2013 r.**, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2013.

² Obliczono na podstawie danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi – *Handel zagraniczny towarami rolno-spożywczymi w 2013 roku* (wersja internetowa z lutego 2015 r.).