

Barbara Wieliczko¹

Zakład Finansów Rolnictwa,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy
Instytut Badawczy, Warszawa

Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego UE w świetle wyników handlu zagranicznego wybranych państw

Competitiveness of the EU agri-food sector in the light of foreign trade balance of chosen countries

Synopsis. Wobec rosnącej konkurencji na światowych rynkach produktów rolno-spożywczych stałe podtrzymywanie potencjału konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego UE nabiera rosnącego znaczenia. Celem artykułu jest ocena stanu konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE dokonana w oparciu o wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi oraz określenie kierunków działań mających na celu utrzymanie pozycji handlowej UE. Uzyskane wyniki wskazują na systematyczny wzrost wartości wymiany handlowej oraz jej koncentrację na wybranych grupach produktów. Wskazano również na możliwość konkurowania w oparciu o jakość oraz unikalną specyfikę produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w UE.

Słowa kluczowe: rolnictwo UE, konkurencyjność, handel zagraniczny

Abstract. With the increasing competition in the global markets of agri-food products permanently sustaining the competitive potential of the EU agri-food sector becomes more and more important. The aim of the paper is to assess the competitiveness of EU agri-food sector based on the results of international trade in agri-food products and to name the direction of activities that could enable holding the current position of the EU at the global markets. The results show a systematic increase in the value of foreign trade and its concentration on chosen groups of products. It is recommendable that the EU concentrates on competing based on high quality and specific features of the agri-food products produced in the EU.

Key words: EU agriculture, competitiveness, international trade

Wprowadzenie

Kwestia zdolności Unii Europejskiej (UE) do konkurowania na globalnym rynku i potrzeba podnoszenia potencjału unijnej gospodarki dostrzegane są od dawna. Temu celowi przyświecała realizacja w latach 2000-2010 strategii lizbońskiej, a obecnie strategii Europa 2020 [KE 2010a]. Również w odniesieniu do sektora rolno-spożywczego problem konkurencyjności jest jedną z kluczowych przyczyn podejmowania kolejnych reform i zmian w funkcjonowaniu Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Także w przypadku ostatniej reformy WPR wyznaczającej zasady i instrumentarium działania tej polityki w okresie 2014-2020 konkurencyjność stanowiła jedną z głównych przesłanek zmian prowadzonej polityki [KE 2010b].

¹ Dr, e-mail: barbara.wieliczko@ierigz.waw.pl

Konkurencyjność całej gospodarki lub jej poszczególnych sektorów bardzo często odnoszona jest do rynku międzynarodowego. Należy jednak mieć na uwadze „brak jednoznaczności pojęciowej” zjawiska konkurencyjności [Nosecka i in. 2011]. Co więcej, należy pamiętać o tym, iż „konkurencja dokonuje się na wielu poziomach” [Strojny 2012].

Problem konkurencyjności sektora rolno-spożywczego jest bardzo złożony. Ocena konkurencyjności oraz zdolności do konkurowania tego sektora realizowana jest w oparciu o wiele różnych mierników, które za Latruffe [2010] można podzielić na dwie kategorie:

- Mierniki oparte na wynikach handlu zagranicznego;
- Mierniki oparte na zarządzaniu strategicznym – mierniki kosztów, produktywności, efektywności i zyskowności.

Podział ten pokrywa się z podziałem zaprezentowanym przez Strojnego [2012] w odniesieniu do konkurowania na rynkach międzynarodowych, który wyróżnia:

- konkurencyjność czynnikową, tj. potencjał do konkurowania na rynku międzynarodowym – konkurencyjność ex-ante;
- konkurencyjność wynikową wyrażaną miejscem w międzynarodowej rywalizacji gospodarczej – konkurencyjność ex-post.

Analizując wyniki sektora rolnego należy przy tym pamiętać, iż tylko częściowo zdolność do konkurowania zależy od czynników kontrolowalnych przez rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy. Konkurencyjności zależy również od czynników zewnętrznych obejmujących m.in. warunki klimatyczno-pogodowe, politykę rolną czy politykę celną.

Celem artykułu jest wstępna ocena obecnego stanu w konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE mierzonej wynikami handlu zagranicznego oraz wskazanie możliwych kierunków działań służących utrzymaniu konkurencyjności. Ocenę oparto na analizie wyników handlu zagranicznego UE i wybranych państw członkowskich Wspólnoty w okresie 2002-2013. Ze względu na wymogi dotyczące tej publikacji ograniczono się jedynie do trzech państw: Francji, Niemiec i Polski. Wybrano te państwa, gdyż dwa pierwsze z nich to najwięksi członkowie UE, a trzecie jest największym z nowych państw członkowskich. Wykorzystano dane pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Analizowane dane obejmują jedynie 23 działy HS wyróżniane w bazie. Nie zostały uwzględnione działy 24. „Tytoń i wyroby tytoniowe”². W pierwszej części artykułu przedstawiono wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi całej UE, w drugiej części przedstawiono takie wyniki dla wybranych państw członkowskich Wspólnoty.

Wyniki handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi UE

Analizując całościowe wyniki UE w zakresie handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi należy pamiętać o ogromnym zróżnicowaniu rolnictwa poszczególnych państw członkowskich oraz o ich odmiennej zdolności do konkurowania na międzynarodowym rynku. Wyniki badań Strojnego [2012] dotyczące roku 2006 wskazują, iż bazując na syntetycznym wskaźniku uwzględniającym wyniki wymiany handlowej produktami rolnymi wyróżnić można aż 4 grupy państw UE. We wskaźniku syntetycznym uwzględniono eksport produktów rolnych, eksport produktów rolnych per capita, eksport netto produktów rolnych i eksport netto produktów rolnych per capita. Na 27 państw

² Wykaz wszystkich 24 działów oraz analizę konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego zawiera publikacja pod redakcją I. Szczepaniak [2013].

objętych badaniem aż 17 zostało zakwalifikowanych do najsłabszej grupy ze średnią wartością wskaźnika syntetycznego na poziomie 0,097, w której znalazła się Polska, obok pozostałych nowych państw członkowskich oraz peryferyjnych państw tzw. „starej Unii”. Należy jednak zaznaczyć, iż Polska miała najwyższy poziom wskaźnika wśród krajów zakwalifikowanych do tej grupy i wyniósł on 0,195. Drugą grupę tworzyły cztery państwa: Austria, Hiszpania, Niemcy i Włochy, a średnia wartość wskaźnika w tej grupie to 0,299. Trzecią grupę tworzyło pięć państw: Belgia, Dania, Francja, Irlandia i Luksemburg, a średnia wartość wskaźnika wyniosła 0,554. Natomiast w ostatniej z grup znalazła się jedynie Holandia, w przypadku której wskaźnik wyniósł 1.

Ze względu na braki danych w wykorzystywanej bazie analiza handlu zagranicznego UE artykułami rolno-spożywczymi dotyczy okresu 2002-2010. W każdym z badanych lat eksport netto przyjmował wartości ujemne. Jednakże wyniki były bardzo zróżnicowane w zależności od grupy produktów (tab. 1)³.

Tabela 1. Eksport netto produktów rolno-spożywczych w UE w latach 2002 i 2010 (w mln dolarów)
Table 1. Net export of agri-food products in the EU in the years 2002 and 2010 (in million dollars)

Dział HS	2002	2010
1 Zwierzęta żywe	430 074,1	1 487 839,2
2 Mięso i podroby	550 046,8	3 087 406,9
3 Ryby i owoce morza	-7 707 512,5	-15 181 298,3
4 Produkty mleczarskie	3675 356,5	8 632 295,2
5 Pozostałe produkty zwierzęce	-419 721,1	-516 659,0
6 Żywe rośliny i kwiaty cięte	140 948,8	283 677,9
7 Warzywa	-884 708,3	-1 587 671,2
8 Owoce i orzechy	-7 169 480,7	-13 261 871,4
9 Kawa, herbata, przyprawy	-2 855 562,0	-8 803 570,8
10 Zboża	-455 221,9	3 261 588,4
11 Produkty młynarskie, sól, skrobie	1 593 939,1	2 165 029,1
12 Nasiona i owoce oleiste	-4 575 106,8	-7 337 757,5
13 Ekstrakty roślinne	135 599,2	-215 957,7
14 Pozostałe produkty roślinne	-85 512,6	-199 322,1
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	-394 824,7	-4 782 646,8
16 Przetwory z mięsa i ryb	-1 856 485,2	-4 624 551,9
17 Cukry i wyroby cukiernicze	211 627,9	131 298,9
18 Kakao i przetwory z kakao	-1 190 278,0	-2 211 940,8
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	2 623 716,6	6 081 916,5
20 Przetwory z owoców i warzyw	-665 716,5	-1 083 070,0
21 Różne przetwory spożywcze	1 796 346,0	4 108 303,4
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	9 173 648,9	18 099 603,8
23 Odpady i pasze dla zwierząt	-4 389 898,6	-7 413 495,2
Suma	-12 318 724,8	-19 880 853,3

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

³ Dane prezentowane w tabeli dotyczą tylko dwóch skrajnych lat z analizowanego okresu, jednakże badano zmiany w każdym z lat okresu 2002-2010.

W całym analizowanym okresie jedynie w przypadku ośmiu grup produktów eksport netto przyjmował wartości dodatnie. Do grupy tej należały: zwierzęta żywe; mięso i podroby; produkty mleczarskie; żywe rośliny i kwiaty cięte; produkty młynarskie, sól, skrobie; przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; różne przetwory spożywcze i napoje bezalkoholowe i alkoholowe. Jak widać, grupa produktów, w odniesieniu do których eksport przewyższał import jest bardzo zróżnicowana i wskazuje na brak wyraźnej specjalizacji eksportowej europejskiego sektora rolno-spożywczego. Należy również zwrócić uwagę na bardzo duży wzrost skali eksportu i importu, jaki miał miejsce w okresie 2002-2010, jednakże należy mieć tu także na uwadze fakt, iż w tym czasie UE powiększyła się w sumie o 12 nowych państw.

Największe fluktuacje wyników eksportu netto dotyczyły zbóż. W badanym okresie czterokrotnie odnotowano ujemny eksport netto, a pięciokrotnie dodatni. Spadek wartości eksportu miał miejsce jedynie w odniesieniu do grupy produktów „pozostałe produkty roślinne”. W przypadku importu zmiany jego wartości miały mniejszą amplitudę i jedynie w odniesieniu do jednej grupy produktów – zwierzęta żywe – wystąpił spadek jego wartości, który wyniósł ponad ¼ wartości początkowej. Natomiast największy wzrost importu dotyczył tłuszczów oraz olejów zwierzęcych i roślinnych, zaś w przypadku eksportu największy wzrost odnotowano w grupie zboża oraz grupie „kakao i przetwory z kakao”.

Analizując zmiany w handlu produktami rolno-spożywczymi należy również przyjrzeć się poziomowi wskaźników dotyczących wymiany handlowej. Pierwszym ze wskaźników, który wyznaczono na potrzeby tego badania jest wskaźnik eksportu netto (net export index – NEI). Wskaźnik ten liczony jest jako iloraz eksportu netto do łącznej wartości importu i eksportu:

$$NEI = \frac{X-M}{X+M} \quad (1)$$

gdzie X oznacza wartość eksportu, a M importu. Wartość tego wskaźnika leży w przedziale -1 – 1, gdzie -1 oznacza, iż w odniesieniu do danego produktu mamy do czynienia jedynie z importem, a w przypadku 1 tylko z eksportem [Carraresi, Banterle 2007].

W UE wskaźnik NEI w analizowanym okresie stale przyjmował wartości ujemne oscylujące wokół -0,1, co oznacza, iż import przewyższał eksport. Najniższa wartość tego wskaźnika dotyczyła grupy „pozostałe produkty roślinne”, gdzie NEI wyniósł -0,88 w 2010 roku. Bardzo niski poziom wskaźnika dotyczył również grupy „kawa, herbata, przyprawy”, gdzie wyniósł on -0,72 w 2010 roku. Grupa obejmuje produkty w większości nieuprawiane w Europie, stąd tak znacząca przewaga importu nad eksportem nie jest zaskakująca. Natomiast najwyższy poziom tego wskaźnika odnotowano w przypadku grup „produkty młynarskie, sól, skrobie” – 0,88 i „przetwory mleczarskie” – 0,77.

Jedynie dziesięć na dwadzieścia trzy grupy produktów miało dodatnią wartość wskaźnika NEI w 2010 roku. Dokładnie taka sama liczba grup cechowała się dodatnią wartością wskaźnika w 2002 roku, a aż osiem z tych grup przez cały analizowany okres miało dodatnią wartość NEI, co świadczy o stabilności przewagi eksportu nad importem w

tych grupach towarów⁴. Należy zaznaczyć, iż udział tych ośmiu grup produktów w eksporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł w 2010 roku blisko 60%. Natomiast w przypadku dwunastu grup produktów o stałe ujemnym poziomie wskaźnika NEI wartość importu dotyczącego tych produktów stanowiła prawie 80% łącznego importu artykułów rolno-spożywczych w 2010 roku⁵.

Tabela 2. Wskaźnik GL dla handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w UE w okresie 2002-2010

Table 2. GL index of the trade in agri-food products in the EU in the years 2002-2010

Dział HS	Średnia	Minimum	Maksimum
1 Zwierzęta żywe	0,572	0,326	0,692
2 Mięso i podroby	0,907	0,750	0,998
3 Ryby i owoce morza	0,293	0,263	0,308
4 Produkty mleczarskie	0,288	0,227	0,349
5 Pozostałe produkty zwierzęce	0,677	0,586	0,770
6 Żywe rośliny i kwiaty cięte	0,942	0,925	0,956
7 Warzywa	0,726	0,653	0,801
8 Owoce i orzechy	0,290	0,244	0,363
9 Kawa, herbata, przyprawy	0,316	0,281	0,353
10 Zboża	0,871	0,681	0,985
11 Produkty młynarskie, sól, skrobie	0,101	0,068	0,119
12 Nasiona i owoce oleiste	0,351	0,270	0,410
13 Ekstrakty roślinne	0,911	0,846	0,990
14 Pozostałe produkty roślinne	0,307	0,127	0,438
15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	0,730	0,573	0,922
16 Przetwory z mięsa i ryb	0,428	0,390	0,482
17 Cukry i wyroby cukiernicze	0,904	0,781	0,974
18 Kakao i przetwory z kakao	0,763	0,674	0,815
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,322	0,298	0,342
20 Przetwory z owoców i warzyw	0,850	0,817	0,891
21 Różne przetwory spożywcze	0,571	0,541	0,599
22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,439	0,411	0,467
23 Odpady i pasze dla zwierząt	0,431	0,367	0,509
Suma	0,565	0,543	0,575

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

⁴ Grupy te to: 1 Zwierzęta żywe; 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 6 Żywe rośliny i kwiaty cięte; 11 Produkty młynarskie, sól, skrobie; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

⁵ Grupy te to: 3 Ryby i owoce morza; 5 Pozostałe produkty zwierzęce; 7 Warzywa; 8 Owoce i orzechy; 9 Kawa, herbata, przyprawy; 12 Nasiona i owoce oleiste; 14 Pozostałe produkty roślinne; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 16 Przetwory z mięsa i ryb; 18 Kakao i przetwory z kakao; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 23 Odpady i pasze dla zwierząt.

Kolejny wskaźnik dotyczący konkurencyjności ocenianej przez pryzmat wyników handlu zagranicznego to wskaźnik Grubela-Lloyda (Grubel-Lloyd – GL). Wskaźnik ten ocenia kondycję eksportu i osiąga wartości od 0 do 1. 0 oznacza, iż cały handel danym produktem realizowany jest w jednym kierunku, zaś 1 oznacza równość eksportu i importu dla danego produktu. Poziom tego wskaźnika obliczany jest przy wykorzystaniu formuły:

$$GL = 1 - \frac{|X-M|}{X+M} \quad (2)$$

gdzie: X oznacza wartość eksportu, a M wartość importu.

W badanym okresie wartość wskaźnika GL dla poszczególnych grup produktów bardzo zróżnicowana (tab. 2). Najwyższy średni poziom tego wskaźnika odnotowano w przypadku grupy produktów „żywe rośliny i kwiaty cięte”, a najniższy w odniesieniu do grupy „produkty młynarskie, sól, skrobie”. Oznacza to, iż w przypadku roślin handel odbywa się w dwóch kierunkach, tj. wartość importu jest zbliżona do wartości eksportu, zaś w odniesieniu do produktów młynarskich handel jest bardzo jednostronny. Należy również zauważyć, iż wartość wskaźnika GL znacznie się zmieniała w poszczególnych latach badanego okresu w przypadku większości grup.

Analiza struktury unijnego eksportu pokazuje, iż jest skoncentrowany na kilku kategoriach produktów. W 2010 r. ponad 1/5 wartości eksportu stanowił eksport napojów alkoholowych i bezalkoholowych (w 2002 r. udział tej grupy produktów przekraczał 1/4). Wśród grup produktów, których udział w łącznym eksporcie przekroczył w 2010 r. 5% znalazły się również: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 10 Zboża; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze. W roku 2002 co najmniej 5% udział w łącznym eksporcie miało tylko pięć grup. Spośród grup wymienionych w 2010 r. zabrakło w tym zestawieniu zbóż.

W przypadku importu również odnotowano znaczną koncentrację produktową w jego strukturze. W 2010 r. udział w łącznym imporcie aż 8 grup produktów przekraczał 5%, a ich łączny udział w całkowitym imporcie wyniósł 70,4%. Wśród tych grup znalazły się: 3 Ryby i owoce morza; 8 Owoce i orzechy; 9 Kawa, herbata, przyprawy; 12 Nasiona i owoce oleiste; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 18 Kakao i przetwory z kakao; 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe; 23 Odpady i pasze dla zwierząt. W 2002 r. wśród grup, których udział w łącznym imporcie przekraczał 5% nie było: 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne oraz 18 Kakao i przetwory z kakao. Jak widać, jedynie napoje bezalkoholowe i alkoholowe miały ponad 5% udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Jednakże w przypadku importu udział ten był znacznie mniejszy i wyniósł: 5,3% w 2002 r. oraz 5,0% w 2010 roku.

Handel artykułami rolno-spożywczymi w wybranych państwach UE

Polska jest krajem, którego rolnictwo charakteryzuje się bardzo wysoką relacją środków obrotowych do trwałych, a przewagi konkurencyjne dotyczą pracochłonnych produktów, niewymagających wysokich nakładów kapitału trwałego [Pawlak 2013]. Od momentu uzyskania członkostwa w UE systematycznie wzrastał poziom polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych. W 2002 r. eksport netto miał jeszcze wartość ujemną, ale już w kolejnym roku był eksport przewyższał import, zaś w kolejnych latach

szybko rósł. W 2012 r. najwyższy poziom eksportu dotyczył grup produktów „mięso i podroby” oraz „produkty mleczarskie”. Również przed akcesją do UE te grupy produktów miały największy udział w eksporcie. Obok nich istotną rolę odgrywał eksport produktów należących do grupy „przetwory z owoców i warzyw”, ale choć eksport tych produktów wzrósł w czasie dekady 2002-2012 ponad trzykrotnie, to nie był tak duży, jak w pozostałych dwóch wymienionych grupach. Należy również zauważyć, że eksport ośmiu grup produktów stanowił 2/3 całego eksportu rolno-spożywczego. W 2003 r., czyli przed uzyskaniem członkostwa w UE udział tych grup produktów w całkowitym eksporcie sektora sięgał 63,5%⁶. Stabilność struktury wymiany handlowej odnotowano również w przypadku importu. Udział pięciu grup produktów w imporcie w 2012 roku wynosił prawie 50%, zaś udział tych samych grup produktów w 2003 r. przekraczał 52%⁷. Aż trzy grupy produktów znalazły się zarówno wśród produktów o największym udziale w imporcie, jak i w eksporcie. Pojawienie się w obu zestawieniach kategorii „owoce i orzechy” nie budzi zdziwienia, gdyż Polska z racji uwarunkowań klimatycznych nie jest producentem wielu owoców. Także wystąpienie kategorii „różne przetwory spożywcze” nie dziwi z racji złożoności tej grupy. Zainteresowanie budzi natomiast grupa „mięso i podroby”, gdyż wydaje się mniej zróżnicowana produktowo⁸. Mimo prawie pięciokrotnego wzrostu wartości eksportu w czasie dotychczasowego członkostwa Polski w UE wskaźnik NEI w przypadku Polski przez większość badanego okresu miał wartość ujemną.

Pozostałe analizowane kraje – Francja i Niemcy – mają bardzo zbliżony poziom rozwoju rolnictwa. Cechuje je niski udział pracy, zaś wysoki środków obrotowych w nakładach ogółem, bardzo wysoki poziom uzbrojenia pracy w ziemię i kapitał oraz bardzo wysoka produktywność pracy [Pawlak 2013].

Wyniki niemieckiej wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi wskazują na bardzo duży wzrost eksportu w badanym okresie (2002-2013 wzrost trzykrotny; 2003-2012 prawie 2,4-krotny). Wzrost importu był mniejszy (odpowiednio: 2,4-krotny i dwukrotny). Jednakże w całym badanym okresie utrzymywał się ujemny bilans wymiany handlowej oraz ujemny poziom wskaźnika NEI. Eksport jest silnie skoncentrowany blisko połowę jego wartości stanowił w 2013 r. eksport pięciu grup produktów. Koncentracja eksportu występowała w całym badanym okresie, a udział tych pięciu grup produktów w 2002 r. przekraczał 48%⁹. Również w przypadku importu występowała koncentracja. W 2013 r. udział sześciu grup produktów w łącznym imporcie przekraczał 48%, a w 2002 r. dla tych

⁶ Grupy produktów o największym udziale w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 8 Owoce i orzechy; 16 Przetwory z mięsa i ryb; 18 Kakao i przetwory z kakao; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 21 Różne przetwory spożywcze.

⁷ Grupy produktów o największym udziale w polskim imporcie artykułów rolno-spożywczych to: 2 Mięso i podroby; 3 Ryby i owoce morza; 8 Owoce i orzechy; 15 Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; 21 Różne przetwory spożywcze i 23 Odpady i pasze dla zwierząt.

⁸ Informacja o charakterze i specyfice wymiany handlowej i sytuacji rynkowej w tej grupie produktów znajdują się wydawanych co pół roku przez IERiGŻ-PIB wraz z ARR i MRiRW raportach: „Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy” oraz „Rynek mięsa. Stan i perspektywy”.

⁹ Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze; 21 Różne przetwory spożywcze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

samych grup był bliski 52%¹⁰. Podobnie, jak w przypadku Polski kilka grup produktów miało bardzo duży udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

W przypadku Francji w badanym okresie silniej wzrósł import niż eksport. Import wzrósł 2,3-krotnie w latach 2002-2013, a eksport 2,2-krotnie w tym samym okresie (w latach 2003-2012 wzrost ten wyniósł odpowiednio – 180% i 170%). Mimo tego wzrostu nadal eksport netto ma wartość dodatnią. Jednakże już poziom wskaźnika NEI wskazuje na spadek konkurencyjności francuskiego rolnictwa, gdyż jego wartość na od początku badanego okresu do 2006 r. była dodatnia, a od 2007 r. ujemna. Podobnie jak w przypadku Polski i Niemiec eksport artykułów rolno-spożywczych jest silnie skoncentrowany. Udział eksportu pięciu grup produktów w całym eksporcie rolno-spożywczym wyniósł w 2013 ponad 61%, zaś w 2002 r. udział tych samych grup przekraczał 56%¹¹. Import jest mniej skoncentrowany niż eksport. W 2013 r. udział importu sześciu grup produktów we francuskim imporcie artykułów rolno-spożywczych wyniósł 48%, zaś w 2002 r. udział tych samych grup produktów sięgnął 49%¹². Aż trzy grupy produktów miały znaczny udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

Występowanie tych samych wiodących grup produktów zarówno w strukturze importu, jak i eksportu pokazuje ogromne znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego. Wśród czynników stymulujących rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wśród tych, które wymieniają Misala i Pluciński [2000] jako najważniejsze należy wymienić:

- różnicę kosztów transportu;
- zróżnicowanie produktów, w tym to wynikające z występowania luki technologicznej i odmiennej fazy rozwoju produktu;
- odmienny termin możliwego dostarczenia produktu klientom.

Badając wymianę handlową wybranych państw UE warto sprawdzić, czy w ramach Wspólnoty występuje specjalizacja eksportowa poszczególnych państwa członkowskich. W tym celu można zastosować wskaźnik specjalizacji eksportowej SI (specialization index), który porównuje udział produktu i w eksporcie danego kraju k do udziału tego produktu w eksporcie łącznym analizowanej grupy państw w :

$$SI = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w} \quad (3)$$

Wartość wskaźnika przekraczająca 1,0 oznacza specjalizację eksportową dotyczącą danego produktu. Wskaźnik ten jest liczony dokładnie tak samo, jak wskaźnik przewagi komparatywnej Balassy, który jest krytykowany za brak uwzględnienia wpływu polityki [Jambor, Hubbard 2012]. Wskaźnikiem, który koryguje ograniczenia wskaźnika Balassy jest wskaźnik ujawnionej symetrycznej przewagi komparatywnej (revealed symmetric comparative advantage – RSCA). Obliczany jest przy wykorzystaniu wskaźnika SI w następujący sposób:

¹⁰ Grypy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 7 Warzywa; 8 Owoce i orzechy; 12 Nasiona i owoce oleiste i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

¹¹ Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 4 Produkty mleczarskie; 10 Zboża; 19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

¹² Grupy te to: 2 Mięso i podroby; 3 Ryby i owoce morza; 4 Produkty mleczarskie; 8 Owoce i orzechy; 20 Przetwory z owoców i warzyw i 22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe.

$$RSCA = (SI-1)/(SI+1) \quad (4)$$

Wskaźnik RSCA przyjmuje wartości z przedziału $<-1,1>$. Wartości powyżej zera wskazują na przewagę komparatywną

Tabela 3. Wskaźnik SI i RSCA wybranych grup produktów w badanych państwach w 2010 roku

Table 3. SI index of chosen groups of products in analysed countries in 2010

Kraj	Grupa	Wskaźnik SI	Wskaźnik RSCA
Francja			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	1,05	0,03
	10 Zboża	1,94	0,32
	4 Produkty mleczarskie	1,22	0,10
	2 Mięso i podroby	0,91	-0,05
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,81	-0,11
Grupy o wartości SI >1,4	1 Zwierzęta żywe	2,11	0,36
Niemcy			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	2 Mięso i podroby	1,76	0,28
	4 Produkty mleczarskie	1,52	0,21
	18 Kakao i przetwory z kakao	1,44	0,18
	23 Odpady i pasze dla zwierząt	1,43	0,18
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	1,18	0,08
	21 Różne przetwory spożywcze	1,15	0,07
	22 Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	0,38	-0,45
	Grupy o wartości SI >1,4	16 Przetwory z mięsa i ryb	2,99
	9 Kawa, herbata, przyprawy	2,23	0,38
	5 Pozostałe produkty zwierzęce	1,43	0,18
	13 Ekstrakty roślinne	1,41	0,17
Polska			
Grupy o udziale w eksporcie >5%	16 Przetwory z mięsa i ryb	3,82	0,58
	2 Mięso i podroby	2,41	0,41
	7 Warzywa	2,00	0,33
	3 Ryby i owoce morza	1,87	0,30
	8 Owoce i orzechy	1,60	0,23
	20 Przetwory z owoców i warzyw	1,42	0,17
	18 Kakao i przetwory z kakao	1,31	0,14
	21 Różne przetwory spożywcze	1,16	0,08
	9 Kawa, herbata, przyprawy	1,11	0,05
	19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	0,91	-0,05
	Grupy o wartości SI >1,4	14 Pozostałe produkty roślinne	1,68

Źródło: [WITS-Comtrade], obliczenia własne.

W tabeli 3 przedstawiono poziom wskaźników SI i RSCA w 2010 r. dla grup produktów, które mają największy udział w eksporcie badanych państw UE oraz tych, których wskaźnik SI przekraczał 1. Należy zaznaczyć, iż obliczeń dokonano w odniesieniu

do struktury eksportu UE, a nie światowego eksportu, co oznacza, iż uzyskane wyniki pokazują przewagę komparatywną na poziomie handlu wewnątrzunijnego.

Zarówno wskaźnik SI, jak i RSCA w przypadku Francji przyjmuje najwyższą wartość dla zwierząt żywych. W przypadku grup produktów o najwyższym udziale w eksporcie wartości wskaźników są zróżnicowane, a w odniesieniu do mięsa i przetworów zbożowych wskaźnik SI ma wartość mniejszą od 1, co wskazuje na brak specjalizacji eksportowej w tych grupach produktów na tle UE.

W przypadku Niemiec najwyższą wartość wskaźników odnotowano w odniesieniu do przetworów z mięsa i ryb. Wśród grup o wysokim udziale w eksporcie najniższy poziom wskaźnika SI dotyczył napojów, co wynika z bardzo dużego ich udziału w strukturze unijnego eksportu.

W odniesieniu do Polski przeciętna wartość wskaźników dla grup o wysokim udziale w eksporcie była znacznie wyższa niż we Francji i Niemczech, co pokazuje, iż polski eksport jest skoncentrowany na innych grupach produktów niż przeciętnie w UE.

Analiza handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi wybranych państw UE wskazuje na to, iż w badanym okresie znacznie wzrosła skala wymiany handlowej. Wyraźnie widoczna jest również specjalizacja eksportowa poszczególnych państw w kilku grupach produktów. Także import koncentrował się wokół kilku grup produktów. Dalsza analiza wyników wymiany handlowej państw UE powinna dotyczyć większej liczby członków Wspólnoty i obejmować badanie bardziej homogenicznych grup produktów.

Podsumowanie i wnioski

Sektor rolno-spożywczy UE cechuje się skoncentrowaną strukturą eksportu, w której znaczną rolę odgrywają napoje. Porównanie wyników eksportu i importu z kilku ostatnich lat pokazuje niewielkie wahania struktury handlu przy jednoczesnym znacznym wzroście jego wartości. Analiza wyników wymiany handlowej wybranych państw członkowskich pokazuje znaczne zróżnicowanie struktury eksportowej, co oznacza specjalizację poszczególnych państw w wybranych kategoriach produktów.

Wobec rosnącej konkurencji na światowych rynkach związanej z rozwojem rolnictwa w państwach, które do tej pory nie były znaczącymi producentami artykułów rolno-spożywczych konieczne jest stałe podnoszenie konkurencyjności produktów pochodzących z UE. W ciągu ostatniej dekady znacznie wzrosła skala handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi na świecie, w tym także w UE i jej państwach członkowskich. Jednakże wyniki na poziomie całej UE oraz w wybranych państwach członkowskich wskazują na stopniowy spadek atrakcyjności eksportowej produktów pochodzących z UE.

Mimo fiaska rundy z Douha nadal planowana jest dalsza liberalizacja handlu w ramach WTO. Ponadto na poziomie wielu regionalnych ugrupowań gospodarczych stale podejmowane są takie działania. W przypadku UE w ostatnim okresie szczególnie intensywnie dyskutowana jest kwestia Umowy o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowym i Inwestycyjnym (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP).

W tym kontekście pojawia się pytanie o to, czy rolnictwo UE jest wystarczająco konkurencyjne, aby nie przegrać walki konkurencyjnej. Zdaniem Rowińskiego [2013] „likwidacja przez UE większości ceł importowych w handlu rolno-spożywczym z USA będzie poważnym zagrożeniem rolnictwa unijnego”, a „w długim okresie może nastąpić nawet kilkakrotny wzrost unijnego importu rolno-spożywczego z USA”.

Jak zauważa Rowiński [2013] dotychczasowa polityka UE w przypadku wszelkich negocjacji o liberalizacji handlu w odniesieniu do artykułów rolno-spożywczych koncentrowała się na zabezpieczeniu rolnictwa Wspólnoty przed napływem do UE artykułów rolnych mogących stanowić konkurencyjne zagrożenie dla rodzimej produkcji.

Należy również mieć na uwadze fakt, iż większość – aż 3/4 – wymiany handlowej UE dotyczącej artykułów rolno-spożywczych to wymiana wewnątrzunijna, co nie dziwi z uwagi na bliskość rynków zbytu i jednolite regulacje prawne oraz brak barier eksportowych.

W odniesieniu do konkurencyjności sektora rolno-spożywczego UE warto się zastanowić, jaki model konkurowania na światowych rynkach jest w ogóle możliwy biorąc pod uwagę środowiskowe, społeczne i gospodarcze uwarunkowania funkcjonowania tego sektora w państwach UE. Warto tutaj odnieść się do czterech aspektów konkurencyjności wymienianych przez Fagerberga i innych [2004], a mianowicie:

- konkurencyjność technologiczną (ang. technological competitiveness);
- konkurencyjność potencjału możliwości społeczno-infrastrukturalnych (ang. capacity competitiveness) – kategoria ta uwzględnia kapitał ludzki, otoczenie instytucjonalne i infrastrukturę;
- konkurencyjność cenową (ang. price competitiveness);
- konkurencyjność popytową (ang. demand competitiveness) – kategoria ta dotyczy wielkości popytu na produkty/usługi konkurujących podmiotów.

Biorąc pod uwagę ograniczenia przyrodniczo-geograficzne oraz wysokie koszty pracy w przypadku wielu produktów rolno-spożywczych wytwarzanych w UE trudno się spodziewać możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej w oparciu o niską cenę oferowanych produktów. Należy raczej skupić się na przewadze technologicznej i związanej z nią przewadze potencjału możliwości społeczno-infrastrukturalnych. Jednocześnie jednak, patrząc na trendy w konsumpcji artykułów spożywczych, najbardziej obiecującym obszarem podnoszenia konkurencyjności unijnej produkcji sektora rolno-spożywczego jest stymulowanie popytu na te wyroby poprzez promowanie ich wysokiej jakości i unikalnej specyfiki.

To ogólne zalecenie powinno być jednak skonfrontowane ze specyfiką konkurowania na poszczególnych rynkach produktowych. Jak zauważają Abbott i Bredahl [1992] w zależności od tego jak bardzo przetworzone są produkty rolno-spożywcze oferowane do sprzedaży różną rolę w ich wytworzeniu odgrywają poszczególne elementy procesu ich wytwarzania, czynniki produkcji oraz cechy tych produktów. Oznacza to, iż możliwości uzyskania produktów danej kategorii cechujących się większą konkurencyjnością na rynku zależy od różnych czynników warunkowanych rodzajem oferowanych produktów. Im produkt bardziej złożony i zaawansowany technologicznie, tym większego znaczenia nabierają czynniki o charakterze jakościowym, takie jak umiejętności zarządcze i marketingowe.

Jak zauważa Urban [2012] udział rolnika w cenie płaconej przez konsumenta żywności jest coraz mniejszy, a wraz ze wzrostem dochodów konsumentów wzrasta popyt na produkty coraz bardziej przetworzone cechujące się wyższym poziomem konsumenckiej użyteczności.

Co więcej, autor zauważa „brak spójności procesów rozwojowych rolnictwa i przemysłu spożywczego”, co implikuje „potrzebę weryfikacji wielu oczywistych tez sformułowanych przez ekonomistów rolnych”. Pierwszy wniosek jaki nasuwa się

z rozważań Urbana, to brak prostej zależności między konkurencyjnością rolnictwa, a wynikami eksportu produktów rolno-spożywczych. Stopień tych powiązań zależy od stopnia przetworzenia eksportowanych produktów rolnych.

Literatura

- Abbott P., Bredahl M. [1992]: Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues. [Tryb dostępu:] <http://www.ibrarian.net/navon/page.jsp?paperid=15778225&searchTerm=w+jones>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Carrarsi L., Banterle A. [2007]: Measuring competitiveness in the EU market: a comparison between food industry and agriculture. 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists – EAAE 2008.
- Fagerberg J., Knell M., Srholec M. [2004]: The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region, Paper prepared for presentation at the UNECE Spring Seminar, Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region, Geneva, February 23, 2004. [Tryb dostępu:] <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ead/sem/sem2004/papers/Fagerberg.pdf>. [Data odczytu: czerwiec 2014].
- Jambor A., Hubbard L.J. [2012]: Changes in Hungarian Agri-Food Trade Since EU accession. Selected Poster prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists (IAAE) Triennial Conference, Foz do Iguaçu, Brazil, 18-24 August, 2012.
- Komisja Europejska [2010]: Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, KOM(2010) 2020.
- Komisja Europejska [2010]: WPR do 2020 r.: sprostac wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością, zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnymi, KOM(2010) 672.
- Latruffe L. [2010]: Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 30, OECD Publishing.
- Łopaciuk W. (red. [2014]: Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy, nr 39, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Małkowski J. (red.) [2013]: Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 45, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Misala J., Pluciński E.M. [2000]: Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. [2011]: Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 7, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Pawlak K. [2013a]: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej, Rozprawy naukowe nr 448, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K. [2013b]: Typologia krajów Unii Europejskiej według potencjału konkurencyjnego sektora rolnego, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 100, z. 1, ss. 9-22.
- Rowiński J. [2013]: Umowa o Transatlantyckim Partnerstwie Handlowym i Inwestycyjnym (TTIP). Problemy gospodarki żywnościowej [w:] Rowiński J., Bułkowska M. [2013]: Strategie i kierunki rozwoju rolnictwa europejskiego (2). Materiały do syntezy, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 96, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Strojny J. [2012]: Pomiar konkurencyjności międzynarodowej rolnictwa Unii Europejskiej – ujęcie dynamiczne [w:] Józwiak W. (red.) [2012]: Wzmacnianie pozycji polskiego rolnictwa – propozycje wstępne, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 65, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szczepaniak I. (red.) [2013]: Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014 nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Urban R. [2012]: Ocena spójności procesów rozwojowych rolnictwa i przemysłu spożywczego. Zagadnienia ekonomiki rolnictwa nr 1/2012, ss. 3-17.
- WITS-Comtrade. [Tryb dostępu:] <http://wits.worldbank.org/>. [Data odczytu: maj 2014].