

Wiesława Lizińska¹

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalne
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Olsztyn

Wyzwania rynku unijnego wobec polskich eksporterów sektora rolno-żywnościowego

Challenges of the EU market for Polish food processing sector exporters

Synopsis. Celem głównym artykułu była próba przedstawienia wyzwań rynku unijnego wobec polskich eksporterów artykułów rolno-spożywczych. Wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych w 2009 r. i w 2004 r. wśród 30 przedsiębiorstw woj. warmińsko-mazurskiego. Rynek unijny jest bardzo istotnym dla polskich eksporterów, o czym może świadczyć fakt bardzo dużego poziomu polskiego eksportu na rynki krajów unijnych. W 2009 r. największym wyzwaniem (60,0% odpowiedzi) dla eksporterów z woj. warmińsko-mazurskiego była konkurencja, natomiast w 2004 r. dostosowania do wysokich standardów unijnych (57,7% odpowiedzi). W obu okresach badawczych częściej były identyfikowane jednak korzyści wynikające z procesu integracji: w 2009 r. było to uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi), w 2004 r. wzrost sprzedaży (61,5% odpowiedzi). W związku z perspektywą przyjęcia wspólnej waluty eksporterzy najczęściej oczekują stabilizacji cenowej (93,3% odpowiedzi) oraz zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6% odpowiedzi). Najważniejszą barierą w rozwoju handlu na rynkach zagranicznych są trudności związane z płatnościami za dostarczony towar (76,6% odpowiedzi).

Słowa kluczowe: rynek unijny, eksporterzy, sektor rolno-żywnościowy

Abstract. The aim of paper was to show the challenges which arise in the EU market for Polish exporters of agricultural and food products. Results of survey executed among 30 exporters from Warmińsko-Mazurskie region are presented. The EU market is very important for Polish exporters which is confirmed by a very high level of Polish exports to the EU member states. The main challenge for exporters from Warmińsko-Mazurskie region was in 2009 the market competition (60.0% answers) and in 2004 the adjustment to high union standards (57.7% answers). In both researched periods more often benefits following the integration were identified: in 2009 it was a simplification of commercial procedure (63.3% answers), in 2004 an increase of sales (61.5% answers). From the prospective acceptance of common European currency the exporters mostly expect price stabilization (93.3% answers) and decreases of transaction costs (66.6% answers). Difficulties related with payments for supplied commodity are the most important barrier for commercial development in foreign markets (76.6% answers).

Key words: EU market, exporters, food processing sector

Wstęp

Na podstawie danych zawartych w „Raportcie o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej” można stwierdzić, iż polski przemysł rolno-spożywczy

¹ Dr, e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl

sprostał wymaganiom i wykorzystał szanse, które zaistniały w związku z rozszerzeniem rynku [Urban 2007]. Czynnikiem ożywienia była konieczność stosowania unijnego prawa żywnościowego, co powodowało zmniejszenie produkcji w zakładach przetwórczych, które nie osiągnęły wymaganych standardów sanitarnych i ochrony środowiska. Był to czynnik prowadzący do przyspieszenia procesów uprzemysłowienia przetwórstwa rolno-spożywczego.

Pierwsze miesiące po akcesji dowiodły, że możliwości polskiej gospodarki rolno-spożywczej na rynku europejskim były wyraźnie niedoszacowane, natomiast obawy o konkurencyjność polskiego rolnictwa i przetwórstwa były z kolei za bardzo przesadzone. Obawiano się, że otwarcie granic spowoduje zalanie polskiego rynku unijną żywnością [Kisiel, Babuchowska 2005]. Można zatem stwierdzić, iż polscy producenci żywności dobrze wykorzystali przewagi cenowo-kosztowe na rynku unijnym. Lokowali oni swoje produkty na rynku o wysokich cenach, a ciągle rosnąca wartość eksportu rolno-spożywczego stwarzała dodatkowe możliwości rozwojowe dla tego sektora. Nie spełniły się także obawy, że akcesja do UE przyczyni się do dużego wzrostu importu żywności [Rasz 2005].

Wzrost eksportu, rozwój produkcji i uprzemysłowienie przetwórstwa doprowadziły do wyraźnej poprawy wyników i stanu finansowego przemysłu rolno-spożywczego. Dobre wyniki finansowe wpłynęły na stałą poprawę stanu ekonomicznego przemysłu rolno-spożywczego. Świadczy o tym stały wzrost wartości kapitału własnego i udziału środków własnych w finansowaniu działalności operacyjnej, systematyczna poprawa płynności finansowej przedsiębiorstw, utrzymanie stosunkowo niskiego zadłużenia długoterminowego [Urban 2006].

Działania dostosowawcze wymusiły na przedsiębiorcach przeprowadzenie poważnych inwestycji. Jednym z istotnych problemów polskich eksporterów był zbyt niski poziom spełniania przez nich norm sanitarnych oraz konieczność wdrażania systemu zapewnienia jakości i bezpieczeństwa HACCP [Lizińska 2006]. Do wielu polskich przedsiębiorców napłynął kapitał zagraniczny, przez co stały się one częściami firm zagranicznych, zostając tym samym automatycznie włączone w proces globalizacji i specjalizacji międzynarodowej [Ocena...2007]. Z chwilą akcesji Polski do UE zaczęły obowiązywać mechanizmy Jednolitego Rynku Europejskiego. Z punktu widzenia polskich eksporterów jego istotną cechą jest swobodny przepływ towarów oraz przestrzeganie reguł konkurencji, wymogów socjalnych i ekologicznych.

W związku z nowymi uwarunkowaniami w handlu przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego, w obawie o utratę korzyści z dostępu do Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), zdobyły certyfikaty upoważniające do sprzedaży na rynku UE przed upływem okresu przejściowego [Poczta, Pawlak 2007].

Wyzwania stawiane są przed polskimi przetwórcami i eksporterami artykułów rolno-spożywczych, między innymi ze względu na potrzebę podtrzymywania stosunkowo wysokiego tempa wzrostu wartości eksportu żywnościowego przez właściwą politykę rolną i eksportową (unijną i krajową), pilnego ustabilizowania rynku rolno-spożywczego w ramach polityki rolnej, realizowania eksportu w warunkach silnej waluty, promocji eksportu rolno-spożywczego, zwłaszcza na nowych rynkach zbytu. Do innych wyzwań można zaliczyć przygotowanie do realizacji eksportu rolno-spożywczego bez wsparcia budżetowego (po zniesieniu subwencji eksportowych) przed 2013 r., wspieranie rozwoju gospodarstw rolnych i towarowych oraz przetwórstwa rolno-spożywczego, przygotowanie do produkcji rolno-spożywczej w warunkach niedoboru siły roboczej [Niemczyk 2008].

Cel i metodyka badań

Wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu w wyniku włączenia Polski do obszaru JRE spowodowało likwidację ograniczeń we wzajemnym handlu produktami rolno-spożywczymi. Na płaszczyźnie gospodarczej Polska zyskała również szansę na rozwój przedsiębiorstw i zdobywanie nowych rynków zbytu, ponieważ przestały obowiązywać bariery handlowe w obrotach z krajami członkowskimi UE, a także bariery fizyczne, techniczne i fiskalne. Wejście Polski do UE wiązało się także z dostosowaniem zakładów przetwórczych do standardów UE oraz przyspieszyło proces upowszechnienia systemów zarządzania jakością, służących zapewnieniu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności.

Celem głównym artykułu jest próba przedstawienia wyzwań, jakie stawia rynek unijny przed polskimi eksporterami artykułów rolno-spożywczych. Badania empiryczne przeprowadzono w 2009 r. wśród 30 przedsiębiorstw eksportujących artykuły rolno-spożywcze zlokalizowanych na terenie woj. warmińsko-mazurskiego. Do weryfikacji uzyskanych wyników badań wykorzystano również dane uzyskane w trakcie badań ankietowych przeprowadzonych na początku nowych uwarunkowań związanych z akcesją, w II połowie 2004 r., również wśród 30 eksporterów artykułów rolno-żywnościowych funkcjonujących na terenie woj. warmińsko-mazurskiego. Chociaż nie były zawsze to te same przedsiębiorstwa, ale ich cechą wspólną było to, iż aktywnie współpracowały z Warmińsko-Mazurską Agencją Rozwoju Regionalnego w zakresie wykorzystania różnych instrumentów wspierających rozwój ich eksportu.

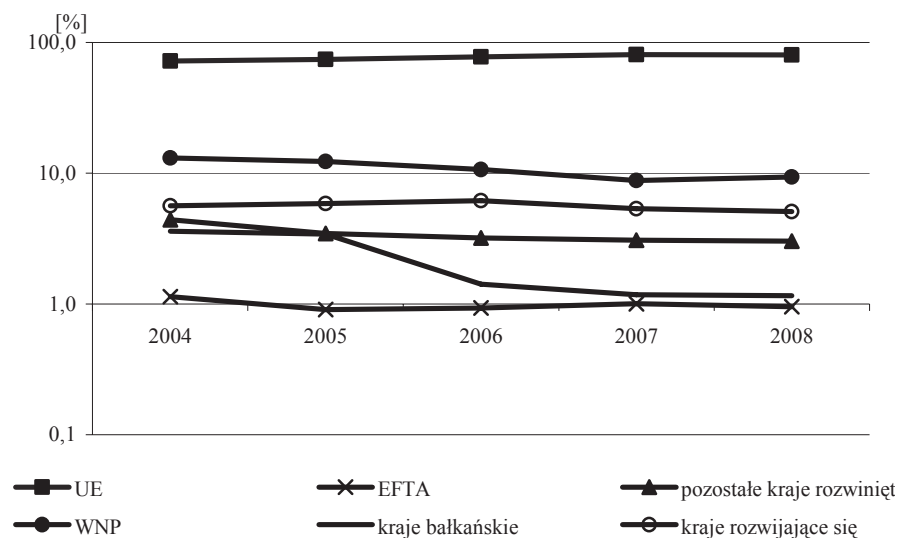
Wyniki badań

Wstąpienie Polski do UE oznaczało dla eksporterów artykułów rolno-spożywczych wiele korzyści, do których można zaliczyć ułatwienie handlu między Polską a krajami Unii dzięki uproszczeniu procedur eksportowych, zmniejszeniu biurokracji i usprawnieniu przekraczania granic. Wzrosły jednak również wymagania dotyczące m.in. wysokich standardów określonych przepisami unijnymi, do których przedsiębiorstwa musiały się dostosować w wyznaczonym terminie. Jest to szczególnie istotne, gdyż w strukturze polskiego eksportu artykułów rolno-żywnościowych dominują właśnie kraje unijne (rys. 1).

Kraje UE umocniły się na pozycji głównego partnera Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, a polski eksport rolno-spożywczy stał się niemal wyłącznie eksportem wewnątrzunijnym. W 2006 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE-25 wyniosła 6,3 mld euro i była o 67% wyższa niż w 2004 r. Natomiast w okresie styczeń-czerwiec 2008 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych wyniosła 4,2 mld euro i była o 38% wyższa niż w I półroczu 2006 r. W latach 2004-2008 wzrosły obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi z krajami UE, ale ich dynamika zmalała

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej miało istotny wpływ na kierunki przepływu towarów w handlu zagranicznym kraju, stwarzając niewątpliwie duże szanse rozwojowe. Objęcie Polski zasadami Wspólnej Polityki Rolnej uwarunkowało dynamiczny wzrost eksportu do państw Wspólnoty, co było efektem m.in. zwiększonej liczby zakładów mających uprawnienia do eksportu na rynki UE. Poziom eksportu jest wskaźnikiem

zdolności konkurencyjnej gospodarki, a zdolność eksportowa producentów lokalnych wskazuje na ich konkurencyjność na rynkach międzynarodowych.



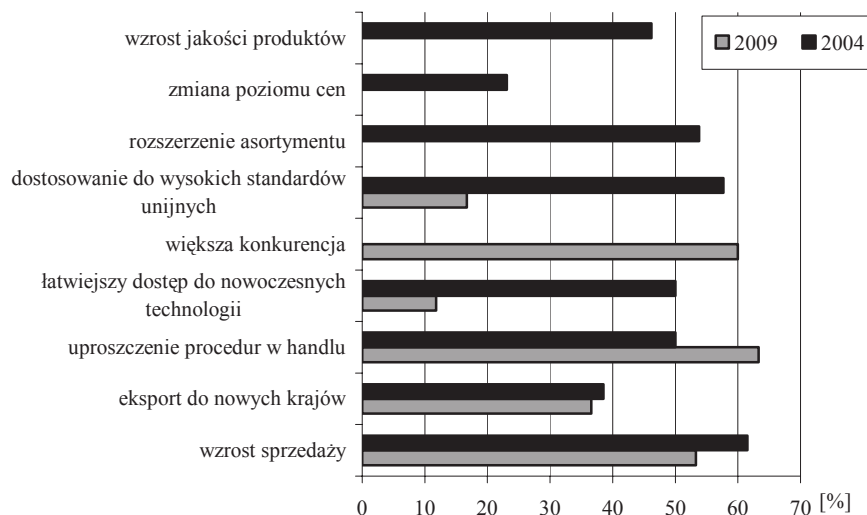
Rys. 1. Udział poszczególnych rynków w polskim eksporcie artykułów rolno-żywnościowych

Fig. 1. Share of individual markets in the Polish exports of agri-food products

Źródło: opracowanie własne na podstawie pracy IERiGŻ [Handel... 2004-2008].

Według oceny respondentów uczestniczących w badaniach w 2009 r. głównym wyzwaniem, z którym musiały zmierzyć się badane przedsiębiorstwa, był duży wzrost konkurencji na rynku (problem ten wskazuje 60,0% respondentów, przy możliwości wskazania kilku odpowiedzi) (rys. 2). Otwarcie granic stworzyło bowiem z jednej strony nowe możliwości rozwoju eksportu polskim producentom, z drugiej jednak swobodny dostęp do rynku polskiego umożliwił producentom z innych krajów UE na konkurowanie na tym rynku. Jako zagrożenie, choć z dużo niższym wskazaniem, postrzegana była również trudność i koszty wynikające z konieczności dostosowania się do wysokich standardów wymaganych przepisami unijnymi (z tym problemem zetknęło się 16,7% respondentów).

Porównując uzyskane wyniki z wynikami badań przeprowadzonych w 2004 r. można wskazać, iż na początku integracji eksporterzy najbardziej obawiali się konieczności dostosowania się do norm unijnych (57,7% odpowiedzi). Mogło wynikać to z faktu, iż w okresie przedakcesyjnym był to problem bardzo często dyskutowany w różnych gronach ekonomistów rolnych i polityków. Podobnie eskalowano zagrożenie wynikające z „zalanania” polskiego rynku artykułami żywnościowymi z Unii. Jak wynika z przeprowadzonych badań, jak i wielu analiz danych wtórnych dotyczących salda obrotów handlowych w tej grupie towarów, przewidywania te nie sprawdziły się. Co prawda badani eksporterzy zwracają uwagę na to wyzwanie rynku unijnego, ale nie urasta to do takiej wagi jaką przypisywano mu w 2004 r.



Rys. 2. Szanse i wyzwania wynikające z integracji z UE dla eksporterów artykułów rolno-żywnościowych (odpowiedzi ankietowe w 2004 r. i 2009 r., %)

Fig. 2. Chances and challenges for exporters of agri-food products following the integration with the EU (in 2004 and in 2009, % of survey answers)

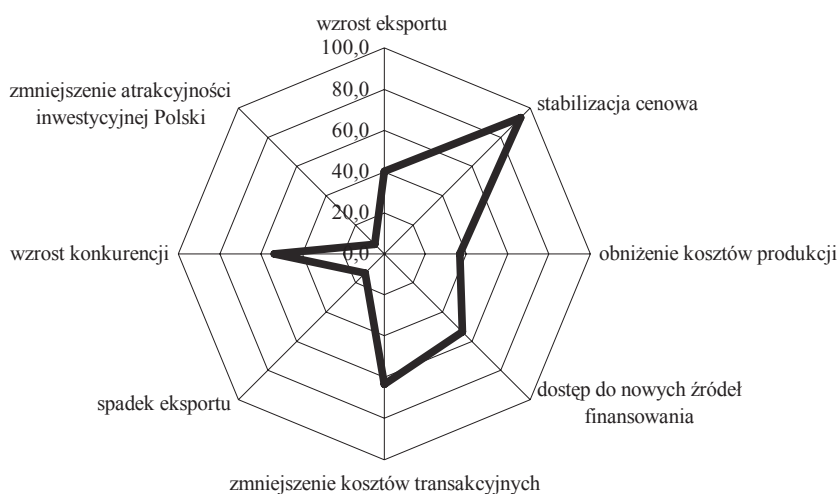
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Wejście Polski w struktury unijne dla wielu producentów żywności, mimo związanych z tym problemów, skutkowało również licznymi korzyściami wskazywanymi na zróżnicowanym poziomie przez badanych eksporterów. Jak wynika z przedstawionych na rysunku 2 danych, częściej były one identyfikowane niż zagrożenia w obu okresach badawczych. Dla przedsiębiorców, wśród których przeprowadzono badania w 2009 r. szansami wynikającymi z procesu włączenia w struktury unijne było głównie uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi), co wiązało się również ze wzrostem sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych (53,3% odpowiedzi) przez umożliwienie rozwoju eksportu do nowych krajów (36,6% odpowiedzi).

Wśród potencjalnych korzyści, jakich spodziewali się badani przedsiębiorcy w obu okresach, najbardziej zbliżony w ocenach w obu latach był spodziewany wzrost sprzedaży. W 2004 r. eksporterzy spodziewali się również korzyści w postaci rozszerzenia asortymentu, uproszczeń procedur w handlu, czy też oczekiwali łatwiejszego dostępu do nowoczesnych technologii.

Duży wpływ na atrakcyjność polskich produktów rolno-spożywczych mają wahania kursów walutowych. Pewne problemy związane z kursami walutowymi mogą wystąpić w okresie bezpośrednio poprzedzającym wstąpienie Polski do strefy euro. Dlatego niezbędny jest okres przygotowawczy, czyli stabilizacja kursu złotego względem euro. Badane przedsiębiorstwa (w 2009 r.) wiążą nadzieje z wejściem Polski do strefy euro i licząc na poprawę warunków prowadzenia działalności eksportowej najczęściej wskazywały na stabilizację cenową (93,3% odpowiedzi). Według respondentów wprowadzenie waluty euro może przyczynić się również do zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6%

odpowiedzi). Według 53,3% ankietowanych przedsiębiorstw może jednak dojść do wzrostu konkurencji na rynku, ale ułatwiony może być również dostęp do nowych źródeł finansowania eksportu. Wejście Polski do strefy euro według 40,0% przedsiębiorców ankietowanych przyczyni się do wzrostu eksportu i ustabilizowania handlu z krajami unijnymi, ze względu natomiast na wyeliminowanie ryzyka kursowego może doprowadzić do obniżenia kosztów produkcji. Wprowadzenie euro wywołuje jednak ryzyko zmniejszenia atrakcyjności inwestycyjnej Polski, jak wskazało 6,6% ankietowanych przedsiębiorstw. Powodem może być wzrost i tak już wysokich kosztów pracy (rys. 3).

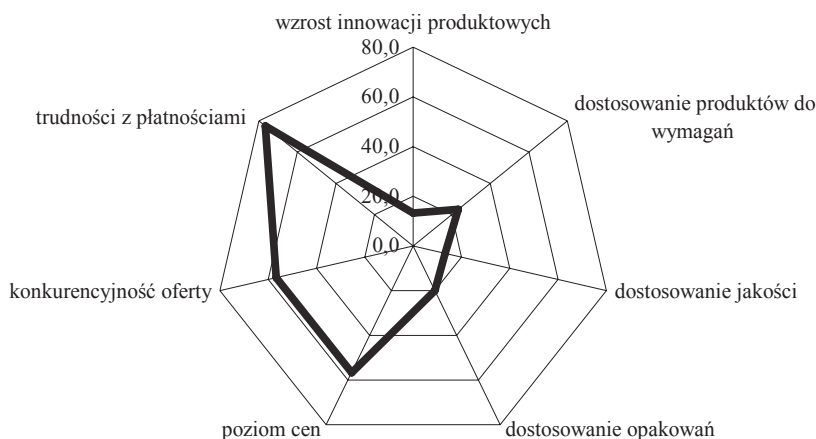


Rys. 3. Potencjalne skutki wejścia Polski do strefy euro według opinii respondentów, % odpowiedzi

Fig. 3. Potential results of the Polish entrance into the zone euro, % of respondents' opinion

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Wśród najważniejszych barier utrudniających obecność badanym przedsiębiorstwom na rynkach zagranicznych można wskazać na trudności związane z płatnościami za dostarczony towar. Jest to czynnik najbardziej istotny dla 76,6% respondentów. Należy jednak zauważyć, iż problem ten w ocenie przedsiębiorców mógł być spotęgowany w wyniku kryzysu finansowego i pojawiającymi się trudnościami z płatnościami za sprzedane towary na rynku międzynarodowym. Kolejnym czynnikiem utrudniającym wejście produktu na rynek jest zaofiarowanie poziomu cen produktów, które usatysfakcjonowałyby potencjalnego klienta oraz przedstawienie ofert przewyższających konkurencyjne propozycje. Mniej odczuwalnym przez eksporterów problemem było dostosowanie sprzedawanych towarów do wymogów klienta pod względem upodobań i przyzwyczajeń, wynikających często z odmierności kulturowej, jak też dostosowanie opakowań i etykiet do określonych wymagań. Najmniejszą trudnością w opinii respondentów było dostosowanie produktów pod względem standardów jakości oraz opracowanie nowych produktów oferowanych na rynki zagraniczne (po 13,3% odpowiedzi) (rys. 4).



Rys. 4. Czynniki utrudniające zaistnienie produktu na rynku zagranicznym według respondentów, % odpowiedzi

Fig. 4. Factors hindering introduction of products to a foreign market, % of respondents' answers

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Analizując oceniane przez badane przedsiębiorstwa czynniki należy wskazać, iż są one typowe dla różnych rynków, oddziałujące ewentualnie ze zróżnicowaną siłą. Nie można jednak jednoznacznie zaliczyć ich do specyficznych wyzwań rynku unijnego. Biorąc jednak pod uwagę strukturę geograficzną polskiego eksportu artykułów rolno-żywnościowych i dominację w nim rynku unijnego, należy przypuszczać, iż wskazywane problemy dotyczą właśnie tego rynku.

Podsumowanie

Funkcjonujące współcześnie przedsiębiorstwa działają w warunkach zaostrzającej się i powszechnej konkurencji, przybierającej coraz częściej wymiar globalny. Przedsiębiorstwa muszą zatem bardzo szybko identyfikować obszary i determinanty stanowiące o istocie oraz skuteczności konkurowania na rynku, na którym działają, a także posiadać własną koncepcję efektywnego uczestnictwa w procesie rynkowej rywalizacji. Z punktu widzenia polskich eksporterów artykułów rolno-żywnościowych wyzwaniem szczególnego rodzaju było przystąpienie do struktur unijnych. Nowe warunki konkurencji, w jakich przyszło działać polskim przedsiębiorstwom były spotęgowane faktem, iż oprócz nowych wyzwań polskie przedsiębiorstwa cały czas przechodziły fazę dostosowań do warunków gospodarki rynkowej.

Rynek unijny jest bardzo istotnym dla polskich eksporterów, o czym może świadczyć fakt jego bardzo dużego udziału w strukturze geograficznej eksportu artykułów rolno-

żywnościowych. Jak wynika z badań przeprowadzonych w 2009 r. największym wyzwaniem (60,0% odpowiedzi) dla eksporterów z woj. warmińsko-mazurskiego była wzrastająca konkurencja, natomiast w 2004 r. konieczność dostosowań do wysokich standardów unijnych (57,7% odpowiedzi). W obu okresach badawczych częściej były identyfikowane jednak korzyści wynikające z procesu integracji. Dla przedsiębiorców, wśród których przeprowadzono badania w 2009 r., najczęściej wskazywaną szansą było uproszczenie procedur w handlu (63,3% odpowiedzi). Wśród potencjalnych korzyści, jakich spodziewali się badani przedsiębiorcy, najbardziej zbliżony w ocenach w obu okresach był spodziewany wzrost sprzedaży.

W związku z perspektywą przyjęcia wspólnej waluty eksporterzy badani w 2009 r. ocenili również potencjalne skutki i oczekiwania wobec pogłębienia tej formy integracji. Eksporterzy najczęściej oczekują stabilizacji cenowej (93,3% odpowiedzi) oraz zmniejszenia kosztów transakcyjnych (66,6% odpowiedzi). Eksporterzy, wśród których przeprowadzono badania, najprawdopodobniej odczuwają skutki światowego kryzysu finansowego, ponieważ najważniejszą barierą w rozwoju handlu na rynkach zagranicznych są według nich trudności związane z płatnościami za dostarczony towar (76,6% odpowiedzi).

Literatura

- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe. [2004-2008 passim]. IERiGŻ, Warszawa.
- Kisiel R., Babuchowska K. [2005]: Gospodarka żywnościowa Polski i jej uwarunkowania rok po akcesji. *Roczniki Naukowe SERiA* t.VII, z. 4, ss. 172-176.
- Lizińska W. [2006]: Food processing sector exporters from the region of Warmia and Mazury faced with challenges of foreign markets. [W:] *Agriculture in the Face of Changing Markets, Institutions and Policies: Challenges and Strategies*. IAMO Forum. Halle, ss. 1-8.
- Niemczyk J. [2008]: Szanse, wyzwania i zagrożenia rozwoju eksportu rolno-spożywczego. [W:] VI Konferencja Eksporterów Przemysłu Rolno-Spożywczego. Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa.
- Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej. Raport nr 63. [2007]. Szczepaniak I. (red.). IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Poczta W., Pawlak K. [2007]: Perspektywy rozwoju handlu produktami mleczarskimi w Polsce i krajach UE. *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G Ekonomia Rolnictwa* t. 93, z. 2, ss. 129-138.
- Rasz H. [2005]: Przemysł spożywczy przed i po integracji z Unią Europejską. Informacja 1124. Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz.
- Urban R. [2006]: Polski przemysł spożywczy po wejściu do UE. *Wiś Jutra* 10(99), ss. 26-27.
- Urban R. [2007]: Tendencje rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego. *Przemysł Spożywczy* 8, ss. 20-25.