



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

**Ocena konkurencyjności
wewnętrznej i zewnętrznej
sektora rolno-spożywczego
ze szczególnym
uwzględnieniem
sektora ogrodniczego**

nr 69

Warszawa 2013



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Ocena konkurencyjności
wewnętrznej i zewnętrznej
sektora rolno-spożywczego
ze szczególnym
uwzględnieniem
sektora ogrodniczego**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Ocena konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej sektora rolno-spożywczego ze szczególnym uwzględnieniem sektora ogrodniczego

*Redakcja naukowa:
dr Bożena Nosecka*

*Autorzy:
dr Bożena Nosecka
mgr Anna Bugała
mgr inż. Łukasz Zaremba
dr Piotr Brzozowski
dr Krzysztof Zmarlicki*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2013

Dr Piotr Brzozowski i dr Krzysztof Zmarlicki są pracownikami Instytutu Ogrodnictwa w Skierniewicach

Dr Bożena Nosecka, mgr Anna Bugała i mgr inż. Łukasz Zaremba są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie

Pracę zrealizowano w ramach tematu: **Uwarunkowania i wyzwania rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce na tle tendencji światowych**
w zadaniu: *Czynniki kształtujące konkurencyjność rolnictwa*

Celem opracowania było przedstawienie zmian poziomu wskaźników obrazujących wewnętrzną i zewnętrzną konkurencyjność sektora rolno-spożywczego i ogrodniczego oraz czynników decydujących o tych zmianach.

Recenzent
prof. dr hab. Lilianna Jabłońska, SGGW w Warszawie

Opracowanie komputerowe
Alicja Capiga

Korekta
Barbara Walkiewicz

Redakcja techniczna
Leszek Ślipki

Projekt okładki
AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-379-2

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska 20, 00-950 Warszawa
tel.: (22) 50 54 444
faks: (22) 50 54 636
e-mail: dw@ierigz.waw.pl
<http://www.ierigz.waw.pl>*

Spis treści

Wstęp	7
I. Ocena wewnętrznej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego i ogrodniczego	9
1. Sektor rolno-spożywczy.....	9
1.1. Rolnictwo.....	9
1.2. Przemysł spożywczy.....	18
2. Sektor ogrodniczy.....	22
2.1. Gospodarstwa ogrodnicze.....	22
2.2. Przemysł owocowo-warzywny.....	27
II. Zewnętrzna konkurencyjność sektora rolno-spożywczego i ogrodniczego	31
1. Mierniki konkurencyjności i niektóre czynniki decydujące o ich poziomie i zmianach.....	31
2. Ocena zewnętrznej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego.....	39
3. Ocena zewnętrznej konkurencyjności sektora ogrodniczego.....	46
3.1. Analiza na poziomie sektora.....	46
3.2. Analiza na poziomie poszczególnych produktów i ich grup.....	52
3.2.1. Owoce i warzywa świeże.....	55
3.2.2. Przetwory owocowe i warzywne.....	69
3.3. Wybrane wskaźniki konkurencyjności w układzie działów ogrodnictwa.....	85
3.4. Geografia handlu zagranicznego.....	91
3.5. Relacje kosztów, cen i opłacalności produkcji w gospodarstwach z produkcją jabłek w Polsce i wybranych krajach.....	92
3.6. Wnioski i elementy strategii konkurowania dotyczące sektora ogrodniczego.....	100
3.7. Wnioski dla analiz konkurencyjności wynikające z oceny zewnętrznej konkurencyjności sektora ogrodniczego.....	105
Podsumowanie	107
Bibliografia	111
Aneks statystyczny	115

Wstęp

Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa definiowana jest jako pozycja ekonomiczna tego sektora w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej w danym czasie, tj. usytuowanie rolnictwa w strukturze gospodarki narodowej. Konkurencyjność wewnętrzna to również proces oznaczający siłę i zdolność rolnictwa do poprawiania jego pozycji w stosunku do pozostałych nierolniczych gałęzi gospodarki narodowej. Dla oceny konkurencyjności wewnętrznej sektora przyjmuje się z reguły analizę poziomu i zmian: udziału rolnictwa w tworzeniu PKB, udziału nakładów na rolnictwo w wydatkach budżetu państwa, poziomu produkcji globalnej, wartości dodanej i nadwyżki operacyjnej, relacji dochodów uzyskiwanych przez indywidualne gospodarstwa rolne i inne podsektory gospodarstw domowych, produktywności środków trwałych, wydajności pracy i technicznego jej uzbrojenia. W odniesieniu do sektora spożywczego konkurencyjność wewnętrzna określana jest zmianami udziału tej gałęzi w wartości globalnej, sprzedanej i dodanej przetwórstwa przemysłowego, wynikami finansowymi przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, poziomem inwestycyjnym i zużyciem środków trwałych na tle całego przemysłu przetwórczego. Konkurencyjność wewnętrzna poszczególnych branż przemysłu spożywczego to głównie ocena ich wyników produkcyjnych i ekonomicznych wobec innych działów przemysłu spożywczego.

Kształtowanie się wskaźników konkurencyjności wewnętrznej poszczególnych sektorów (rolnictwa, przemysłu spożywczego) wobec innych działów gospodarki narodowej wyjaśnia w dużym stopniu różnice w ich pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym. Wskaźniki oceny konkurencyjności wewnętrznej obrazują bowiem poziom i zmiany sytuacji ekonomicznej i produkcyjnej podmiotów rynku, mającej istotny wpływ na możliwości i szanse wzrostu ich udziału w obrotach międzynarodowych.

Ocenę konkurencyjności zewnętrznej prowadzi się najczęściej na podstawie pomiaru pozycji konkurencyjnej ex-post, ustalonej przy wykorzystaniu przyjętych do badań wskaźników ilościowych i kosztowo-cenowych. Wskaźniki ilościowe to m.in.: udziały w obrotach międzynarodowych, salda obrotów handlu zagranicznego, wskaźnik orientacji eksportowej, penetracji importowej, pokrycia eksportem importu i ujawnionej przewagi komparatywnej. Do mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex-post typu kosztowo-cenowego należą: terms of trade, wskaźniki cen i kosztów jednostkowych, wskaźniki cen relatywnych i realny kurs walutowy. Najczęściej w ocenach dotyczących kształtowania się kosztów i cen stosowany jest wskaźnik terms of trade.

W opracowaniu dokonano analizy i interpretacji ogólnie przyjętych wskaźników oceny wewnętrznej i zewnętrznej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego. Szczegółowej ocenie poddano polski sektor ogrodnictwa.

Sektor ogrodnictwa jest dobrym przykładem do interpretacji obliczonych wskaźników i ustalenia przyczyn ich zmian ze względu na bogatą i bardzo zróżnicowaną ofertę produkcyjną i eksportową oraz trudną i skomplikowaną strategię konkurowania w tym dziale gospodarki. Udział produktów sektora ogrodnictwa w łącznych wpływach z eksportu rolno-spożywczego średnio w latach 2010-2012 wyniósł 15%. Większy był jedynie udział mięsa i jego przetworów.

Ze względu na podstawowe znaczenie kosztów i cen w kształtowaniu się pozycji konkurencyjnej produktów ogrodnictwa (i innych produktów rolnych i spożywczych) ocenę konkurencyjności sektora ogrodnictwa uzupełniono o analizę porównawczą kosztów i cen w Polsce i innych krajach w odniesieniu do jabłek – dominujących, obok mrożonych owoców i warzyw oraz zagęszczonego soku jabłkowego w polskim eksporcie produktów ogrodnictwa.

Analiza zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego, a także sektora ogrodnictwa i jego produktów obejmuje lata 2001-2012 z podziałem na 4 okresy trzyletnie. Umożliwiło to ocenę wpływu na konkurencyjność po akcesji Polski do UE. Prowadzenie badań i ocen w okresach trzyletnich pozwala na częściowe wyeliminowanie wpływu na kształtowanie się analizowanych wskaźników czynników koniunkturalnych w poszczególnych latach.

Obliczenia wskaźników pozycji konkurencyjnej dokonano na podstawie danych World Integrated Trade Solution (WITS), gdzie gromadzone są wyrażone w USD obroty poszczególnymi produktami rolnymi i spożywczymi w świecie. Ze względu na konieczność zachowania porównywalności danych również z WITS pochodzą informacje dotyczące polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i ogrodnictwami. Przy obliczaniu niektórych wskaźników wykorzystano dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego (CIHZ) i Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

I. Ocena wewnętrznej konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego i ogrodniczego

1. Sektor rolno-spożywczy

1.1. Rolnictwo

Warunkiem skutecznej konkurencyjności zewnętrznej rolnictwa jest jego konkurencyjność wewnętrzna. Augustyn Woś przedstawił dwie definicje konkurencyjności wewnętrznej¹:

- *pozycja ekonomiczna rolnictwa w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej w danym czasie,*
- *siła i zdolność rolnictwa do poprawiania jego pozycji w stosunku do pozostałych, nierolniczych gałęzi gospodarki narodowej.*

Pierwsza z definicji ma charakter statyczny i odnosi się do stanu relacji i powiązań międzygałęziowych w skali całej gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem pozycji rolnictwa. Druga obrazuje zmiany zachodzące w sektorze rolnym i pozostałych sektorach gospodarki.

Najważniejszym elementem mechanizmu skutecznej konkurencji są przepływy międzygałęziowe. Dają one możliwość lokowania zasobów i kapitałów z gałęzi mniej efektywnych do bardziej efektywnych w danym czasie i czerpania korzyści z tych przepływów.

W przypadku rolnictwa większość zasobów (m.in. ziemia, budynki, maszyny rolnicze) jest w dużej mierze wyłączona z obiegu ekonomicznego i nie może być lokowana w innych gałęziach gospodarki. Rolnicy nie mają możliwości osiągania korzyści z przenoszenia ich zasobów do sektorów bardziej efektywnych. Decyduje to o trwale niższej ekonomicznej pozycji rolnictwa wobec sektorów pozarolniczych.

Udział rolnictwa w tworzeniu PKB systematycznie się obniża. W okresie 2010-2012 wynosił średnio 3,9%, wobec 4,6% w latach 2001-2003. W 2012 r. w relacji do 2001 r. produkt krajowy brutto w sektorze rolnym (w cenach stałych) wzrósł o 16,6%, a w gospodarce ogółem o 51,6%. W całym rozpatrywanym okresie średnioroczna dynamika wzrostu wartości dodanej w rolnictwie wynosiła 1,4%, a w gałęziach pozarolniczych była zdecydowanie wyższa i osiągnęła 4%.

¹ A. Woś (2001), *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa.

Tabela 1. Wydatki budżetu państwa na rolnictwo, składki na ubezpieczenia zdrowotne rolników, świadczenia emerytalne i rentowe rolników (w mln zł)

Lata	Wydatki budżetowe ogółem	Wydatki budżetowe na rolnictwo	Składki na ubezpieczenia zdrowotne rolników	Świadczenia emerytalne i rentowe rolników
2001	172 885	3 047	1 433	14 997
2002	182 922	3 077	1 456	15 111
2003	189 154	3 532	1 460	15 313
2004	197 698	6 170	1 565	15 321
2005	208 133	6 220	1 591	14 962
2006	222 703	6 553	1 358	15 273
2007	252 324	13 267	1 784	14 946
2008	277 893	17 779	2 759	15 215
2009	298 028	15 986	2 572	15 588
2010	294 894	10 279	1 859	15 748
2011	302 682	10 827	1 862	15 701
2012	318 002	10 438	1 781	16 271

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

W wydatkach budżetu państwa udział nakładów na rolnictwo (uwzględniając ubezpieczenia społeczne i zdrowotne) w latach 2010-2012 wyniósł średnio 9,3%, wobec 10,9% w latach 2001-2003. Najwyższy, na poziomie 12,1%, był w okresie 2007-2009. Od 2008 r. udział nakładów na sektor rolniczy w ogólnych wydatkach budżetowych stale się zmniejsza (tab. 1).

Produkcja globalna, wartość dodana i nadwyżka operacyjna w rolnictwie zwiększają się wolniej niż w gałęziach pozarolniczych. W rezultacie zmniejsza się liczona w ten sposób zdolność konkurencyjna sektora rolnego wobec działów nierolniczych.

W latach 2010-2012 udział rolnictwa w produkcji globalnej sektorów nierolniczych wynosił 4,1%, a w okresie 2001-2003 był na poziomie 5,3% (tab. 2). Niższy był również udział rolnictwa w wartości dodanej gałęzi nierolniczych – odpowiednio 4,0 i 4,9%. Zwiększył się natomiast udział sektora rolnego w nadwyżce operacyjnej działów nierolniczych – z 4,6% w latach 2001-2003 do 6,4% w latach 2010-2012.

Tabela 2. Udział rolnictwa w produkcji globalnej, wartości dodanej brutto i w nadwyżce operacyjnej w gałęziach nierolniczych w latach 2001-2012 w procentach (gałęzie nierolnicze = 100)

Lata	Produkcja globalna	Wartość dodana brutto	Nadwyżka operacyjna brutto
2001	5,7	5,3	5,5
2002	5,2	4,7	4,3
2003	5,0	4,6	4,0
2004	5,3	5,4	5,6
2005	4,8	4,8	7,5
2006	4,4	4,4	7,5
2007	4,5	4,5	7,5
2008	4,1	3,8	6,8
2009	4,0	3,7	6,1
2010	3,9	3,9	6,3
2011	4,2	4,2	6,8
2012	4,2	4,1	6,1

Źródło: wyliczenia na podstawie danych w aneksie 2 i 3.

Z porównań średnich wartości z lat 2010-2012 do średnich z okresu 2001-2003 wynika, że polskie rolnictwo utraciło 22% swojej zdolności kreowania produkcji globalnej i 17% zdolności tworzenia wartości dodanej brutto w stosunku do działów nierolniczych. Zwiększyła się (o 39%) zdolność tworzenia nadwyżki operacyjnej brutto w rolnictwie w porównaniu z działami nierolniczymi.

Wyższe były również wskaźniki tworzenia nadwyżki operacyjnej, dochodów pierwotnych i dochodów dyspozycyjnych w podsektorach gospodarstw indywidualnych w rolnictwie wobec gospodarstw poza rolnictwem – wzrost odpowiednio o 36, 15 i 18% (tab. 3).

Po akcesji do UE, w wyniku dopływu do branży unijnego wsparcia, zwiększyły się relacje dochodów uzyskiwanych przez indywidualne gospodarstwa rolne i gospodarstwa innych podsektorów gospodarstw domowych. Według danych rachunków narodowych prowadzonych przez GUS, dochody pierwotne brutto gospodarstw indywidualnych stanowiły w latach 2001-2003 ok. 13% dochodów pierwotnych w podsektorze pracodawców oraz pracujących na własny rachunek poza gospodarstwami indywidualnymi. W latach 2010-2012 wskaźnik ten wyniósł 15%. W latach 2001-2012 średnioroczna dynamika wzrostu dochodów pierwotnych brutto w rolniczych gospodarstwach domowych (liczona w cenach stałych) wynosiła 3,3%, a w gospodarstwach domowych poza rolnictwem 2,6%.

Tabela 3. Udział nadwyżki operacyjnej brutto, dochodów pierwotnych brutto i dochodów dyspozycyjnych brutto w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie w nadwyżce i dochodach pracodawców i pracujących na własny rachunek poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie w latach 2001-2012 w procentach (gospodarstwa domowe poza rolnictwem = 100)

Lata	Nadwyżka operacyjna brutto	Dochody pierwotne brutto	Dochody do dyspozycji brutto
2001	9,0	14,2	16,0
2002	7,6	12,8	14,8
2003	7,4	12,9	14,7
2004	9,1	13,8	15,4
2005	10,2	15,1	16,9
2006	10,6	15,4	17,6
2007	11,3	16,1	18,4
2008	11,1	15,5	17,8
2009	10,6	15,1	17,1
2010	10,6	15,3	17,8
2011	11,0	15,4	18,1
2012	11,0	15,3	17,8

Źródło: wyliczenia na podstawie danych w aneksie 4 i 5.

W okresie 2010-2012 nominalny dochód rozporządzalny (przeciętny miesięczny w przeliczeniu na 1 osobę) w rolniczych gospodarstwach domowych stanowił 82,7% dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych pracowników i 68,5% pracujących na własny rachunek (rys. 1). Przed akcesją Polski do UE – w latach 2001-2003 wskaźniki te wynosiły odpowiednio: 73,2 i 61,5%, a w okresie 2007-2009 odpowiednio 85,2 i 65,8% (kształtowanie się dochodów w podsektorze rolniczych gospodarstw domowych przedstawiono w tab. 4).

Zahamowanie procesu zmniejszania się dysparytetu dochodów rolników i członków pozostałych gospodarstw domowych oznacza osłabienie efektów wsparcia rolników z unijnych funduszy.

Dopłaty i subwencje w 2011 r. stanowiły 50% dochodu dyspozycyjnego rolników, wobec 46% w latach 2004-2006. Wciąż słaba kondycja ekonomiczna rolnictwa pozwala na postawienie pytania, czy skala tych dopłat jest wystarczająca. Odrębny problem to efektywność wykorzystania dopłat i subwencji.

Tabela 4. Rachunek produkcji i tworzenia dochodów w instytucjonalnym podsektorze rolniczych gospodarstw domowych w latach 2001-2012 (ceny bieżące, w mln zł)

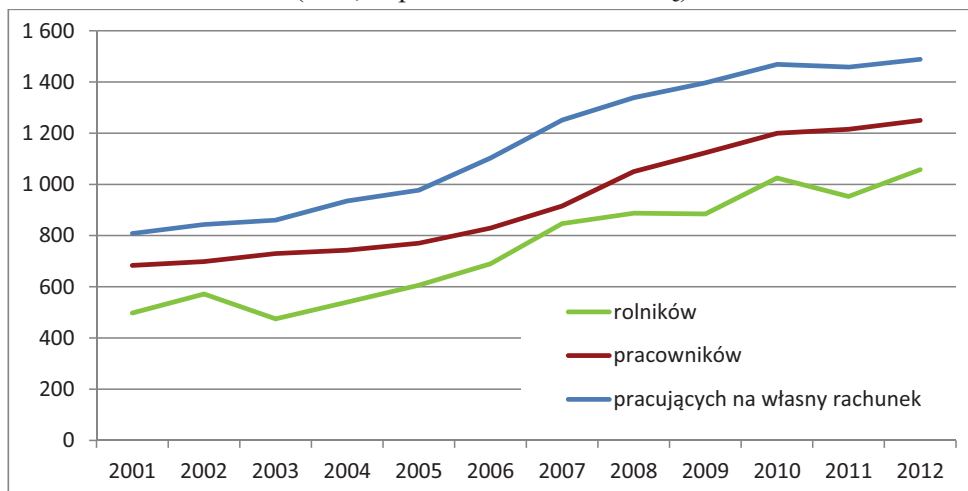
Wyszczególnienie		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I.	Produkcja globalna	68 388	64 734	65 137	77 801	73 681	74 202	86 760	87 290	84 949	88 658	105 183	107 459
II.	Zużycie pośrednie	38 144	37 118	37 528	41 263	39 234	40 083	48 726	51 320	48 718	49 203	58 785	61 894
III.	Wartość dodana brutto	30 244	27 616	27 609	36 538	34 447	34 119	38 034	35 970	36 231	39 455	46 398	45 565
1.	Nadwyżka operacyjna brutto	13 312	11 676	11 483	16 459	18 224	20 158	23 503	24 276	24 762	25 401	28 185	29 898
2.	Wynagrodzenia i inne dochody związane z pracą najemną	9 523	9 470	9 612	9 751	10 866	11 357	12 336	12 654	13 430	14 517	14 844	15 188
3.	Składki na ubezpieczenia społeczne (płacone przez pracodawców)	1 493	1 453	1 476	1 506	1 628	1 699	1 859	1 816	1 911	2 103	2 170	2 380
4.	Dochody z tytułu własności	783	829	863	911	966	785	853	587	759	704	603	657
5.	Dochody pierwotne brutto (1+2+3+4)	25 111	23 428	23 434	28 627	31 684	33 999	38 550	39 333	40 862	42 725	45 802	48 123
6.	Podatki od dochodów i majątku	1 754	2 026	1 994	1 937	2 376	2 270	2 635	3 042	2 758	2 546	2 673	2 973
7.	Składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne	4 751	5 177	5 221	5 581	6 104	6 434	7 004	6 658	7 545	7 555	7 668	8 245
8.	Świadczenia społeczne	6 641	7 051	7 170	7 333	7 571	7 809	8 043	8 586	9 442	10 560	10 731	11 212
9.	Inne transfery bieżące (saldo)	660	1 483	1 317	1 431	811	2 252	3 064	2 385	1 588	1 582	2 085	1 849
10.	Dochody do dyspozycji brutto (5-6-7+8+9)	25 907	24 759	24 706	29 873	31 586	35 356	40 018	40 604	41 589	44 766	48 277	49 966
Relacja: dochody do dyspozycji brutto/wartość dodana brutto		0,857	0,897	0,895	0,818	0,917	1,036	1,052	1,129	1,148	1,135	1,040	1,097

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

W 2012 r. dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych rolników wynosił 1091,55 zł i był o 11% wyższy niż w 2011 r. W gospodarstwach pracowników wzrósł o 3%, a w gospodarstwach pracujących na własny rachunek o 2%.

Zdolność kreowania dochodów pierwotnych brutto jest nadal zdecydowanie niższa w rolnictwie niż w sektorze pozarolniczym. W ostatnich latach pogarsza się również zdolność rolnictwa (korygowana wsparciem zewnętrznym) wobec innych sektorów do tworzenia dochodów dyspozycyjnych – decydujących o możliwościach rozwojowych rolnictwa w stosunku do innych działów gospodarki narodowej.

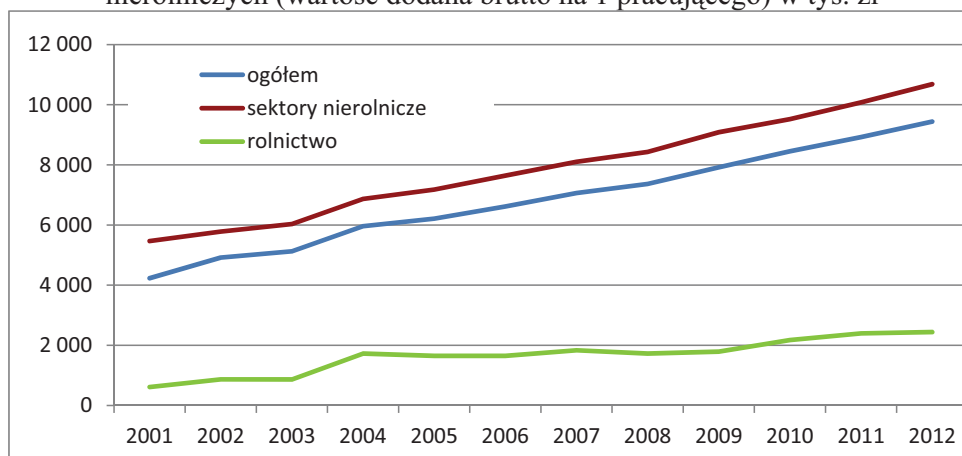
Rys. 1. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych rolników, pracowników oraz pracujących na własny rachunek (w zł, w przeliczeniu na 1 osobę)



Źródło: na podstawie danych GUS.

Konkurencyjność rolnictwa można mierzyć także na podstawie społecznej wydajności pracy (wartość dodana brutto na 1 pracującego), produktywności środków trwałych i technicznego uzbrojenia pracy (rys. 2) (tab. 5-7). W latach 2001-2012 poprawiały się w rolnictwie w relacji do działów nierolniczych wskaźniki produktywności pracy i nieznacznie społecznej wydajności pracy, natomiast pogorszały się różnice w technicznym uzbrojeniu pracy.

Rys. 2. Społeczna wydajność pracy w rolnictwie i w sektorach nierolniczych (wartość dodana brutto na 1 pracującego) w tys. zł



Źródło: na podstawie danych GUS.

Relacje produktywności środków trwałych (wartość dodana brutto w porównaniu z wartością brutto produkcyjnych środków trwałych) zwiększyły się po akcesji do UE. Produktywność środków trwałych w rolnictwie w latach 2010-2012 stanowiła 76,5% jej poziomu w gałęziach nierolniczych, wobec 43,1% w latach 2001-2003.

Tabela 5. Produktywność środków trwałych w rolnictwie i w sektorach nierolniczych [dochód narodowy wytworzony (wartość dodana brutto) na 1000 zł przeciętnej wartości brutto produkcyjnych środków trwałych, w zł] w latach 2001-2012

Lata	Ogółem	Sektory nierolnicze	Rolnictwo
2001	438	456	213
2002	425	444	183
2003	423	441	181
2004	469	477	361
2005	473	482	338
2006	487	497	331
2007	499	508	360
2008	501	512	330
2009	502	512	333
2010	495	503	354
2011	497	502	399
2012	491	496	394

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Tabela 6. Techniczne uzbrojenie pracy w rolnictwie i w sektorach nierolniczych (przeciętna wartość brutto produkcyjnych środków trwałych na 1 pracującego w tys. zł) w latach 2001-2012

Lata	Ogółem	Sektory nierolnicze	Rolnictwo
2001	9 662	11 976	2 863
2002	11 563	13 024	4 719
2003	12 123	13 680	4 776
2004	12 699	14 395	4 767
2005	13 142	14 888	4 876
2006	13 593	15 371	4 983
2007	14 138	15 936	5 095
2008	14 693	16 483	5 224
2009	15 767	17 747	5 366
2010	17 076	18 935	6 144
2011	17 961	20 071	6 006
2012	19 226	21 544	6 184

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Tabela 7. Społeczna wydajność pracy w rolnictwie i w sektorach nierolniczych [dochód narodowy wytworzony (wartość dodana brutto) na 1 pracującego w tys. zł] w latach 2001-2012

Lata	Ogółem	Sektory nierolnicze	Rolnictwo
2001	4 232	5 465	611
2002	4 917	5 782	866
2003	5 128	6 031	863
2004	5 960	6 867	1 722
2005	6 213	7 177	1 647
2006	6 615	7 641	1 648
2007	7 061	8 100	1 835
2008	7 365	8 431	1 724
2009	7 918	9 086	1 786
2010	8 451	9 519	2 173
2011	8 926	10 078	2 398
2012	9 439	10 683	2 439

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

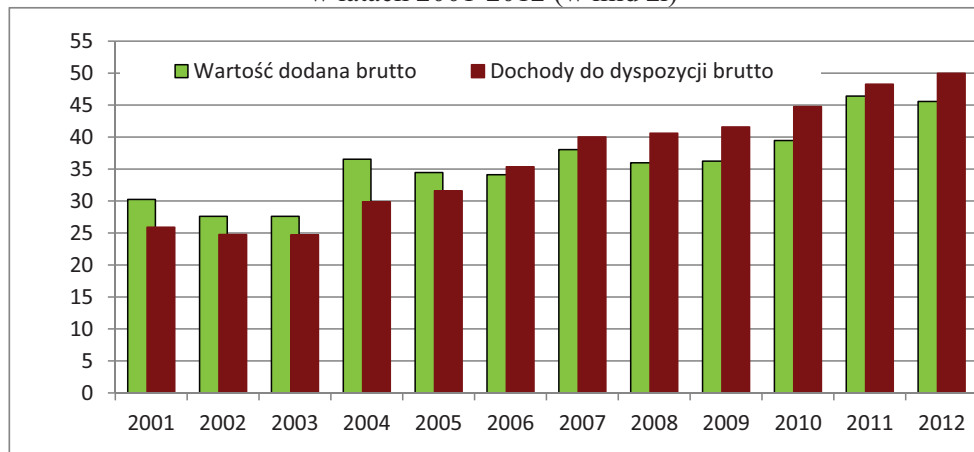
Techniczne uzbrojenie pracy w okresie 2010-2012 stanowiło 30,3% poziomu z sektorów poza rolnictwem, wobec 31,9% w początkowym okresie. Stopień zużycia środków trwałych w rolnictwie w 2012 r. wyniósł 74%, wobec 50% w przemyśle przetwórczym i 45% w całej gospodarce. W 2005 r. wskaźniki te wy-

nosiły odpowiednio: 70, 47 i 46%, a w 2001 r. 67, 49 i 47%. Stopa inwestowania w rolnictwie (inwestycje netto w relacji do wartości aktywów trwałych) przybiera wartość ujemną. Wzrosły relacje społecznej wydajności pracy w rolnictwie i sektorach nierolniczych. Społeczna wydajność pracy w rolnictwie stanowiła w latach 2010-2012 średnio 23,2% wydajności pracy w sektorach nierolniczych, a w latach 2001-2003 zaledwie 13,5%.

Przewaga sektorów nierolniczych nad rolnictwem w zakresie społecznej wydajności pracy w latach 2001-2003 była 7,4-krotna, a w okresie 2010-2012 obniżyła się do 4,3-krotnej. W przypadku produktywności środków trwałych zmniejszyła się z 2,3- do 1,3-krotnej, a w odniesieniu do technicznego uzbrojenia pracy wzrosła z 3,1- do 3,3-krotnej.

W latach 2010-2012 dochody dyspozycyjne rolników stanowiły średnio 109% wartości dodanej brutto, wobec 88% w latach 2001-2003. W ciągu 12 lat udział ten zwiększył się zdecydowanie – o 24 punkty procentowe (z 85,7% w 2001 r. do 109,7% w roku 2012) (rys. 3). Suma dochodów dyspozycyjnych brutto i środków budżetowych przeznaczonych na rozwój rolnictwa stanowiła w 2012 r. 132,6%, wobec 95,7% w 2001 r. (wzrost o 36,8 pkt. procentowego).

Rys. 3. Wartość dodana brutto i dochody dyspozycyjne brutto w rolnictwie w latach 2001-2012 (w mld zł)



Źródło: na podstawie danych GUS.

Konkurencyjność rynkowa rolnictwa określana jest jako zdolność do sprzedaży oferowanych produktów rolnych po cenach pozwalających na pokrycie kosztów produkcji i osiągnięcie opłaty pracy na poziomie paritetowym. W warunkach postępującej koncentracji w otoczeniu rolnictwa (głównie w sektorze spożywczym) wpływ rolników na poziom uzyskiwanych przez nich cen systema-

tycznie się zmniejsza. Rolnictwo nie jest zatem konkurencyjne również w tym aspekcie oceny konkurencyjności wewnętrznej tego sektora.

Praktyczne wyłączenie rolnictwa z przepływów międzygałęziowych czynników produkcji powoduje trwale słabszą pozycję ekonomiczną tego sektora wobec innych gałęzi gospodarki narodowej, w tym przemysłu spożywczego. Sytuacja nie zmieniła się zasadniczo po akcesji Polski do UE i większym dopływie do rolnictwa zewnętrznych środków finansowych. W wyniku wzrostu transferów do rolnictwa zmniejszył się dysparytet dochodów pozostających do dyspozycji w gospodarstwach rolników i zatrudnionych w innych sektorach gospodarki narodowej. Jednakże w ostatnich latach efekt wzrostu zewnętrznego zasilania został zahamowany i dysparytet dochodów ponownie się zwiększa (od 2008 r.). Powstaje więc potrzeba dalszego wzrostu udziału rolnictwa w procesie przejmowania akumulacji z gałęzi nierolniczych, ale też tworzenia zachęt i warunków dla bardziej efektywnego wykorzystania środków wsparcia i umocnienia pozycji rolnictwa wobec jego otoczenia. Chodzi tu zwłaszcza o samoorganizowanie się producentów rolnych.

1.2. Przemysł spożywczy

Wysoka dynamika wzrostu w innych sektorach zadecydowała o spadku udziału przemysłu spożywczego w produkcji globalnej i wartości dodanej przetwórstwa przemysłowego. W latach 2010-2012 udział przemysłu spożywczego (produkcja artykułów spożywczych i napojów) w produkcji globalnej przetwórstwa przemysłowego wyniósł średnio 19,4%, wobec 22,2% w latach 2001-2003. Udział przemysłu spożywczego w wartości dodanej brutto osiągnął odpowiednio: 16,5 i 17,8% (rys. 4). Obniżył się również udział przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego i wyniósł 19,5%, wobec średnio 22,6% w trzech latach poprzedzających akcesję Polski do UE (tab. 8).

Zmniejszyły się relacje społecznej wydajności pracy w przemyśle spożywczym i przetwórstwie przemysłowym. Społeczna wydajność pracy w produkcji artykułów spożywczych i napojów stanowiła w latach 2010-2012 średnio 91,1% wydajności pracy w całym przetwórstwie przemysłowym, a w latach 2001-2003 średnio 93,4%. Najniższe, na poziomie 81,2%, były te relacje w 2004 r. (tab. 9).

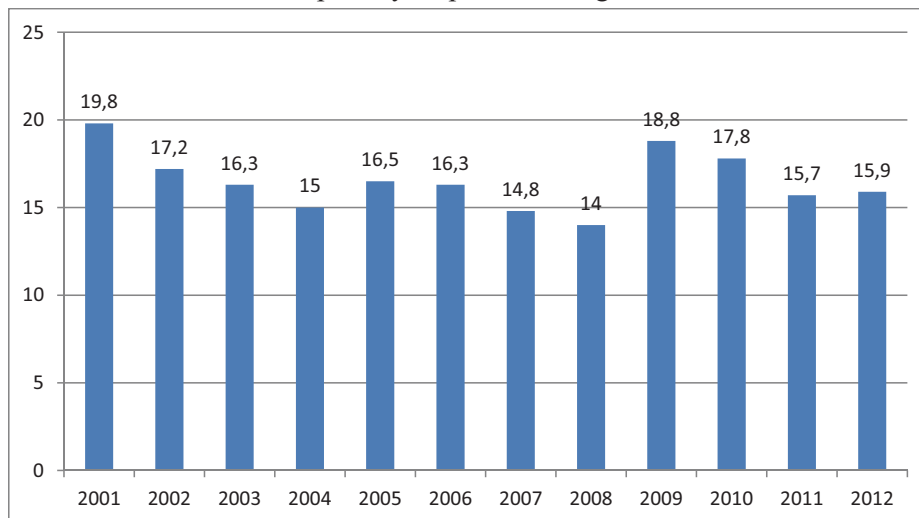
Nie zmieniły się relacje technicznego uzbrojenia pracy w przemyśle spożywczym i całym sektorze przetwórczym. W latach 2010-2012, podobnie jak w początkowym okresie, wynosiły ono 95% (tab. 10).

Tabela 8. Produkcja globalna, produkcja sprzedana i wartość dodana brutto w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów spożywczych i napojów (ceny bieżące, mld zł)

Lata	Produkcja globalna		Wartość dodana brutto		Produkcja sprzedana	
	Przemysł przetwórczy	Produkcja artykułów spożywczych i napojów	Przemysł przetwórczy	Produkcja artykułów spożywczych i napojów	Przetwórstwo przemysłowe ogółem	Produkcja przemysłu spożywczego
2001	437,0	101,0	118,0	23,4	414,6	97,0
2002	440,1	98,1	119,2	20,5	420,1	95,3
2003	484,1	102,7	129,4	21,1	471,0	101,7
2004	604,8	119,0	156,7	23,5	576,8	113,5
2005	618,0	126,9	159,7	26,4	571,7	121,5
2006	703,4	133,2	174,9	28,6	667,4	126,4
2007	800,7	149,8	194,8	28,9	760,8	141,8
2008	846,0	154,2	208,4	29,2	800,2	147,2
2009	791,6	165,9	215,1	40,4	741,7	154,9
2010	864,0	168,7	209,3	37,3	814,9	158,9
2011	1 007,2	190,5	233,6	36,8	950,4	179,2
2012	1 039,0	204,3	243,8	38,8	985,3	198,2

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Rys. 4. Udział przemysłu spożywczego w wartości dodanej brutto przemysłu przetwórczego



Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych GUS.

Tabela 9. Społeczna wydajność pracy w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów spożywczych i napojów (wartość dodana brutto na 1 pracującego, w tys. zł) w latach 2001-2012

Lata	Ogółem	Przetwórstwo przemysłowe	Produkcja artykułów spożywczych i napojów
2001	4 232	4 717	4 966
2002	4 917	4 884	4 341
2003	5 128	5 304	4 568
2004	5 960	6 229	5 057
2005	6 213	6 653	5 855
2006	6 615	6 713	6 200
2007	7 061	7 089	6 199
2008	7 365	7 703	6 375
2009	7 918	8 886	9 051
2010	8 451	8 591	8 326
2011	8 926	9 561	8 478
2012	9 439	10 131	8 879

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Tabela 10. Techniczne uzbrojenie pracy w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów spożywczych i napojów (przeciętna wartość brutto produkcyjnych środków trwałych na 1 pracującego, w tys. zł) w latach 2001-2012

Lata	Ogółem	Przetwórstwo przemysłowe	Produkcja artykułów spożywczych i napojów
2001	9 662	10 217	10 851
2002	11 563	11 232	9 695
2003	12 123	11 557	10 738
2004	12 699	11 869	11 526
2005	13 142	12 717	12 719
2006	13 593	12 850	13 078
2007	14 138	13 370	13 972
2008	14 693	14 912	15 098
2009	15 767	17 361	16 456
2010	17 076	18 394	17 282
2011	17 961	19 877	19 175
2012	19 226	21 412	20 376

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w przemyśle spożywczym jest niższe od średniego w przetwórstwie przemysłowym. W latach 2001-2012 średnioroczna dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w produkcji artykułów

spożywczych i napojów wyniosła 4,8%, a w całym przetwórstwie przemysłowym osiągnęła 4,9% (na podstawie tab. 11).

W 2012 r. nakłady inwestycyjne w przemyśle ogółem wzrosły w porównaniu z 2005 r. o 28,8%, zaś w przemyśle spożywczym o 19,7%. Zużycie środków trwałych w przetwórstwie przemysłowym ogółem w 2012 r. wyniosło 50%, w produkcji artykułów spożywczych 48,7%, a w produkcji napojów było zdecydowanie wyższe i osiągnęło 56,7%. W 2005 r. wskaźnik zużycia środków trwałych dla całego przemysłu przetwórczego kształtował się na poziomie 46,9%, a dla przemysłu spożywczego (łącznie z napojami) wynosił 44,4%. W 2001 r. wskaźniki te osiągnęły odpowiednio: 49% i 44,3%.

Tabela 11. Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów spożywczych i napojów (ceny bieżące, w mld zł)

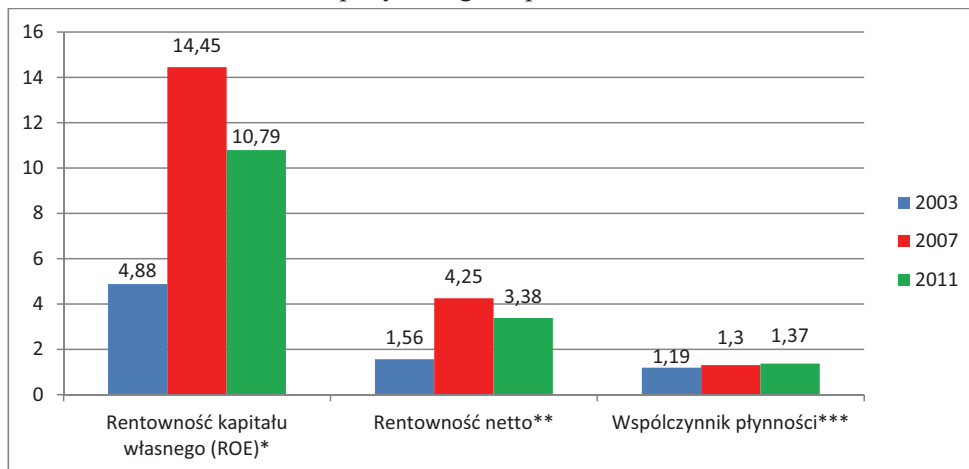
Lata	Przetwórstwo przemysłowe ogółem	Produkcja artykułów spożywczych i napojów	Przetwórstwo przemysłowe = 100
2001	23,2	4,4	19,2
2002	23,1	4,5	19,7
2003	26,0	5,4	20,9
2004	30,2	6,5	21,6
2005	31,5	5,8	18,6
2006	38,3	6,7	17,5
2007	46,1	6,8	14,7
2008	49,9	7,7	15,5
2009	41,3	5,9	14,4
2010	34,7	6,2	18,0
2011	40,5	7,0	17,3
2012	39,5	7,4	18,8

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

W całym rozpatrywanym okresie zmniejszyła się liczba pracujących w przemyśle spożywczym. W 2012 r. przy produkcji artykułów spożywczych i napojów zaangażowanych było 437 tys. osób, a w 2001 r. – 472 tys. Udział pracujących w przemyśle spożywczym, wobec całego przemysłu przetwórczego ogółem wynosił odpowiednio 18,2 i 18,9% (najniższy był w 2008 r. – 16,9%).

Przemysł spożywczy rozwija się w tempie zbliżonym do wzrostu gospodarczego kraju, ale szybszym niż popyt krajowy. Źródłem wzrostu produkcji jest zatem w ostatnich latach szybki rozwój eksportu (Urban, Szczepaniak, Mroczek 2010). Wyniki finansowe w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, choć gorsze niż w przetwórstwie przemysłowym, ogółem są relatywnie korzystne i pozwalają na kontynuację działalności gospodarczej, w tym realizację działalności inwestycyjnej (rys. 5).

Rys. 5. Wybrane wskaźniki dotyczące sytuacji finansowej przemysłu spożywczego w procentach



* zysk netto w procentach kapitału własnego;

** zysk netto w relacji do przychodów netto,

*** relacja aktywów obrotowych do pasywów bieżących

Źródło: Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej, lata 2004-2012. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

2. Sektor ogrodniczy

2.1. Gospodarstwa ogrodnicze

Sytuację dochodową gospodarstw ogrodniczych oraz ich witalność ekonomiczną (żywołność) przedstawiono na tle pozostałych typów gospodarstw rolniczych objętych badaniem FADN². Oceny dokonano w oparciu o bazę danych EU-FADN, której agencją łącznikową jest FADN-Polska przy IERiGŻ-PIB.

W ocenie wykorzystano systematycznie gromadzone informacje dotyczące: uzyskiwanej wartości produkcji, dochodów netto, poziomu wsparcia finansowego ze środków Wspólnej Polityki Rolnej, poziomu płynności finansowej, wielkości ekonomicznej (wyrażonej w ESU)³ oraz produktywności kapitału, pracy i ziemi.

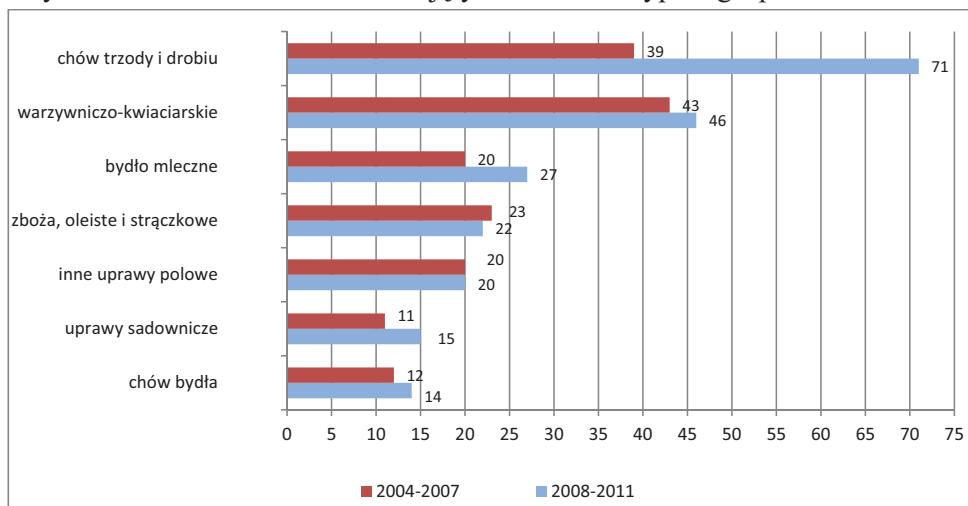
Z prowadzonych analiz wynika, że największą wielkością ekonomiczną (ESU) spośród badanych typów gospodarstw charakteryzowały się gospodarstwa warzywniczo-kwiaciarskie i prowadzące chów trzody i drobiu. Średnio w latach 2008-2011 wielkość ta w gospodarstwach warzywniczo-kwiaciarskich

² Typy gospodarstw objętych badaniem FADN obejmują gospodarstwa specjalizujące się w produkcji: a) zbóż, oleistych i strączkowych, b) innych upraw polowych, c) warzyw i kwiatów uprawianych w gruncie i pod osłonami, d) bydła mlecznego, e) chowie bydła, f) chowie trzody i drobiu oraz g) w sadownictwie.

³ 1 ESU = 1000 SO (standard outputs) – wartość produkcji na 1 ha lub 1 sztukę żywca

wynosiła 46 ESU, a w prowadzących chów trzody i drobiu – 71 ESU, wobec odpowiednio 43 i 39 ESU w latach 2004-2007 (rys. 6). W gospodarstwach sadowniczych i prowadzących chów bydła wielkość ta jest najmniejsza i w latach 2008-2011 i 2004-2007 wynosiła odpowiednio 15 i 14 ESU.

Rys. 6. Wielkość ekonomiczna objętych badaniem typów gospodarstw w ESU



Źródło: niepublikowane obliczenia J. Mierwińskiego w oparciu o bazę danych EU-FADN.

W gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich w latach 2008-2011, tak jak w poprzednich czterech latach, najwyższa w porównaniu z innymi typami badanych gospodarstw była wartość produkcji w przeliczeniu na 1 ha (uprawa w gruncie i pod osłonami) (tab. 12). W przeliczeniu na 1 gospodarstwo wyższa niż w gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich była w latach 2008-2011 jedynie wartość produkcji w gospodarstwach prowadzących chów trzody i drobiu oraz uprawę zbóż, oleistych i strączkowych. Dochód netto gospodarstwa wyższy był w gospodarstwach prowadzących chów trzody i drobiu oraz uprawę zbóż i oleistych, ale także gospodarstw prowadzących chów bydła mlecznego. Również w tych gospodarstwach wyższa niż w warzywniczno-kwiaciarskich była wartość produkcji w przeliczeniu na 1 roboczogodzinę. W gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich najwyższa była w latach 2008-2011 wartość produkcji wygenerowana przez 100 euro aktywów trwałych⁴. Wyższa niż w gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich była wartość wygenerowana przez 100 euro kapitału

⁴ Aktywa trwale obejmują: ziemię rolniczą, budynki gospodarstwa rolnego, maszyny i urządzenia. Na średnią wartość kapitału pracującego gospodarstwa rolnego składa się wartość: zwierząt, upraw trwałych, urządzeń melioracyjnych, budynków, maszyn i urządzeń oraz kapitału obrotowego. Jest to średnia wartość arytmetyczna na koniec/początek roku obrachunkowego.

pracującego, jedynie w gospodarstwach prowadzących chów trzody i drobiu. Są to gospodarstwa prowadzące najbardziej intensywną produkcję, angażujące relatywnie największą wartość kapitału i pracy. Jednocześnie gospodarstwa warzywniczno-kwiaciarskie charakteryzują się największym poziomem zadłużenia. W latach 2008-2011 udział zobowiązań w aktywach wynosił 18% (dla porównania w gospodarstwach zajmujących się uprawą zbóż i oleistych 13%, a chowem trzody i drobiu 10%). Stąd też w gospodarstwach warzywniczych najniższy jest wskaźnik płynności finansowej odniesiony do wartości i kosztów produkcji.

W latach 2008-2011 niższa niż w gospodarstwach sadowniczych była tylko wartość produkcji i dochód netto w przeliczeniu na 1 gospodarstwo oraz wartość produkcji wygenerowana przez 100 euro aktywów trwałych i pracującego kapitału w gospodarstwach prowadzących chów bydła. Najniższa była w gospodarstwach sadowniczych wartość produkcji w przeliczeniu na 1 roboczogodzinę. Natomiast wartość produkcji w przeliczeniu na 1 ha większa była tylko w gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich i prowadzących chów trzody i drobiu. Zadłużenie gospodarstw sadowniczych w przeliczeniu na 1 gospodarstwo stanowiło 8% aktywów i niższe było tylko w gospodarstwach prowadzących chów bydła i bydła mlecznego.

Wsparcie finansowe prowadzone w ramach Wspólnej Polityki Rolnej jest w gospodarstwach ogrodniczych zdecydowanie niższe niż w typowych gospodarstwach rolnych – zwłaszcza w relacji do wartości produkcji. W latach 2008-2011 subsydia w gospodarstwach sadowniczych stanowiły 9% wartości produkcji, a w gospodarstwach warzywniczno-kwiaciarskich 2% (dla porównania w gospodarstwach specjalizujących się w uprawie zbóż, oleistych i strączkowych 37%, a prowadzących chów bydła 47%). Wynika to przede wszystkim z relatywnie niskiego areału objętych badaniem gospodarstw sadowniczych i warzywniczno-kwiaciarskich. Kryterium obszarowe we wsparciu gospodarstw dopłatami bezpośrednimi decyduje też o stosunkowo niskim udziale subsydiów w wartości produkcji uzyskiwanej przez gospodarstwa prowadzące chów trzody i drobiu (8%).

Tabela 12. Niektóre wskaźniki dotyczące typów gospodarstw objętych badaniem FADN

Typy gospodarstw	Wartość produkcji w euro na I gospodarstwo	Dochód netto w euro na I gospodarstwo	Wartość produkcji w euro/Irbh	Wartość produkcji w euro/ha	Wartość produkcji wygenerowana przez trwałe aktywa w gospodarstwie	Wartość produkcji generowana przez 100 euro pracującego kapitału w gospodarstwie	Udział zobowiązań w aktywach w %	Udział subsydiów w wartości produkcji w %
Specjalistyczne – zboża, oleiste i strączkowe								
2004-2007	34577	12297	10	606	38	39	20	27
2008-2011	32243	12099	10	758	20	36	13	37
Specjalistyczne – inne prawy polowe								
2004-2007	33783	12533	7	1193	44	42	14	13
2008-2011	28383	10943	7	1170	24	37	8	28
Specjalistyczne – warzywniczokwiatarskie								
2004-2007	33410	12198	8	10839	48	44	24	1
2008-2011	31083	11738	9	12413	47	51	18	2
Specjalistyczne sadownicze								
2004-2007	24585	7906	5	2937	26	24	10	4
2008-2011	24760	7747	5	2842	19	26	8	9
Specjalistyczne – bydło mleczne								
2004-2007	21505	9487	6	1219	29	31	10	15
2008-2011	28065	12137	7	1393	20	30	7	21
Specjalistyczne – chów bydła								
2004-2007	10779	3998	14	752	20	22	6	26
2008-2011	11521	4987	17	689	12	19	5	47
Specjalistyczne – chów trzody i drobiu								
2004-2007	39838	9932	11	3624	54	49	12	8
2008-2011	83499	20884	20	4153	45	58	10	8

Źródło: obliczenia J. Mierwińskiego w oparciu o bazę danych EU-FADN.

Tak więc wartość produkcji i dochód netto gospodarstw warzywniczokwiaciarskich były w latach 2008-2011 porównywalne z gospodarstwami prowadzącymi intensywny chów trzody i drobiu. Wartość produkcji gospodarstw sadowniczych była zbliżona do uzyskiwanej w gospodarstwach typowo rolnych, ale dochód netto w gospodarstwach sadowniczych był zdecydowanie niższy. Gospodarstwa ogrodnicze objęte badaniem FADN uzyskiwały przychody i dochody pozwalające na samofinansowanie procesów produkcji. Większość wskaźników obrazujących konkurencyjność wewnętrzną gospodarstw ogrodniczych, w tym dochody netto, była jednak w latach 2008-2011 mniej korzystna niż w latach 2004-2007. Trzeba jednak pamiętać, że gospodarstwa ogrodnicze objęte systemem FADN (ok. 600 podmiotów) uzyskują znacznie korzystniejsze wyniki ekonomiczne niż przeciętne gospodarstwa ogrodnicze w kraju, a ich udział w ogólnej liczbie producentów owoców i warzyw w kraju wynosi 1-1,5%. Ponadto w polu obserwacji FADN w grupie gospodarstw warzywniczokwiaciarskich ok. 60% gospodarstw stanowią te, które prowadzą uprawy pod osłonami. Wyniki ekonomiczne tych gospodarstw są korzystniejsze od prowadzących uprawę w gruncie.

Z przeprowadzonej przez Ziętare i Sobierajewską (2012) analizy porównawczej gospodarstw ogrodniczych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej (na podstawie danych FADN) wynika m.in., że:

- w porównaniu z Węgrami polskie gospodarstwa sadownicze (o wielkości ekonomicznej 8-16 ESU i 16-40 ESU) charakteryzują się wyższą produktywnością ziemi, aktywów, wydajnością pracy i wyższą dochodowością ziemi, aktywów i pracy własnej oraz generalnie większą zdolnością rozwojową;
- polskie gospodarstwa warzywnicze o wielkości ekonomicznej 16-40 ESU charakteryzują się niższą niż w Niemczech i na Węgrzech: produktywnością aktywów pracy oraz niższą dochodowością ziemi, aktywów i pracy. Gospodarstwa polskie i węgierskie w odróżnieniu od niemieckich wykazywały zdolność do rozwoju;
- polskie gospodarstwa warzywnicze o wielkości ekonomicznej 40-100 ESU wykazywały w porównaniu do gospodarstw niemieckich i holenderskich niższą produktywność ziemi, wyższą dochodowość ziemi i pracy własnej. Wyższy niż w Niemczech i Holandii był w Polsce dodatni dochód z zarządzania;
- gospodarstwa warzywnicze w Polsce wykazują wyższą produktywność ziemi niż w Niemczech, ale niższą niż w Holandii i wyższą niż w obu tych krajach dochodowość ziemi i pracy własnej.

Gospodarstwa warzywnicze w Polsce o wielkości ekonomicznej powyżej 40 ESU (ok. 30% badanego panelu) uzyskują wyniki ekonomiczne nie gorsze niż w Niemczech czy Holandii.

2.2. Przemysł owocowo-warzywny⁵

Konkurencyjność wewnętrzną przemysłu owocowo-warzywnego określono poprzez: analizę zmian udziału tej gałęzi w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego i porównanie niektórych wyników produkcyjnych i ekonomicznych sektora owocowo-warzywnego do wyników całego przemysłu spożywczego i innych branż tego działu gospodarki narodowej (wydajność pracy w przeliczeniu na 1 zatrudnionego, produktywność majątku, stopa inwestowania, wartość produkcji w przeliczeniu na 1 firmę, rentowność kapitału własnego).

Udział przemysłu owocowo-warzywnego w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego obniżył się z 5,6% w latach 2004-2007 do 4,7% w latach 2008-2011. Tempo wzrostu produkcji w przemyśle owocowo-warzywnym było niższe niż w większości pozostałych branż przemysłu spożywczego. W latach 2004-2007 wyższa niż przemysłu owocowo-warzywnego była wartość produkcji sprzedanej przemysłów: mięsnego, mleczarskiego, paszowego i cukierniczego, a w latach 2008-2011 także przemysłu drobiarskiego, piekarskiego, piwowarskiego i koncentratów spożywczych. W okresach tych obniżył się również z 6,2 do 5,3% udział przemysłu owocowo-warzywnego w tworzeniu wartości dodanej przemysłu spożywczego (koszt wynagrodzeń wraz z obciążeniami, podatki obciążające koszty – bez VAT i akcyzy – koszty finansowe i zysk brutto). W latach 2008-2011 wyższy był ten wskaźnik w przemyśle mięsnym, mleczarskim, a także cukierniczym, napojów bezalkoholowych, piekarskim, cukierniczym, koncentratów spożywczych i piwowarskim. W tworzeniu wartości dodanej brutto przemysł owocowo-warzywny zajmował miejsce 9 spośród 22 branż wchodzących w skład przemysłu spożywczego.

Wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego w latach 2003, 2007 i 2011 była niższa od przeciętnej w całym przemyśle spożywczym (tab. 13). Niższa niż w przemyśle owocowo-warzywnym była w 2011 r. jedynie wydajność pracy w przemyśle rybnym, piekarskim i makaronowym. Zdecydowanie niższa niż w całym przemyśle spożywczym była również w przemyśle owocowo-warzywnym wydajność pracy mierzona wartością dodaną brutto. W 2003 i 2007 r. mniejsza była ta wielkość w przemyśle: mięsnym, drobiarskim, rybnym i makaronowym, a w 2011 r. jedynie w przemyśle mięsnym i drobiarskim (rys. 7).

⁵ Większość danych pochodzi z opracowania pod redakcją R. Mrocza pt. *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego*. Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 35, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2012.

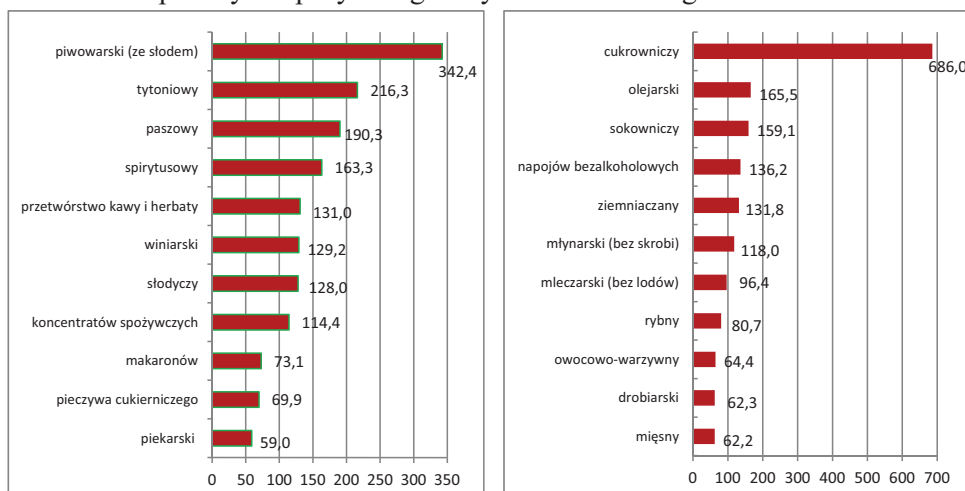
Tabela 13. Podstawowe dane dotyczące wyników przemysłu owocowo-warzywnego w Polsce na tle całego przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2003		2007		2011	
	1	2	1	2	1	2
Wydajność pracy tys. zł/1zatr.	241,8	223,6	340,6	282,9	444,6	328,2
Wydajność mierzona wartością dodaną tys. zł/1zatr.	62,0	56,2	87,2	65,6	107,9	64,4
Stopa inwestowania %	1,36	1,39	1,49	1,67	1,23	1,20
Produktywność majątku zł/zł	1,45	1,08	1,48	1,06	1,33	0,99
Rentowność kapitału własnego ROE w %	4,88	3,59	14,45	9,35	10,79	9,27
Rentowność netto w %	1,56	1,17	4,25	3,10	3,38	2,67
Współczynnik płynności w %	1,19	1,23	1,30	1,32	1,37	1,44
Wartość produkcji w przeliczeniu na 1 firmę w mln zł	13,9	16,4	24,5	24,3	23,7	24,3

1/ przemysł spożywczy, 2/ przemysł owocowo-warzywny

Źródło: Mroczek (2012), Urban (2012).

Rys. 7. Wydajność pracy mierzona wartością dodaną brutto w wybranych branżach przemysłu spożywczego w tys. zł/zatrudnionego w 2011 r.



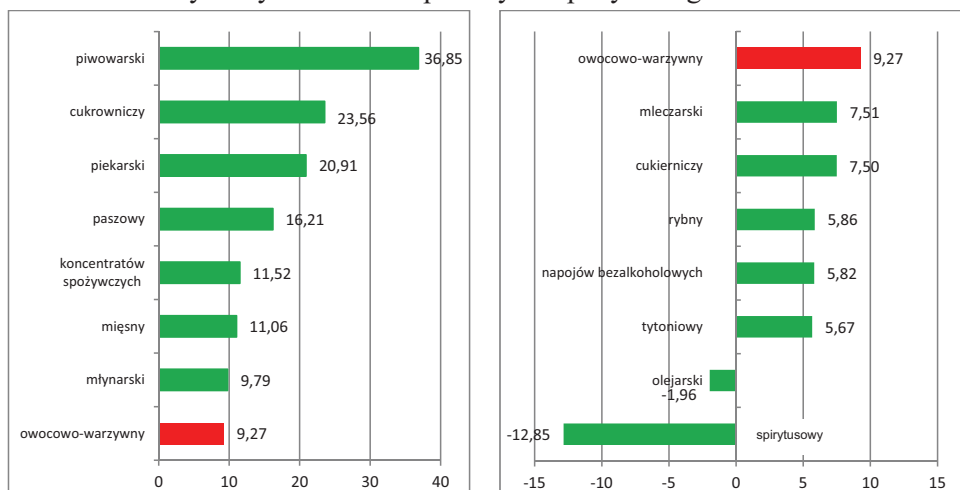
Źródło: Mroczek (2012).

Relatywnie wysoka jest w przemyśle owocowo-warzywnym wartość nakładów inwestycyjnych. W 2011 r. wyższe były jedynie nakłady inwestycyjne w przemyśle mięsny, drobiarskim i tytoniowym. W większości lat okresu 2003-2011 wyższa od przeciętnej w przemyśle spożywczym była też w przemyśle owocowo-warzywnym stopa inwestowania (nakłady inwestycyjne w relacji do amortyzacji). Oznacza to, że poziom inwestowania zapewnia większą, niż w większości branż, skalę bieżącego odtwarzania zużytego majątku trwałego. W 2011 r. zdecydowanie wyższa była tylko stopa inwestowania w przemyśle

drobiarskim, rybnym, młynarskim i tytoniowym. Niższa od średniej w przemyśle spożywczym jest natomiast w przemyśle owocowo-warzywnym produktywność majątku (przychody ze sprzedaży w relacji do aktywów ogółem). W 2011 r. mniejszy był poziom tego wskaźnika tylko w sześciu branżach (cukrowniczy, ziemniaczany, napojów bezalkoholowych, cukierniczy, spirytusowy oraz przetwórstwa kawy i herbaty).

Rentowność netto (stosunek zysku netto do przychodów) w branży owocowo-warzywnej w większości lat 2003-2011 była niższa od średniej w przemyśle spożywczym. W 2011 r. zdecydowanie wyższa była rentowność brutto w przemyśle: młynarskim, paszowym, piekarskim, cukierniczym, cukrowniczym, koncentratów spożywczych i piwowarskim. Niższy od przeciętnego w przemyśle spożywczym był także w branży owocowo-warzywnej współczynnik płynności finansowej (relacja aktywów obrotowych do pasywów bieżących). Oznacza to, że większość pozostałych branż przemysłu spożywczego ma większą niż przemysł owocowo-warzywny zdolność do terminowej realizacji bieżących zobowiązań. Niższy od średniej w przemyśle spożywczym jest też wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE – zysk netto w relacji do kapitału własnego) (rys. 8). Wskaźnik ten pozwala na porównanie i ocenę korzyści osiąganych z kapitału właścicielskiego z korzyściami, które można osiągnąć z innych zastosowań kapitału – lokat czy obligacji. W 2011 r. znacznie wyższy niż w przemyśle owocowo-warzywnym był ten wskaźnik w przemyśle piekarskim, koncentratów spożywczych, piwowarskim oraz mięsny.

Rys. 8. Wskaźnik ROE (zysk netto w procentach kapitału własnego) w wybranych branżach przemysłu spożywczego w 2011 r.

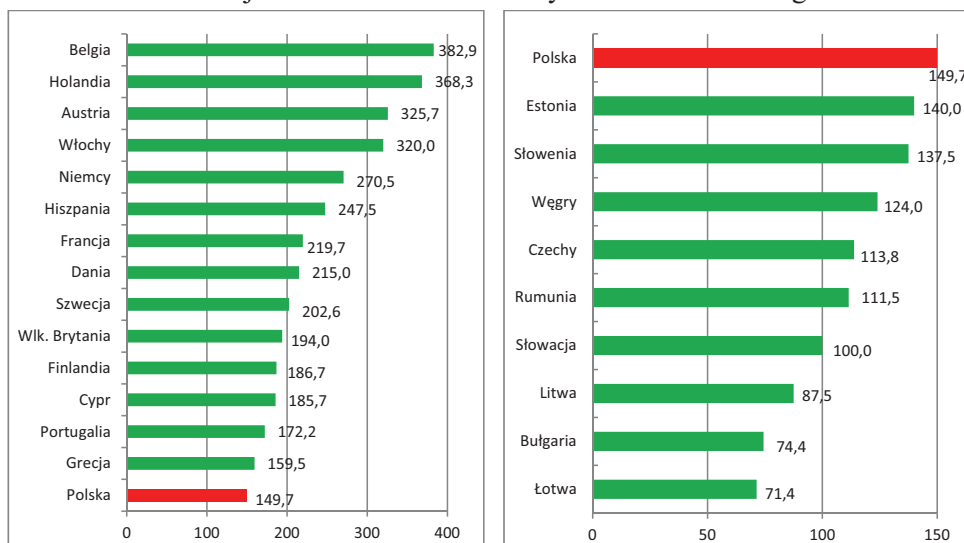


Źródło: Urban (2012).

W przemyśle owocowo-warzywnym wartość produkcji w przeliczeniu na 1 firmę nie odbiega znacząco od średniej w całym przemyśle spożywczym i tak jak w innych branżach wykazuje systematyczną tendencję wzrostową. Jest to wynik rosnącej koncentracji produkcji we wszystkich branżach przemysłu spożywczego. W 2010 r. wyższa była wartość produkcji w przeliczeniu na 1 firmę w przemyśle mięsnym, piekarskim, makaronowym i winiarskim.

W wartości produkcji przemysłu owocowo-warzywnego w UE polska branża przetwórstwa produktów ogrodniczych uczestniczyła w 2010 r. w 9%. Wyższy był jedynie udział Niemiec, Hiszpanii, Francji, Włoch i Wlk. Brytanii. Pod względem wartości produkcji w przeliczeniu na 1 firmę przemysł owocowo-warzywny w Polsce zajmował 9 miejsce po: Austrii, Belgii, Niemczech, Danii, Hiszpanii, Irlandii, Holandii i Wlk. Brytanii. W Polsce wielkość ta w 2010 r. wynosiła 5 mln euro, średnio w UE-27 – 2,7 mln euro, a w UE-15 i UE-12 odpowiednio 6,5 i 2,7 mln euro. Wydajność pracy w krajowym przemyśle owocowo-warzywnym wyniosła 149,7 tys. euro w przeliczeniu na 1 zatrudnionego i była niższa niż we wszystkich krajach UE-15 (poza Irlandią), ale zdecydowanie większa niż we wszystkich nowych krajach członkowskich Wspólnoty (poza Cyprem) (rys. 9).

Rys. 9. Wydajność pracy w przemyśle owocowo-warzywnym w Polsce i w krajach UE-27 w 2010 r. w tys. euro/zatrudnionego



Źródło: na podstawie danych zamieszczonych w pracy pt. *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego*, R. Mroczek (red.), Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2012.

Większość wskaźników produkcyjnych i ekonomicznych dotyczących krajowego przemysłu owocowo-warzywnego jest mniej korzystna od przeciętnych w całym przemyśle spożywczym w Polsce. Dotyczy to przede wszystkim wydajności mierzonej wartością dodaną w przeliczeniu na 1 zatrudnionego. Zdecydowanie bardziej korzystny jest poziom większości przyjętych do porównań wskaźników w przemyśle mięsnym, koncentratów spożywczych, piwowarskim, cukierniczym czy mleczarskim. Jednocześnie jednak wyniki uzyskiwane w branży owocowo-warzywnej wskazują na jej zdolność do dalszego rozwoju i zagospodarowania podaży surowca. Pod względem potencjału produkcji, wydajności pracy i poziomu koncentracji produkcji wyniki w krajowym przemyśle owocowo-warzywnym są gorsze niż w większości krajów UE-15, ale ich poziom jest zdecydowanie wyższy niż we wszystkich nowych krajach członkowskich.

Przedsiębiorstwa przemysłu owocowo-warzywnego w Polsce nie odbiegają znacząco od pozostałych branż przemysłu spożywczego pod względem stanu wdrożenia obligatoryjnych systemów zarządzania jakością. W 2011 r. udział przedsiębiorstw przemysłu owocowo-warzywnego z wdrożonym systemem HACCP w ogólnej ich liczbie wyniósł 66%. Wyższy był ten wskaźnik w przemyśle: olejarskim, cukrowniczym, winiarskim, piwowarskim i w przetwórstwie kawy i herbaty. Natomiast największa jest w branży owocowo-warzywnej liczba przedsiębiorstw posiadających standard BRC (British Retail Consortium) – prywatny standard wymagany przez brytyjskie sieci handlowe. W 2012 r. na ogólną liczbę 505 przedsiębiorstw posiadających aktualny certyfikat na wdrożony standard BRC, 28% stanowiły przedsiębiorstwa należące do branży owocowo-warzywnej [Mroczek (red.) i in. 2012].

II. Zewnętrzna konkurencyjność sektora rolno-spożywczego i ogrodniczego

1. Mierniki konkurencyjności i niektóre czynniki decydujące o ich poziomie i zmianach

Poddane analizie mierniki konkurencyjności należą głównie do grupy wskaźników ilościowych dotyczących handlu zagranicznego. Są to:

- 1) Udział w światowym eksporcie

$$\frac{E_k}{E_w} \times 100\%,$$

gdzie:

E_k – eksport wszystkich produktów sektora lub wybranych artykułów z kraju k ;

E_w – eksport wszystkich produktów sektora lub wybranych artykułów w świecie.

Przyjmuje się, że wzrost poziomu tego wskaźnika oznacza umacnianie się międzynarodowej pozycji konkurencyjności sektora czy produktu i ich grup na rynku światowym (Zawiślińska 2003).

2) Saldo handlu zagranicznego wszystkimi produktami sektora i wybranymi artykułami (E - I)

Dodatnia wartość salda w obrotach poszczególnymi produktami mająca miejsce w dłuższym okresie czasu, w warunkach otwartej gospodarki świadczyć może o utrzymaniu się konkurencyjności badanych produktów na rynku międzynarodowym. Uzyskanie nadwyżki w wymianie handlowej na poziomie sektora jest wynikiem konkurencyjności produktów rodzimych, ale też może (ale nie musi) odzwierciedlać korzystne z punktu widzenia wymiany międzynarodowej zmiany w towarowej strukturze sprzedaży.

3) Wskaźniki pokrycia importu eksportem (Trade Coverage – TC)

$$TC = \frac{E}{I}$$

Rosnący poziom tego wskaźnika (0-1) odniesiony do sektora, produktu lub grupy produktów i jego zmiany w porównaniu z innymi krajami odzwierciedlają nie tylko różnice w „wewnętrznej przewadze komparatywnej”, ale też konkurencyjności ujawnionej w dynamice eksportu.

4) Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (Revealed Comparative Advantage – RCA)

$$RCA = \frac{E_{xi}}{E_{xis}} : \frac{E_x}{E_{xs}}$$

gdzie:

– w odniesieniu do całego sektora

E_{xi} – eksport z Polski produktów danego sektora,

E_{xis} – światowy eksport produktów sektora,

E_x – eksport z Polski produktów rolno-spożywczych (z wyłączeniem danego sektora),

E_{xs} – światowy eksport produktów rolno-spożywczych (z wyłączeniem danego sektora).

– w odniesieniu do poszczególnych produktów

E_{xi} – eksport z Polski danego produktu x,

E_{xis} – światowy eksport produktu x,

E_x – eksport z Polski wszystkich produktów danego sektora (z wyłączeniem produktu x),

E_{xs} – eksport światowy wszystkich produktów sektora (z wyłączeniem produktu x).

Wartości powyżej 1 oznaczają, że dany kraj na poziomie sektora, danego produktu lub grupy produktów ma przewagę komparatywną wobec wszystkich pozostałych krajów, przy czym skala tej przewagi w sposób oczywisty zależy od poziomu obliczonego wskaźnika RCA.

- 5) Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (Intra Industry Trade – IIT)

$$IIT = \frac{(Eksport + Import) - |Export - Import|}{(Eksport + Import)} \times 100\%$$

Wysoki wskaźnik IIT na poziomie sektora na ogół interpretowany jest jako jego zdolność do zaspokajania preferencji popytowych odbiorców zagranicznych, co świadczyć ma o konkurencyjności sektora i gospodarki w danym kraju i dużych zdolnościach adaptacyjnych (Jagiełło 2003). Na poziomie sektora handel wewnątrzgałęziowy może mieć charakter substytucyjny, ale też komplementarny w ujęciu pionowym (głównie przywóz produktów wykorzystywanych do dalszego przetwórstwa) lub poziomym (obroty produktami zaspokajającymi odmienne potrzeby konsumentów). Również w odniesieniu do poszczególnych produktów wymiana wewnątrzgałęziowa może mieć charakter komplementarny (np. różne cechy jakościowe produktów czy w odniesieniu do produktów świeżych obroty wynikające z sezonowości podaży). Niski poziom wskaźników IIT oznacza, że wymiana między danymi krajami a rynkami zbytu i zakupu mają charakter handlu międzypaństwowego.

- 6) Wskaźnik orientacji eksportowej (Export Orientation – OE)

$$OE = \frac{Eksport}{Produkcja} \times 100\%$$

Wysoki poziom tego wskaźnika świadczyć może o wysokiej konkurencyjności zewnętrznej jedynie wtedy, gdy równocześnie zwiększa się udział danego sektora, produktu czy grupy produktów w eksporcie światowym. Obniżający się udział eksportu w produkcji nie musi oznaczać spadku konkurencyjności, jeżeli bardziej opłacalne jest lokowanie produktów na rynku wewnętrznym. Ocena poziomu tego wskaźnika wymaga dużej ostrożności w przypadku realizacji przez dany kraj reeksportu określonych produktów.

- 7) Wskaźnik penetracji importowej (Import Penetration – IP)

$$IP = \frac{Import}{Produkcja - Eksport + Import} \times 100\%$$

Wskaźnik IP obrazuje udział importu w podaży produktów całego sektora, poszczególnych produktów i ich grup. Wysoki i rosnący poziom tego wskaźnika, zwłaszcza w powiązaniu z wysokim i rosnącym udziałem w imporcie światowym świadczy w bardzo dużym stopniu o braku lub niskiej przewadze komparatywnej produktów wytwarzanych w badanym kraju. Równocześnie jednak umiarkowany wzrost wskaźnika IP może nie oznaczać zmniejszenia poziomu konkurencyjności produktów krajowych wobec importowanych, lecz wskazywać na uzupełnienie podaży krajowej o produkty komplementarne dla branży, ale też poszczególnych produktów. O spadku tak mierzony konkurencyjności można mówić w odniesieniu do produktów czy ich grup posiadających takie same cechy jakościowe i zaspokajających identyczne potrzeby konsumentów (konkurencja bezpośrednia).

8) Wskaźnik terms of trade – ToT ma postać

$$ToT = \frac{P_{ex(ti)}}{P_{im(ti)}} : \frac{P_{ex(to)}}{P_{im(to)}} \times 100\%,$$

gdzie:

$P_{ex(ti)}$ – przeciętne ceny eksportowe w okresie badawczym;

$P_{ex(to)}$ – przeciętne ceny eksportowe w okresie wyjściowym;

$P_{im(ti)}$ – przeciętne ceny importowe w okresie badawczym;

$P_{im(to)}$ – przeciętne ceny importowe w okresie wyjściowym.

Wzrost poziomu tego wskaźnika oznacza, że ceny produktów eksportowych w danym kraju zwiększyły się w okresie badanym bardziej niż w okresie bazowym w porównaniu ze wzrostem cen produktów importowanych. Miernik ToT zaliczany jest do wskaźników konkurencji, bowiem jego wzrost na poziomie sektora oznaczać może zdolności dostosowania badanego kraju do struktury zapotrzebowania rynków czy też korzystne pod względem uzyskiwanych cen zmiany geografii eksportu. Wzrost ToT na poziomie poszczególnych jednorodnych produktów oznaczać może poprawę ich jakości i zmiany w kierunkach sprzedaży. Z drugiej jednakże strony zwiększanie się poziomu ToT w dłuższym okresie czasu oznaczać również może wzrost kosztów produkcji i zmniejszanie się konkurencyjności cenowej produktów wytwarzanych w badanym kraju.

W odniesieniu do produktów sektora rolno-spożywczego w analizie uwzględniono poziom i zmiany: salda handlu zagranicznego, wskaźnika TC, RCA i IIT w Polsce na tle innych krajów UE. W odniesieniu do sektora ogrodniczego mierniki konkurencyjności w odniesieniu do całego sektora (w tym produktów strefy umiarkowanej poszczególnych produktów i ich grup) porównano z wyliczonymi dla UE-15 i UE-12, a także dla innych krajów głównych ekspor-

terów netto w świecie. Wskaźniki OE, IP i ToT obliczono jedynie dla Polski, przy czym miarą porównawczą (konkurencyjność jest zawsze miarą relatywną) są wielkości z poszczególnych okresów badawczych.

Ocena zewnętrznej konkurencyjności wynikowej (ex post) prowadzona była w ujęciu dynamicznym (dłuższej perspektywie czasu). Pozwala to na ocenę zmiennych, które wpływają na utrzymanie, poprawę lub spadek pozycji konkurencyjnej sektora i wybranych do oceny produktów i ich grup.

Poziom objętych analizą mierników zależy od czynników wewnętrznych i zewnętrznych⁶. Czynniki zewnętrzne (spoza sektora) to przede wszystkim sytuacja popytowo-podażowa na rynku światowym oraz poziom ofert cenowych w krajach – głównych konkurentach Polski na rynkach zbytu. W ocenie wpływu czynników zewnętrznych mniej istotne jest kształtowanie się popytu importowego na zagranicznych rynkach zbytu. Zapotrzebowanie poszczególnych krajów importerów jest wielkością jednakową dla wszystkich krajów dostawców, oczywiście w ramach ukształtowanych regionalnych powiązań handlowych i gospodarczych. Za czynnik zewnętrzny w aspekcie rynkowym uznać można poziom i zmiany zapotrzebowania na produkty żywnościowe w krajach – głównych odbiorcach polskich artykułów.

Czynniki zewnętrzne, wynikające ze zmian na rynkach zagranicznych poszczególnych produktów – w tym przede wszystkim sytuacji popytowo-podażowej i cenowej – w głównych krajach eksporterach są uwarunkowaniami „biernymi”, na które nie mają istotnego wpływu nie tylko uczestnicy poszczególnych rynków, ale też instytucjonalne otoczenie rynków, w tym instytucje rządowe. W dużym stopniu „bierny” charakter mają również zaliczane do czynników zewnętrznych systemy wsparcia poszczególnych sektorów w ramach ugrupowań handlowych i gospodarczych. W odniesieniu do Polski są to systemy wsparcia realizowane w ramach Unii Europejskiej. System regulacji w innych ugrupowaniach czy w poszczególnych krajach ma znaczenie dla oceny konkurencyjności unijnego i polskiego eksportu w sytuacji istotnego ich wpływu na poziom kosztów i cen w ofercie eksportowej krajów konkurentów lub też w warunkach istotnego różnicowania poziomu ochrony celnej w imporcie z poszczególnych krajów i ich ugrupowań w krajach importerach.

Czynnikiem zewnętrznym dla uczestników rynku i dla poszczególnych sektorów jest pojęta polityka państwa dotycząca m.in. oddziaływania na otoczenie biznesu przez politykę monetarną, fiskalną, system edukacji, działalność badawczo-rozwojową, politykę zatrudnienia. Wpływ agencji rządowych sprowadza się w bardzo dużym stopniu do negocjowania zapisów wspólnej polityki rolnej UE, systemów wsparcia dla podmiotów rynku, a także ewentualnego sys-

⁶ Podział na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne zastosował m.in. Bossak (1987).

temu powiązań handlowych UE z innymi ugrupowaniami i w ramach handlowych rozwiązań o charakterze multilateralnym.

Spośród czynników wewnętrznych czynniki bierne, tj. niezależne od uczestników rynku, ale też od instytucji rządowych i otoczenia sektora (nie poddające się kontroli) to przede wszystkim uwarunkowania klimatyczno-glebowe, a także w bardzo dużym stopniu zasoby czynników produkcji i ich ceny⁷.

Szerokie spectrum wewnętrznych czynników aktywnych, kontrolowanych przez uczestników rynku, obejmuje m.in. poziom technologii produkcji oddziałującej na produktywność pracy, ziemi i kapitału, postęp biologiczny, zmiany dotyczące skali produkcji i podaży produktów, jakość oferowanych produktów, dostosowanie podaży do zmian zapotrzebowania rynków zbytu (w tym sezonowości zapotrzebowania w krajach odbiorcach), promocja i reklama oraz związana z tym umiejętność wykreowania marki produktu. Do czynników aktywnych kontrolowanych przez uczestników rynku należy też stopień wykorzystania przez producentów i przetwórców środków wsparcia z funduszy UE i funduszy krajowych, a to zależy przede wszystkim od szeroko pojętej jakości kapitału ludzkiego (wiedza, umiejętności).

Istotnym czynnikiem wewnętrznym w odniesieniu do poszczególnych sektorów jest system wzajemnych powiązań jego uczestników⁸. Chodzi tu głównie o system wzajemnych powiązań przetwórców i producentów rolnych, mający ważny wpływ na poziom kosztów i cen w sektorze rolnym (w tym w ogrodnictwie) i jakość surowców kierowanych do przetwórstwa. Bardzo istotny jest również zakres kooperacji podmiotów przetwórczych, głównie w zakresie prowadzenia wspólnej polityki handlowej oraz wymiany doświadczeń i wiedzy z zakresu rozwiązań technicznych i technologicznych. W polskim sektorze rolno-spożywczym (i ogrodnictwie) współpraca tego typu ma bardzo ograniczony zasięg, co wynika, tak jak w większości krajów, z pojmowania przez podmioty przetwórcze konkurencyjności nie na poziomie sektorowym (tak jak czyni to Porter), ale jednostkowym (wygranie walki konkurencyjnej z innymi podmiotami).

W analizach konkurencyjności bardzo istotny wpływ na poziom konkurencyjności sektora, ale też jego podmiotów ma działalność korporacji o charakterze międzynarodowym zarówno na szczeblu przetwórstwa, jak i w handlu detalicznym⁹.

Dzięki korporacjom międzynarodowym działającym w sektorze przetwórczym ma miejsce postęp techniczny i technologiczny na poziomie sektora –

⁷ Podział na czynniki kontrolowane i niekontrolowane wprowadzili m.in. Reiljan, Hinrikus, Ivanow (Bossak 1987).

⁸ Na czynnik ten zwraca wyraźnie uwagę Porter (1980) w swej koncepcji struktury diamentu.

⁹ Na ich wpływ ma kształtowanie konkurencyjności wskazywał Dunning (1992).

w tym poprzez efekt naśladownictwa również w niektórych zakładach o niższej skali produkcji. Z drugiej jednakże strony efektem funkcjonowania korporacji o charakterze międzynarodowym może być i często jest mała dywersyfikacja rynków zbytu i uzależnienie wyników w handlu na poziomie sektora i poszczególnych produktów od sytuacji na jednym czy kilku rynkach zbytu. Znaczenie korporacji jako podmiotów w znacznym stopniu decydujących o poziomie eksportu niektórych produktów i o poziomie technicznym i technologicznym produkcji może się zmniejszyć w sytuacji przeniesienia kapitału do krajów o relatywnie niskich kosztach produkcji i cenach czynników produkcji. Działalność korporacji w tym obroty realizowane między firmą „matką” a filiami korporacji utrudniają interpretację przyjmowanych do oceny na poziomie sektorów i poszczególnych produktów wskaźników konkurencyjności. Mierniki konkurencyjności stanowią bowiem mogą skumulowany (ale odnoszony do sektora w analizowanym kraju) efekt poziomu konkurencyjności określonego produktu w kilku krajach. Badanie konkurencyjności dokonywane na podstawie przyjętych wskaźników analizy zakłócać też mogą obroty dokonywane między filiami korporacji funkcjonujących w handlu detalicznym (zagranicznych sieci wielkopowierzchniowych). Eksport realizowany przez ulokowane w poszczególnych krajach filie zagranicznych sieci handlowych nie wymaga stosowania przez producentów szerokiego, aktywnego instrumentarium konkurencyjności.

Różna jest ranga czynników decydujących o poziomie konkurencyjności zewnętrznej poszczególnych produktów rolnych i spożywczych. O pozycji na rynku międzynarodowym produktów będących surowcami w krajach odbiorcach, tj. półprzetworów i świeżych produktów rolnych wykorzystywanych w zakładach przetwórczych, decyduje poziom ofert cenowych krajów eksporterów¹⁰. Instrumentarium konkurencyjności w odniesieniu do produktów półprzetworzonych sprowadza się zatem przede wszystkim do działań prowadzących do obniżania kosztów produkcji – zarówno na poziomie produkcji surowca, jak i ich przetwórstwa. Decydujące są tu postęp techniczny, technologiczny, biologiczny, wpływające na poziom wydajności ziemi i pracy. Oczywiście jest też konieczność przestrzegania wymogów jakościowych, dotyczących przede wszystkim dopuszczalnych zawartości substancji chemicznych i innych substancji szkodliwych dla zdrowia ludzi.

Pozycja konkurencyjna produktów o wyższym stopniu przetworzenia przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji wyznaczana jest co najmniej w równym stopniu jak poziom cen czynnikami pozacenowymi, z których najistotniejsze są: jakość oferowanych produktów, marketing i reklama, budowanie marki pro-

¹⁰ Na dominujące znaczenie cen w budowaniu pozycji konkurencyjnej tego typu produktów wskazują m.in. Abbott i Bredahl (1994).

duktów i firm. Zdobyć lub zwiększyć pozycję na z reguły nasyconych rynkach zbytu wymaga niezwykle intensywnych działań marketingowych, których skutki w postaci wzrostu sprzedaży mogą być mniejsze niż koszty poniesione na prowadzenie tych działań. Zwiększenie udziału produktów wyżej przetworzonych na rynku światowym i europejskim dotyczyć może tylko dużych silnych ekonomicznie firm, a w odniesieniu do firm mniejszych jedynie poprzez ich wspólne skonsolidowane działania. Budowanie pozycji na poszczególnych rynkach produktów wyżej przetworzonych może być i najczęściej jest realizowane poprzez lokalizację zakładów przetwórczych w krajach odbiorcach – głównie z przeznaczeniem wytwarzanych w nich przetworów na rynku wewnętrznym kraju „goszczącego”. Tego rodzaju działalność znajduje odzwierciedlenie w statystykach dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a nie w miernikach pozycji konkurencyjnej poszczególnych produktów na rynkach zbytu.

Poziom cen w ofercie eksportowej jest czynnikiem podstawowym w rozwoju eksportu świeżych produktów rolnych (w tym owoców i warzyw deserywowych) na rynki charakteryzujące się dużym popytem importowym i jednocześnie w których poziom rozwoju gospodarczego i dochody konsumentów czynią z poziomu cen podstawowe kryterium wyboru oferowanych produktów. Na rynkach krajów rozwiniętych gospodarczo, o relatywnie wysokich dochodach społeczeństwa, charakteryzujących się wysokim nasyceniem, a równocześnie dużym stopniem koncentracji handlu detalicznego, relatywnie niski poziom ofert cenowych kraju dostawcy stanowi jedynie „punkt wyjścia” do budowania pozycji konkurencyjnej. Najistotniejsze znaczenie ma gwarancja stałych, systematycznych i wyrównanych pod względem jakości partii produktów. Nie jest to możliwe bez wysokiego stopnia koncentracji na rynku pierwotnym i bardzo sprawnej organizacji handlu zagranicznego. Koncentracja podaży i sprawna organizacja sprzedaży ma w odniesieniu do świeżych produktów rolnych większe znaczenie niż akcje promocyjne i reklamowe.

Analiza konkurencyjności zewnętrznej sektora rolno-spożywczego i jego produktów (oparta głównie na miernikach dotyczących handlu zagranicznego) powinna być powiązana z badaniem wzajemnych relacji eksportu i zapotrzebowania na rynku wewnętrznym oraz cen uzyskiwanych na rynkach zagranicznych i w sprzedaży na rynku rodzimym. Według wywodzących się z teorii wzrostu gospodarczego definicji konkurencyjności (Scott 1985 czy definicje OECD) za konkurencyjne można uznać sektory czy produkty, które są zdolne do wygrywania konkurencji z analogicznymi sektorami czy produktami wytwarzanymi w innych krajach, przy jednoczesnym jednak utrzymaniu czy wzroście dochodów producentów. Z punktu widzenia teorii wzrostu gospodarczego poprawa konkurencyjności zewnętrznej (i obrazujących ją mierników) może być oceniona pozytywnie,

jeżeli brak jest korzystnej pod względem kształtowania się dochodów producentów alternatywy zagospodarowania produktów. Z teorią wzrostu gospodarczego wiązać też należy analizę możliwości zmian struktury rzeczowej i geograficznej handlu zagranicznego. Również zdaniem Fagerberga, Knella i Srholeca (2004) konkurencyjność odnosi się równocześnie do poziomu dobrobytu obywateli (w tym producentów i konsumentów) i do wyników handlu zagranicznego.

Definicje konkurencyjności wyrosłe z teorii wymiany międzynarodowej mówią o konkurencyjności jako zdolności do utrzymania lub powiększania udziałów na poszczególnych rynkach zbytu lub na rynku światowym. Ale również w teoriach wymiany międzynarodowej podkreśla się, że gospodarka (czy sektor) są konkurencyjne, gdy są zdolne do generowania relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji, przy względnie wysokim zatrudnieniu, w warunkach trwałego otwarcia na świat zewnętrzny (Stachowiak 2004).

Mimo świadomości złożoności problematyki konkurencyjności i jej badań na poziomie gospodarki, sektora czy poszczególnych produktów, ocena zewnętrzna dokonywana jest najczęściej przy wykorzystaniu mierników specjalizacji w handlu zagranicznym, przede wszystkim w eksporcie. Choć pojęcia konkurencyjności i specjalizacji nie są tożsame, analiza poziomów, a przede wszystkim zmian wskaźników specjalizacji, uzupełniona o przyczyny tych zmian pozwala w dużym stopniu na w miarę obiektywną i poszerzoną o elementy teorii wzrostu gospodarczego, ocenę konkurencyjności poszczególnych sektorów i ich produktów.

2. Ocena zewnętrznej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego

Po akcesji Polski do UE systematycznie zwiększało się dodatnie saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. W 2012 r. saldo handlu wyniosło 4,3 mld euro, wobec 454 mln euro w 2003 r. (wzrost niemal dziesięciokrotny). W latach 2010-2012 w relacji do lat 2004-2006 saldo wzrosło o 106% do 3,2 mld euro. Zwiększyło się dodatnie saldo obrotów z krajami UE, a pogłębiło się ujemne saldo z krajami trzecimi. Wzrostowi dodatniego salda handlu z krajami WNP towarzyszył zdecydowanie szybszy niż eksportu wzrost importu z państw produkujących artykuły w Polsce niewytwarzane (głównie owoce południowe, kawa, herbata, tytoń, oleje) lub też znacznie tańsze od produkowanych w naszym kraju. Import tych produktów ma charakter przywozu „niezbędnego” i komplementarnego dla krajowego sektora rolno-spożywczego. Zwiększony import był też jedną z przyczyn zdynamizowania polskiego eksportu produktów sektora rolno-spożywczego poprzez nasilenie skali reeksportu, a także wykorzystanie tańszych produktów pochodzących zza granicy do wzrostu produkcji i eksportu wytwarzanych z nich produktów o wyższym stopniu przetworzenia.

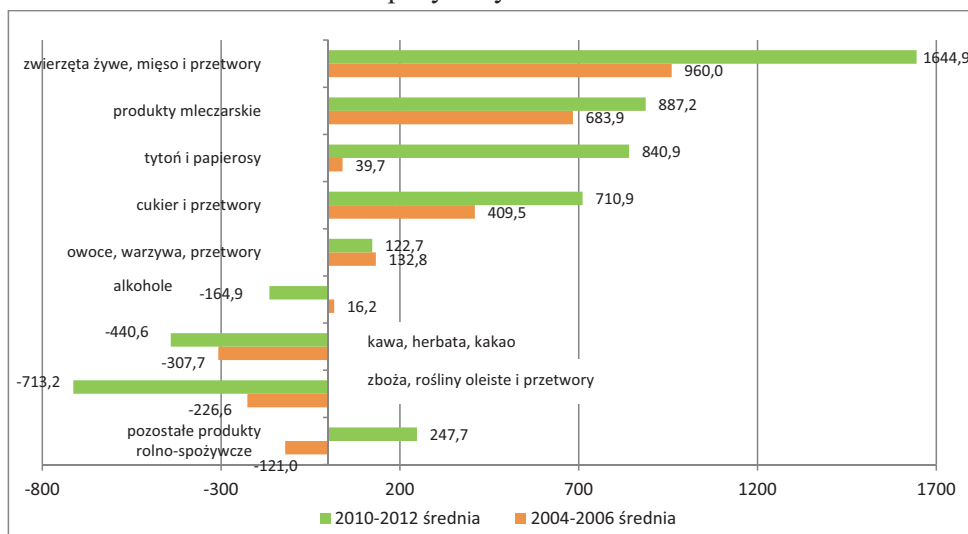
Polska należy do 10 krajów UE posiadających dodatnie saldo w obrotach handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. We wszystkich latach okresu 2003-2011 większe niż w Polsce dodatnie saldo handlu miało miejsce w Belgii, Danii, Francji, Hiszpanii, Irlandii i Holandii (kraju zajmującym się w bardzo dużym stopniu reeksportem produktów sprowadzanych zza granicy). W 2003 r. Polska w grupie eksporterów netto z UE zajmowała miejsce ósme, a w 2011 r. miejsce siódme¹¹. W 2003 r. udział Polski w łącznym eksporcie netto produktów rolno-spożywczych w krajach eksporterach netto z UE w 2003 r. wyniósł 1,0%, a w 2011 r. 4,4%. W łącznym eksporcie brutto udział Polski wzrósł z 1,7% w 2003 r. do 3,7% w 2011 r. UE jako ugrupowanie jest importerem netto produktów rolno-spożywczych. Stale ujemne saldo ma miejsce w obrotach realizowanych przez kraje UE-15. Ujemne saldo handlu dotyczy większości branż sektora rolno-spożywczego we Wspólnocie, a wskaźnik pokrycia eksportem łącznego importu produktów rolno-spożywczych nie przekracza 1. Wyższy niż w Polsce wskaźnik TC ma miejsce we wszystkich krajach należących do grupy eksporterów netto z UE.

Średnie roczne tempo wzrostu eksportu w latach 2003-2006 wyniosło w Polsce 29,1%, a w latach 2007-2011 – 10,2% i było wyższe od notowanego w UE-27. Większy jest również w Polsce niż przeciętnie w UE udział produktów przemysłu spożywczego w ogólnym eksporcie rolno-spożywczym (80-85%).

Dynamiczny wzrost importu produktów stanowiących uzupełnienie i urozmaicenie podaży na rynku krajowym spowodował pogłębienie po akcesji Polski do UE ujemnego salda handlu kawą i herbata, oleistymi i ich przetworami (rys. 10). Mimo dynamicznego wzrostu eksportu, utrzymało się ujemne saldo obrotów rybami i ich przetworami, a także napojami alkoholowymi (głównie winem). Dodatkowo pozostało natomiast saldo obrotów owocami, warzywami i ich przetworami. Zwiększony import surowca (tytoniu) spowodował wzrost eksportu wyrobów tytoniowych i przekształcenie się z ujemnego w wysoko dodatnie łączne saldo handlu produktami tej grupy towarowej. Znacznie większa skala wzrostu eksportu niż importu wpłynęła na silny wzrost dodatniego salda handlu mięsem i jego przetworami, przetworami mleczarskimi i wyrobami cukierniczymi. Te branże przemysłu spożywczego miały zasadniczy wpływ na zdynamizowanie eksportu i dodatniego salda w handlu produktami rolno-spożywczymi.

¹¹ *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produktów żywności*, praca pod redakcją I. Szczepaniak, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 40, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2012.

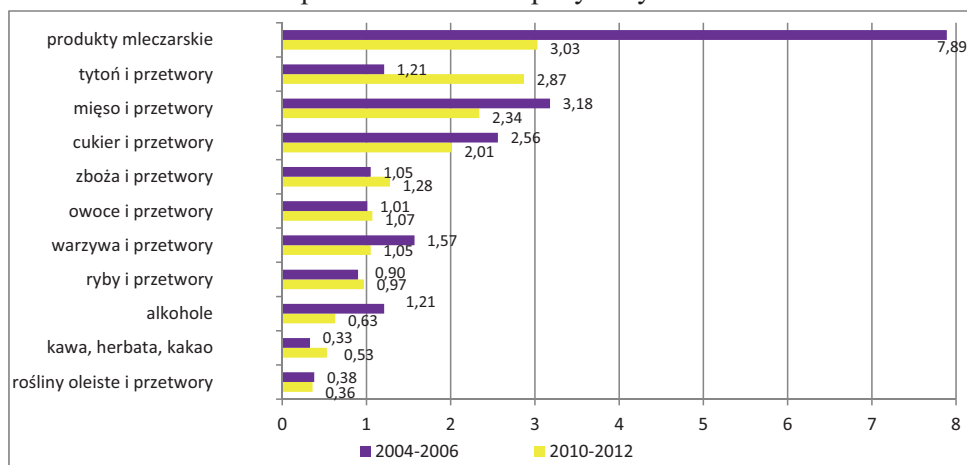
Rys. 10. Saldo handlu zagranicznego podstawowymi grupami produktów rolno-spożywczych w mln euro



Źródło: na podstawie danych CIHZ, CAAC.

Wysoki poziom reeksportu oraz realizacja „importu dla eksportu” powodowały zwiększanie się wskaźnika pokrycia eksportem importu (TC) w gałęziach charakteryzujących się ujemnym saldem handlu zagranicznego. W obrotach rybami i ich przetworami wskaźnik ten wzrósł z 0,90 w latach 2004-2006 do 0,97 w latach 2010-2012, a w handlu kawą i herbatą z 0,33 do 0,53 (rys. 11). Wskaźnik pokrycia eksportem importu w handlu zagranicznym tytoniem i ich przetworami zwiększył się z 1,21 do aż 2,87. W obrotach produktami o saldzie dodatnim wskaźnik TC obniża się (mimo wzrostu salda handlu zagranicznego) w następstwie uzupełnienia podaży krajowej produktami pochodzącymi z importu (zarówno surowcami, jak i produktami gotowymi). Wskaźnik TC w obrotach mięsem i jego przetworami zmniejszył się z 3,18 w latach 2004-2006 do wciąż wysokiego poziomu 2,34 w latach 2010-2012, w handlu mlekiem i jego przetworami spadł z 7,89 do 3,03, a cukrem i jego przetworami z 2,56 do 2,01. Wskaźnik pokrycia eksportem importu produktów rolno-spożywczych we wszystkich latach okresu 2003-2012 przewyższał 1, a najwyższy był w 2005 i 2006 r. (odpowiednio 1,31 i 1,32), tj. w pierwszych latach obecności Polski w UE. W następnych latach pierwszy efekt przystąpienia do UE w postaci dynamicznego wzrostu eksportu został wyhamowany, ale wskaźnik TC utrzymał się w większości lat na poziomie przekraczającym 1,2 i był wyższy niż przed akcesją Polski do Wspólnoty.

Rys. 11. Wskaźniki pokrycia eksportem importu w handlu wybranymi produktami rolno-spożywczymi



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

Z obliczeń dokonanych przez Ambroziaka i Szczepaniak¹² wynika, że poziom wskaźnika RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy zwiększył się z 1,08 w 2003 r. do 1,35 w 2011 r. Oznacza to, że udział polskiego eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem z Polski zwiększył się bardziej niż udział tego sektora w ogólnym eksporcie światowym. W latach 2003-2011 najbardziej dynamicznie zwiększał się wskaźnik RCA w łącznym eksporcie tytoniu i wyrobów tytoniowych. W 2011 r. wskaźnik ten był najwyższy w porównaniu do innych branż przemysłu spożywczego i wyniósł 4,13 (rys. 12). Dynamika eksportu wyrobów tytoniowych wytwarzanych głównie z importowanego surowca była w Polsce znacznie wyższa niż pozostałych produktów rolno-spożywczych i wyższa niż w pozostałych krajach oferujących te produkty na rynek światowy. Bardzo wysoki (przekraczający 2) był także w 2011 r. wskaźnik RCA w polskim eksporcie mięsa i jego przetworów, produktów mleczarskich i wyrobów czekoladowych. W odniesieniu do mięsa i jego przetworów oraz wyrobów czekoladowych wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej wykazywał w latach 2003-2011 systematyczną tendencję wzrostową. W latach tych zwiększał się także wskaźnik RCA w eksporcie ryb i ich przetworów kawy i herbaty. Silny wzrost eksportu tych produktów spowodowany był nasileniem po akcesji do UE zjawiska „eksportu dla importu”. Poprawa wskaźnika RCA, TC i salda handlu zagranicznego w gałęziach, w których nastąpiła ona głównie w wyniku wykorzystania w produkcji (i eksporcie) tańszych

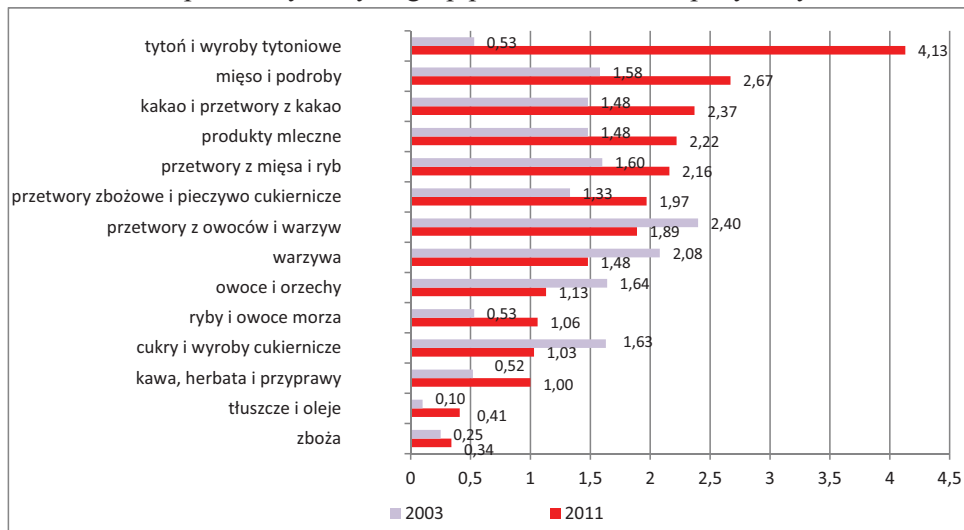
¹² *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produktów żywności*, praca pod redakcją I. Szczepaniak, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 40, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2012.

lub pozostających w niedoborze na rynku krajowym, surowców w zasadzie nie odzwierciedla konkurencyjności danego kraju na poziomie produktowym. Jest to głównie wynik konkurencyjności na poziomie podmiotów rynku w aspekcie umiejętności wykorzystania przez zakłady przetwórcze i eksporterów różnic cen produktów pozostających w obrocie światowym.

W latach 2003-2011 ujawnioną przewagę komparatywną posiadały też przetwory zbożowe oraz produkty sektora ogrodniczego – owoce świeże, warzywa świeże, jak i ich przetwory. Wskaźnik RCA w odniesieniu do produktów ogrodniczych i ich przetworów wykazywał tendencję spadkową, co oznacza, że tempo wzrostu eksportu tych produktów było niższe niż pozostałych produktów należących do sektora rolno-spożywczego i niższe niż w innych krajach uczestnikach rynku światowego.

Tak jak przed akcesją do UE przewag komparatywnych w eksporcie nie posiadały: oleiste i ich przetwory, ekstrakty roślinne, napoje alkoholowe, pasze dla zwierząt oraz zboża. Struktura produkcji w Polsce i w innych krajach, uwarunkowania na rynku krajowym i światowym (w tym struktura podaży i zapotrzebowania w kraju i za granicą) czynią z Polski strukturalnego importera netto tych produktów. Udział produktów nie posiadających ujawnionej przewagi komparatywnej w łącznym eksporcie produktów rolno-spożywczych w 2011 r. wyniósł 12%.

Rys. 12. Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w polskim eksporcie wybranych grup produktów rolno-spożywczych



Źródło: obliczenia Ł. Ambroziaka i I. Szczepaniak w opracowaniu pt. *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produktów żywności, praca pod redakcją I. Szczepaniak, Raport Programu Wieloletniego 2011-2014, nr 40, IERIGŻ-PIB, Warszawa 2012.*

Po akcesji Polski do UE znacznie zwiększyły się przepływy towarów rolno-spożywczych między Polską a naszymi partnerami ze Wspólnoty oraz krajami trzecimi. W sposób oczywisty wzrost poziomu wskaźnika wymiany międzygałęziowej (IIT) dotyczył głównie obrotów z krajami UE. W 2011 r. wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach z krajami UE-15 wyniósł 44,3% wobec 28,6% w 2003 r. W obrotach z nowymi krajami członkowskimi wskaźnik IIT zwiększył się z 30,5 do 33,7%, a z krajami trzecimi z 18,6 do 20,5%.

Zdecydowanie najbardziej zwiększyło się znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu zbożami, słodem i skrobią, tłuszczami i olejami, cukrem, paszami dla zwierząt, kawą i herbatą, produktami mleczarskimi oraz owocami i przetworami owocowymi i warzywnymi (o ponad 20 punktów procentowych w 2011 r. w relacji do 2003 r.). Zmniejszyła się skala jednoczesnego wzrostu eksportu i importu w handlu rybami i tytoniem. Najwyższy był w 2011 r. poziom wskaźnika IIT w obrotach skrobią i słodem, a najniższy w obrotach tytoniem i wyrobami tytoniowymi (21%) i ekstraktami roślinnymi (15%).

Poziom wskaźnika IIT określa w dużym stopniu udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu ogółem. Niskie poziomy tego wskaźnika oznaczają, że obroty w ramach poszczególnych gałęzi czy grup producentów mają głównie charakter wymiany międzygałęziowej. Choć wysoki wskaźnik IIT uważany jest za potwierdzenie wysokiego dostosowania produktów branży do zapotrzebowania rynków zbytu i umożliwienie poprzez rozwój specjalizacji produkcji i uzyskanie efektów korzyści skali obniżenia kosztów cen, w rzeczywistości jednak ich interpretacja nie jest prosta, bowiem poziom tego wskaźnika i jego zmiany zależą od sytuacji na rynkach poszczególnych produktów i ich grup. Wysoki i rosnący w Polsce poziom wskaźnika IIT na rynku zbóż, roślin oleistych czy pasz wynika raczej z nasilenia importu niż z dostosowania tych produktów do zapotrzebowania rynków światowych.

Poprawa większości analizowanych wskaźników konkurencyjności wyraźnie wskazuje na pozytywny wpływ akcesji do UE na poprawę zewnętrznej konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego. Oprócz otwarcia rynku unijnego na produkty wytwarzane w Polsce bardzo istotne znaczenie miało zmniejszenie stawek celnych w zewnętrznym imporcie surowców, co umożliwiło zwiększenie skali importu „dla eksportu” i obniżenie kosztów produkcji wielu przetworów (dotyczyło to zwłaszcza sektora rybnego i tytoniowego). Środki wsparcia z funduszy unijnych pozwoliły na poprawę szeroko rozumianej jakości wytwarzanych produktów, ale też na zwiększenie skali podaży produktów rolnych, poprzez wsparcie procesu tworzenia grup producentów. Bardzo istotny wpływ na wzrost eksportu (głównie do krajów trzecich) miało też szerokie wykorzystanie przez krajowych producentów i eksporterów unijnych i krajowych funduszy promujących polskie produkty na zagranicznych rynkach zbytu. Większa

w Polsce niż w nowych krajach członkowskich skala wzrostu eksportu wyraźnie wskazuje na lepsze w naszym kraju wykorzystanie, stworzonych przez akcesję do Wspólnoty, możliwości poprawy międzynarodowej konkurencyjności produktów rolno-spożywczych. Sukces uczestników sektora rolno-spożywczego w zakresie poprawy wskaźników zewnętrznej konkurencyjności byłby znacznie trudniejszy bez posiadania przez nasz kraj przewag cenowych na rynku większości produktów rolnych i spożywczych. Ricardiańska zasada posiadania przewag kosztowych i cenowych, jako głównego czynnika decydującego o miejscu i znaczeniu krajów, sektorów i poszczególnych produktów w wymianie międzynarodowej nie traci na znaczeniu, przy zmienności wagi pozostałych czynników decydujących o konkurencyjności podmiotów, sektorów i produktów, w tym rolno-spożywczych.

W perspektywie średniookresowej Polska powinna utrzymać przewagę kosztowo-cenową w produkcji większości artykułów rolno-spożywczych, wobec wytwarzanych w innych krajach. Dalsza poprawa konkurencyjności zewnętrznej podmiotów i produktów tego sektora (w świetle zmniejszających się jednak różnic cen w Polsce i innych krajach) wymaga zwiększenia produktywności czynników produkcji i zmniejszenia dystansu pod tym względem między Polską i krajami rozwiniętymi gospodarczo (głównie krajami UE-15). Następować to będzie, zgodnie z założeniami Strategii 2020 i obecnymi rozwiązaniami wspólnej polityki rolnej, głównie poprzez poprawę jakości kapitału ludzkiego (rozwój gospodarki opartej na wiedzy) i wprowadzanie szeroko rozumianych innowacji w działalności podmiotów rynku. Działania innowacyjne, system upowszechniania wiedzy i rozwiązania dotyczące prowadzenia produkcji (głównie rolnej) uwzględniać muszą konieczność przestrzegania zasad ochrony środowiska i odnawialności zasobów przyrody. Nie tracą na znaczeniu pozostałe elementy instrumentarium konkurencyjności – a zwłaszcza przełamywanie bariery skali produkcji poprzez tworzenie grup producentów.

Polska w światowych rankingach oceny rozwoju gospodarki opartej na wiedzy zajmuje odległe miejsce, a stosunkowo najgorzej oceniany jest w Polsce poziom innowacyjności i stosowania technologii informatyczno-komunikacyjnych (Nosecka red. 2012). Budowanie przewag konkurencyjnych w oparciu o wykorzystanie szeroko rozumianej wiedzy czyni koniecznym wzrost nakładów na działalność badawczo-rozwojową i stwarzanie korzystnych warunków dla wykorzystania unijnych środków wsparcia. Chodzi tu głównie o ograniczenie biurokracji czy zmienności prawa gospodarczego. Istotne jest dobrze oceniane w Polsce przestrzeganie praw własności, co jest ważne z punktu widzenia lokowania w naszym kraju kapitału zagranicznego – jednego z nośników postępu technicznego, technologicznego i organizacyjnego.

Bez zwiększenia skali dostosowania polskich uczestników sektora rolno-spożywczego do współczesnych wymogów rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i zasad rozwoju zrównoważonego trudno będzie utrzymać dynamiczny wzrost eksportu produktów tego sektora i dalszą poprawę wskaźników konkurencyjności zewnętrznej.

3. Ocena konkurencyjności zewnętrznej sektora ogrodniczego

3.1. Analiza na poziomie sektora

Produkty przyjęte do analizy na poziomie sektora obejmują wszystkie owoce i warzywa będące przedmiotem obrotów handlu zagranicznego w Polsce i na świecie¹³.

W latach 2001-2003 i w okresie 2010-2012 Polska z udziałem odpowiednio 1,4 i 1,8% zajmowała dziewiąte miejsce w świecie w eksporcie produktów sektora ogrodniczego (tab. 14). W grupie większych od Polski eksporterów brutto i netto produktów tego sektora znajdowały się: Hiszpania, Holandia, Belgia, Włochy oraz Chiny, Meksyk, Turcja i Chile. Spośród tych krajów zwiększał się udział w eksporcie światowym Chin (czołowego w świecie eksportera produktów ogrodniczych), a także Turcji i Chile. Równocześnie we wszystkich krajach, największych w świecie eksporterach owoców, warzyw i ich przetworów w latach 2001-2012 zwiększało się dodatnie saldo handlu produktami tej grupy towarowej. W latach 2010-2012 w relacji do średniego z lat 2001-2003 najbardziej (czterokrotnie do 12,8 mld USD) zwiększyło się dodatnie saldo obrotów w Chinach. Saldo w Polsce wzrosło z 0,2 do 0,7 mld USD. Równocześnie we wszystkich krajach (poza Polską i Meksykiem) w latach 2001-2012 obniżał się wskaźnik pokrycia eksportem importu, co oznacza, że tempo wzrostu eksportu było mniejsze niż importu. Wskaźnik obrotów wewnątrzgałęziowych najwyższy jest w Holandii i Belgii (ponad 60%), tj. w krajach w dużym stopniu zajmujących się uszlachetnianiem importowanych produktów, a następnie ich reeksportem. W grupie eksporterów netto z UE-28 niższy niż w Polsce był w latach 2010-2012 jedynie poziom wskaźnika IIT (Grubela-Lloyda) w Hiszpanii. Znacznie niższy niż w krajach eksporterach z UE jest poziom wskaźnika IIT w Turcji, Peru i Chile (2-4% w latach 2010-2012). W krajach tych praktycznie brak jest obrotów o charakterze wewnątrzgałęziowym¹⁴. Turcja, Chile, Peru, ale także, choć w mniejszym stopniu, Chiny ukierunkowane są zarówno przez realia rynkowe (duży poziom samowystarczalności rynkowej większości

¹³ Produkty sektora ogrodniczego obejmują działy HS 0702-2009 i 210320 (keczup) z wyłączeniem przetworów z ziemniaków. Produkty strefy umiarkowanej dotyczą wszystkich owoców i warzyw wytwarzanych w Polsce.

¹⁴ Kształtowanie się wskaźnika IIT w krajach największych eksporterach produktów ogrodniczych wskazuje wyraźnie, że wysoki ich poziom tylko w niewielkim stopniu związany jest ze skalą dostosowania eksportu do potrzeb rynków zbytu. Ważniejsze są realia rynkowe i polityka państwa i uczestników rynku w zakresie kształtowania szeroko pojętej polityki handlu zagranicznego.

produktów), jak i politykę krajową, na realizację eksportu owoców, warzyw i ich przetworów i zwiększanie udziału eksportu w produkcji krajowej.

W grupie dziesięciu największych światowych eksporterów brutto i netto świeżych i przetworzonych produktów ogrodnich wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) oczywiście przekracza 1, co oznacza, że udział sektora ogrodniego w eksporcie rolno-spożywczym w tych krajach jest wyższy od udziału tego sektora w światowym eksporcie rolno-spożywczym. W latach 2001-2012 wskaźnik RCA w Polsce pogarszał się i w latach 2010-2012 wyniósł 1,40, wobec 2,70 w latach 2001-2003. Był to poziom najniższy w porównaniu z pozostałymi największymi eksporterami brutto i netto owoców, warzyw i ich przetworów. W latach 2010-2012 wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej najwyższe były w Turcji, Chile, Meksyku, Maroku i Hiszpanii (powyżej 4), przy czym spośród tych krajów wyższy niż w latach 2001-2003 był ten wskaźnik tylko w Meksyku i Chile. Ponadto wskaźnik RCA wzrósł w Chinach, Peru, a także w Holandii i Belgii.

Relatywnie niski poziom wskaźnika RCA w Polsce i obniżanie się jego poziomu nie przesądza o miejscu polskiego sektora ogrodniego na rynku światowym, a wskazuje jedynie na wolniejsze w naszym kraju tempo wzrostu eksportu produktów ogrodnich niż pozostałych produktów rolno-spożywczych i na szybsze tempo wzrostu eksportu owoców i warzyw niż produktów sektora rolno-spożywczego w wielu innych krajach – uczestnikach rynku światowego. Oznacza to także, że uczestnicy sektora ogrodniego w Polsce w mniejszym stopniu niż uczestnicy innych sektorów należących do sektora rolno-spożywczego wykorzystali obecność w Unii Europejskiej dla zwiększenia obecności na rynku światowym.

Unia Europejska jako całe ugrupowanie jest importerem netto produktów sektora ogrodniego. Ujemne saldo obrotów (obroty wewnętrzne i zewnętrzne) w latach 2010-2012 wyniosło średnio 16,8 mld USD i było dwukrotnie wyższe od przeciętnego z lat 2001-2003 (tab. 15). Pogłębianie się ujemnego salda handlu zagranicznego dotyczy zarówno krajów UE-15, jak i krajów UE-13. Zmniejsza się również udział krajów UE-28 w światowym eksporcie brutto owoców, warzyw i ich przetworów. Kraje UE-15 w całym okresie 2001-2012 posiadały ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie produktów ogrodnich i ich przetworów (choć liczona wskaźnikiem RCA pozycja konkurencyjna wykazywała tendencje spadkowe). Natomiast kraje UE-13 w latach 2010-2012 nie posiadały ujawnionych przewag komparatywnych (wskaźnik RCA poniżej 1). Przed akcesją – w latach 2001-2003 wskaźnik ten wynosił 1,33. Obniżył się też liczony łącznie dla krajów UE-13 wskaźnik pokrycia eksportem importu.

Tabela 14. Obroty handlu zagranicznego i wskaźniki konkurencyjności wybranych krajów eksporterów netto w światowym handlu produktami ogrodniczymi

Kraje	Eksport mld USD		Import mld USD		Saldo mld USD		Udział w eksporcie światowym %		TC		RCA		IIT %		
	2010-2012 średnia	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003 średnia	2010-2012	2001-2003	2010-2012	2001-2003	2010-2012	2001-2003	2010-2012		
Polska	1,0	3,2	0,8	2,5	0,2	0,7	1,4	1,8	1,3	1,3	1,3	2,70	1,40	14	34
Chiny	3,9	16,4	0,5	3,6	3,4	12,8	5,3	9,3	7,8	4,6	4,6	1,88	3,00	8	13
Hiszpania	8,9	15,8	1,8	3,9	7,1	11,9	11,9	9,0	4,9	4,1	4,1	5,10	4,33	21	27
Holandia	6,4	15,3	3,8	9,9	2,6	5,4	8,6	8,7	1,7	1,5	1,5	1,34	1,47	56	65
Belgia	4,5	8,9	3,6	6,9	0,9	2,0	6,0	5,0	1,3	1,3	1,3	1,88	1,95	70	68
Meksyk	3,5	8,2	1,0	1,6	2,5	6,6	4,7	4,7	3,5	5,1	5,1	4,61	4,80	18	14
Włochy	4,8	6,1	3,0	3,7	1,9	2,4	6,5	3,5	1,6	1,6	1,6	2,37	2,22	41	41
Turecja	2,0	6,2	0,1	0,5	2,0	5,7	2,7	3,5	20,0	12,4	12,4	6,28	5,79	4	6
Chile	1,9	5,5	0,1	0,3	1,8	5,2	2,5	3,1	19,0	18,3	18,3	3,49	4,61	2	4
Peru	0,3	1,7	0,0	0,1	0,3	1,6	0,5	1,0	0,0	17,0	17,0	1,56	2,40	3	2
Maroko	0,6	1,5	0,0	0,2	0,5	1,3	0,8	0,8	0,0	7,5	7,5	3,32	4,84	2	4

Źródło: na podstawie danych WITS.

Kształtowanie się wskaźników oceny konkurencyjności zewnętrznej wyraźnie wskazuje na brak dostosowania sektora ogrodniczego w większości nowych krajów członkowskich Wspólnoty do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim. Dotyczy to przede wszystkim Czech, Słowacji, Bułgarii i Rumunii, ale także w dużym stopniu Węgier, które pozostały eksporterem netto produktów ogrodniczych i ich przetworów, ale zarówno saldo obrotów, jak i pozostałe wskaźniki oceny konkurencyjności zewnętrznej w tym kraju wyraźnie pogorszyły się po akcesji do UE.

Tabela 15. Wskaźniki pozycji konkurencyjnej UE, Polski i WNP w handlu produktami sektora ogrodniczego

Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-28							
2001-2003	35,5	43,8	-8,3	0,81	47,8	1,17	84
2010-2012	70,0	86,8	-16,8	0,81	39,8	1,11	83
UE-15							
2001-2003	33,4	41,2	-7,8	0,81	45,0	1,17	83
2010-2012	63,4	78,1	-14,7	0,81	36,1	1,15	82
UE-13							
2001-2003	2,1	2,6	-0,5	0,81	2,8	1,33	38
2010-2012	6,6	8,7	-2,1	0,76	3,7	0,90	53
Polska							
2001-2003	1,0	0,8	0,2	1,25	1,4	2,70	14
2010-2012	3,2	2,5	0,7	1,28	1,8	1,40	34
WNP							
2001-2003	0,4	1,8	-1,4	0,22	0,5	0,41	23
2010-2012	1,5	12,3	-10,8	0,12	0,9	0,35	18

Źródło: na podstawie danych WITS.

Pogorszenie pozycji konkurencyjnej sektora ogrodniczego w większości nowych krajów członkowskich Wspólnoty spowodowane było przede wszystkim relatywnie niewielkim wykorzystaniem przez te kraje unijnych funduszy wsparcia. Było to głównie wynikiem trudności w organizacji produkcji i słabszych powiązań uczestników sektora po rozpadzie systemu gospodarki centralnie planowanej. Spośród krajów UE-13 największa była skala wykorzystania unijnych środków wsparcia sektora ogrodniczego w Polsce (zarówno w ramach organizacji rynku ogrodniczego, jak i wsparcia udzielanego sektorowi rolno-spożywczemu na zasadzie horyzontalnej z funduszy strukturalnych). Większość krajów UE-28 nie

jest zatem konkurentami dla Polski w eksporcie produktów ogrodniczych, a rosnący popyt importowy tego ugrupowania stwarza szanse wzrostu sprzedaży dla krajów eksporterów z UE (w tym Polski) i z krajów trzecich.

Szybki wzrost ujemnego salda handlu, pogarszający się wskaźnik pokrycia eksportem importu i pogarszanie się pozycji konkurencyjnej przy braku ujawnionych przewag komparatywnych ma miejsce w drugim największym w Europie obszarze zbytu produktów ogrodniczych, tj. w krajach WNP.

Owoce i warzywa strefy umiarkowanej

W światowym eksporcie produktów ogrodniczych strefy umiarkowanej (wytwarzanych w Polsce) udział naszego kraju zwiększył się z 2,3% w latach 2001-2003 do 3,2% w latach 2010-2012 (tab. 16). Było to odpowiednio siódme i szóste miejsce na liście światowych eksporterów produktów tej grupy towarowej. Większy niż Polski był w latach 2010-2012 jedynie udział Chin, Holandii, Hiszpanii, Włoch i Meksyku. Spośród tych krajów w porównywanych okresach obniżył się jedynie udział w eksporcie światowym Meksyku. W latach 2010-2012 najwyższe dodatnie saldo obrotów (10 mld USD) miało miejsce w Chinach, przy czym saldo w tym kraju zwiększyło się w relacji do średniego z lat 2001-2003 niemal pięciokrotnie. Wzrost salda miał też miejsce w pozostałych krajach o większym niż Polska udziale w eksporcie światowym.

W latach 2010-2012 wyższy niż w Polsce był wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie tej grupy produktów ogrodniczych w Meksyku, w Chinach, Hiszpanii i we Włoszech. W wyniku dynamicznego wzrostu eksportu wskaźniki te zwiększyły się w relacji do lat 2001-2003 w Chinach i we Włoszech, a obniżyły w Hiszpanii, ale także w Meksyku i w Polsce, przy czym największy był spadek poziomu wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej w naszym kraju (z 3,62 do 2,22). Zmniejszył się również w Polsce, a także w Chinach i Hiszpanii, wskaźnik pokrycia eksportem importu.

W ocenie zewnętrznej konkurencyjności produktów ogrodniczych ważniejsze z punktu widzenia rozwoju eksportu wydają się być rosnące salda obrotów i udział w eksporcie światowym niż obniżający się wskaźnik RCA. Systematyczne obniżanie się poziomu tego wskaźnika w naszym kraju wskazuje głównie na zmniejszającą się w Polsce specjalizację w zakresie eksportu produktów ogrodniczych. Wskaźnik RCA na poziomie przekraczającym 2 informuje jednak o utrzymaniu przez Polskę ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie światowym.

Tabela 16. Wskaźniki konkurencyjności wybranych krajów eksporterów netto w handlu produktami ogrodniczymi strefy umiarkowanej

Kraje	Eksport mld USD		Import mld USD		Saldo mld USD		Udział w eksporcie światowym %		TC		RCA		IIT %	
	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003	2010-2012	2001-2003 średnia	2010-2012 średnia	2001-2003	2010-2012	2001-2003	2010-2012
Polska	0,9	2,7	0,3	1,2	0,7	1,5	2,3	3,2	3,0	2,3	3,62	2,22	17	35
Chiny	2,3	11,6	0,2	1,6	2,1	10,0	7,1	13,5	11,5	7,3	2,20	3,38	6	8
Holandia	4,1	9,3	1,8	4,3	2,4	4,9	10,6	10,8	2,3	2,2	1,54	1,67	50	56
Hiszpania	4,8	9,0	0,8	1,8	4,0	7,3	12,4	10,5	6,0	5,0	3,87	3,49	19	25
Meksyk	2,5	5,1	0,6	0,9	2,0	4,3	6,5	6,0	4,2	5,7	4,20	4,06	14	9
Włochy	3,4	6,7	1,4	1,7	2,0	5,0	8,8	5,2	2,4	3,9	2,66	2,82	41	41
Turcja	0,6	1,9	0,0	0,1	0,6	1,8	1,5	2,2	0,0	19,0	2,03	2,19	3	58
Belgia	2,1	1,3	1,5	1,0	0,6	0,3	5,5	1,5	1,4	1,3	1,49	1,52	62	67
Węgry	0,4	0,8	0,1	0,3	0,4	0,5	1,2	0,9	4,0	2,7	2,27	1,45	20	37

Źródło: na podstawie danych WITS.

Polska znajduje się zatem w ścisłej światowej czołówce krajów eksporterów produktów ogrodniczych wytwarzanych w strefie klimatu umiarkowanego. Jednocześnie Polska nie ma liczącego się konkurenta na rynku światowym w odniesieniu do produktów wykazujących zbliżone cechy jakościowe i smakowe do wytwarzanych w naszym kraju. Wszystkie pozostałe kraje należące do grupy największych eksporterów ze względu na ich położenie geograficzne (poza niektórymi rejonami Chin) oferują produkty o odmiennych walorach smakowych od produkowanych w Polsce czy w innych krajach o zbliżonych do Polski uwarunkowaniach glebowo-klimatycznych.

3.2. *Analiza na poziomie poszczególnych produktów i ich grup*

Szczegółową analizą wynikowej oceny pozycji konkurencyjnej objęto produkty o największym udziale w krajowej produkcji i eksporcie produktów sektora ogrodniczego i równocześnie tych, których udział w światowym eksporcie przekracza 1%. W odniesieniu do tych produktów (jabłka, pieczarki, mrożone owoce, mrożone warzywa, zagęszczane soki owocowe) przeprowadzono analizę przy wykorzystaniu wszystkich przyjętych do oceny konkurencyjności wskaźników – saldo handlu zagranicznego, TC, RCA, IIT, OE, IP, udział w eksporcie światowym. W odniesieniu do pozostałych produktów, które mają mniejsze znaczenie w polskiej produkcji i eksporcie, analizę ograniczono do kilku wskaźników oceny (udział w eksporcie światowym, OE, IP, ToT).

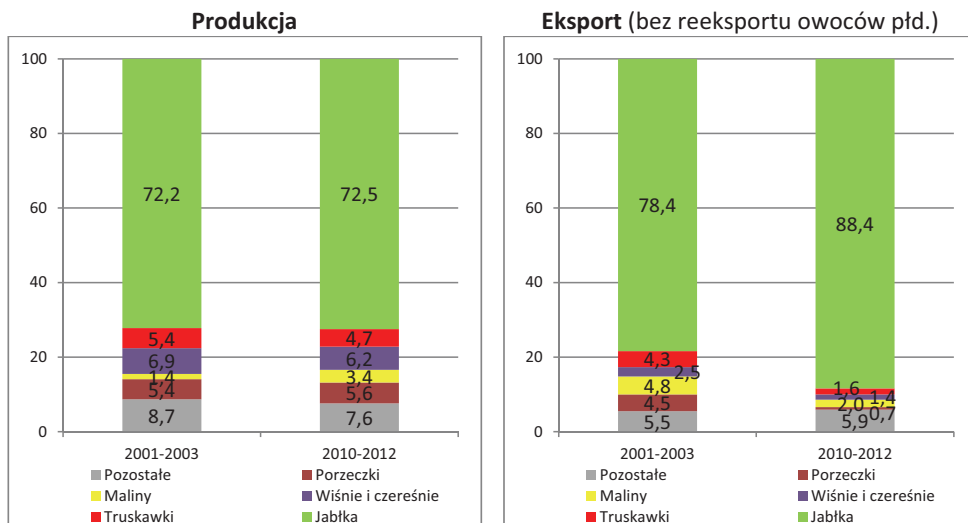
Jabłka. Owoce te dominują w łącznej produkcji owoców w Polsce, a także w ich eksporcie. Średnio w latach 2010-2012 udział jabłek w łącznych zbiorach owoców wyniósł 72,5%, a w ich eksporcie 88,4, wobec odpowiednio 72,2 i 78,4% w latach 2001-2003 (rys. 13). W łącznej wartości eksportu owoców, warzyw i ich przetworów jabłka stanowiły 5,2% w latach 2001-2003, a w latach 2010-2012 – 10,6% (rys. 16).

Pieczarki. Udział pieczarek w łącznym wolumenie produkcji warzyw nie jest znaczący (4,5% średnio w latach 2010-2012), ale z udziałem 28,4% dominują one w rozmiarach eksportu warzyw świeżych (wobec odpowiednio 3,0 i 13,3% w latach 2001-2003 (rys. 14). W łącznej wartości eksportu owoców, warzyw i ich przetworów udział pieczarek wzrósł z 5,7 do 10,7% (rys. 16).

Mrożone owoce. W wolumenie produkcji przetworów owocowych i warzywnych udział mrożonych owoców, które w 90% kierowane są do dalszego przerobu w krajach odbiorcach, średnio w latach 2010-2012 wyniósł 9,9%, a bez uwzględnienia soków pitnych, nektarów i napojów 17,3% (drugie miejsce po mrożonych warzywach), wobec odpowiednio 11,5 i 20,4% w latach 2001-2003 (rys. 15). W wolumenie eksportu przetworów owocowych i warzywnych udział tych przetworów obniżył się z 28,2 do 23,2% w latach 2010-2012.

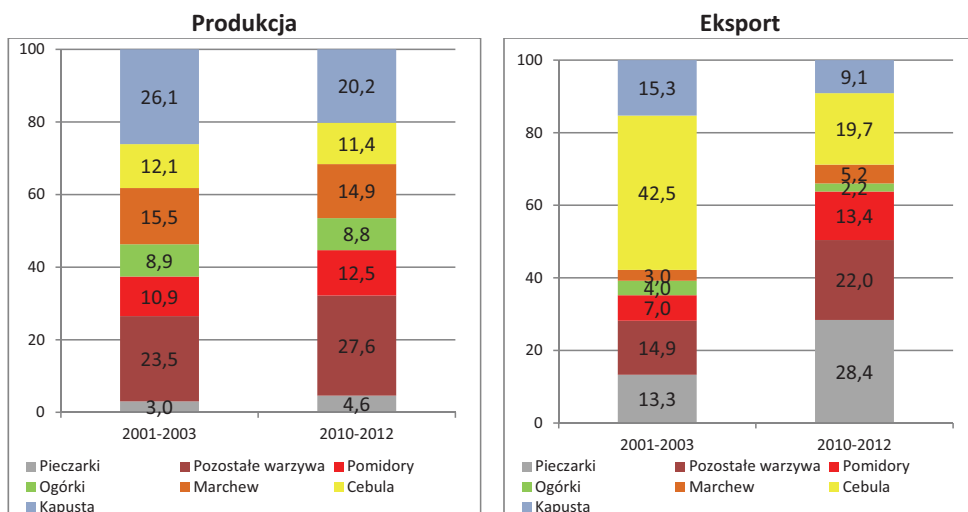
W łącznej wartości eksportu owoców, warzyw i ich przetworów udział wpływów z eksportu mrożonych owoców zmniejszył się z 25,2 do 15,9% (rys. 16). W latach 2010-2012 wyższy niż mrożonych owoców był udział w eksporcie tylko zagęszczonych soków owocowych.

Rys. 13. Struktura wolumenu produkcji i eksportu świeżych owoców w procentach



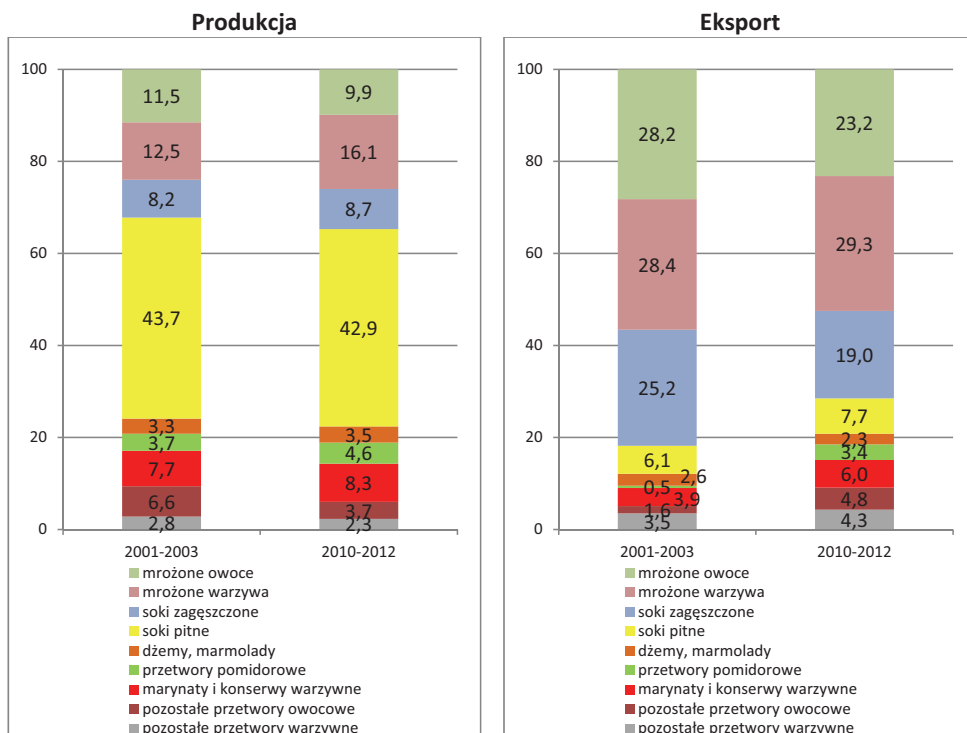
Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Rys. 14. Struktura wolumenu produkcji i eksportu świeżych warzyw i pieczarek w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Rys. 15. Struktura wolumenu produkcji i eksportu przetworów owocowych i warzyw w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

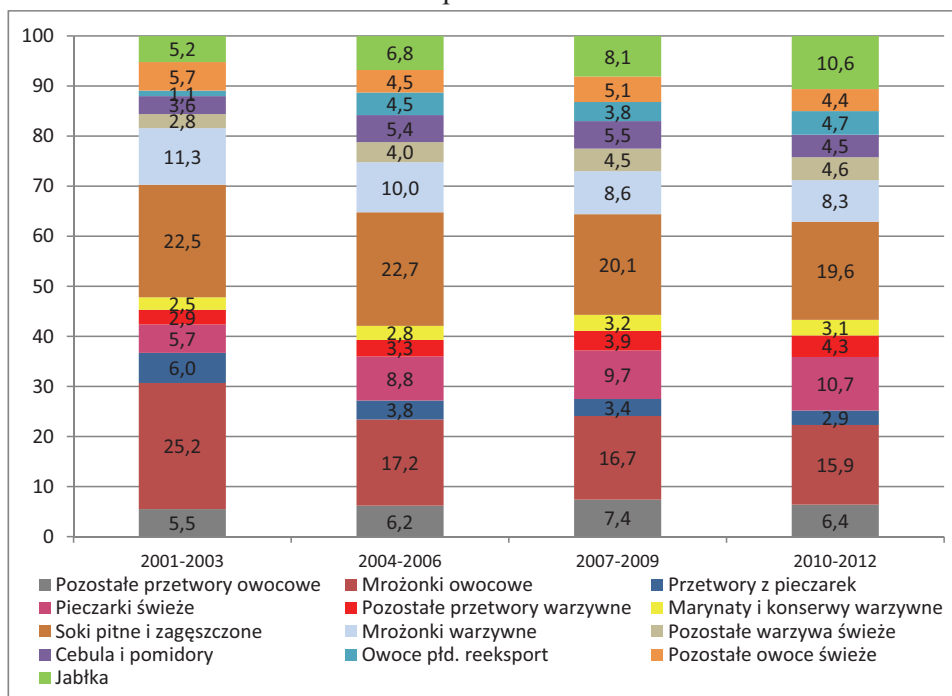
Mrożone warzywa. Tak jak mrożone owoce, mrożone warzywa w ok. 90% są półprzetworem w krajach odbiorcach. Mrożone warzywa dominują w wolumenie zarówno produkcji, jak i eksportu przetworów owocowych i warzywnych. Udział tych produktów w rozmiarach produkcji przetworów owocowych i warzywnych (bez soków pitnych) wzrósł z 22,2% w latach 2001-2003 do 28,2% w latach 2010-2012, a w eksporcie przetworów zwiększył się z 28,4 do 29,3% (rys. 15). Jednakże w wartości eksportu owoców, warzyw i ich przetworów udział mrożonych warzyw obniżył się z 11,3 do 8,3% (piąte miejsce po jabłkach, mrożonych owocach, sokach zagęszczonych i pieczarkach) (rys. 16).

Zagęszczone soki owocowe. Są to produkty półprzetworzone wykorzystywane w produkcji soków pitnych, nektarów i napojów. W wolumenie produkcji przetworów owocowych i warzywnych zagęszczone soki owocowe zajmują trzecie miejsce z udziałem odpowiednio 14,6 i 15,2% w latach 2001-2003 i w okresie 2010-2012 (rys. 15). W rozmiarach eksportu przetworów owocowych i warzywnych udział zagęszczonych soków owocowych obniżył się z 25,2 do 19%,

a w łącznej wartości eksportu owoców, warzyw i ich przetworów z 22,0 do 19% (rys. 16). W grupie tej dominuje zagęszczony sok jabłkowy.

Łączny udział wszystkich tych produktów w wartości polskiego eksportu owoców, warzyw i ich przetworów w latach 2010-2012 wyniósł ok. 70%.

Rys. 16. Struktura wartości eksportu owoców, warzyw, pieczarek i ich przetworów w procentach



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

3.2.1. Owoce i warzywa świeże

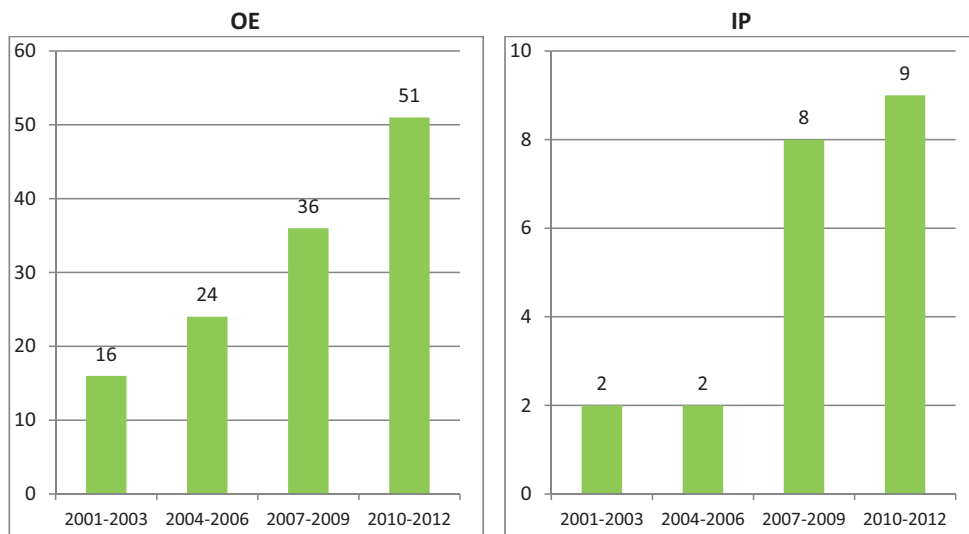
Jabłka

Niemal wszystkie wskaźniki oceny zewnętrznej konkurencyjności w eksporcie tych owoców wykazują systematyczną tendencję wzrostową. W latach 2010-2012 dodatkowo saldo handlu zagranicznego jabłkami wyniosło 289,9 mln USD i było aż siedmiokrotnie wyższe od przeciętnego w latach 2001-2003 (tab. 17). Wskaźnik pokrycia eksportem importu wzrósł z 727 do 992%, udział w eksporcie światowym z 1,6 do 5,2%, a wskaźnik RCA z 1,25 do 3,07.

Na rynku jabłek zwiększa się także systematycznie w naszym kraju wskaźnik orientacji eksportowej (OE) – z 16% w latach 2001-2003 do aż 51% w latach 2010-2012. Wskaźnik terms of trade w tych okresach wzrósł do 231%,

co oznacza, że tempo wzrostu cen eksportowych było wyższe niż cen importowych. Rośnie jednak również wskaźnik penetracji importowej (z 2% w latach 2001-2003 do 9% w latach 2010-2012) (rys. 17). Jest to jednak nadal wskaźnik relatywnie niski, a import ma wyłącznie charakter komplementarny.

Rys. 17. Wskaźniki orientacji eksportowej (OE) i penetracji importowej (IP) w handlu jabłkami w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

W światowym eksporcie brutto jabłek Polska (wraz z Holandią) w latach 2010-2012 zajmowała miejsce szóste po Chinach, Włoszech, USA, Francji i Chile¹⁵ (tab. 17), wobec dziesiątego w latach 2001-2003. W latach 2010-2012 w relacji do lat 2001-2003 w grupie krajów największych eksporterów bardziej niż Polski wzrósł w eksporcie światowym jedynie udział Chin i USA. W Polsce największa była skala wzrostu salda obrotów i wskaźnika RCA. Wzrost eksportu z Polski spowodował zwiększenie poziomu wszystkich wskaźników konkurencyjności w UE-13. Nowi członkowie UE (bez uwzględnienia naszego kraju) są importerami netto jabłek nie posiadającymi ujawnionej przewagi komparatywnej na rynku światowym. Importem netto są również kraje UE-15. W latach 2001-2003 w krajach „starej” Wspólnoty wskaźnik RCA przekraczał 1, a w latach 2010-2012 wynosił 0,9.

¹⁵ W 2012 r. większy niż z Polski był jedynie eksport z Chin, a w 2013 r. Polska była największym eksporterem w świecie.

Tabela 17. Wskaźnikowa ocena pozycji konkurencyjnej UE, Polski i wybranych krajów w handlu jabłkami

Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC %	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-15							
2001-2003	1 459,8	1 800,0	-340,2	81,1	50,1	1,12	90
2010-2012	1 999,5	2 283,8	-284,3	87,5	32,4	0,90	93
UE-13							
2001-2003	62,9	61,6	1,3	102,2	2,2	0,79	99
2010-2012	446,5	260,6	185,9	171,3	7,2	2,03	74
Polska							
2001-2003	48,0	6,6	41,4	727,4	1,6	1,25	24
2010-2012	322,4	32,5	289,9	992,0	5,2	3,07	18
Chiny							
2001-2003	153,3	21,1	132,2	726,4	5,3	1,05	24
2010-2012	902,0	94,7	807,3	952,4	14,6	1,64	19
Włochy							
2001-2003	365,8	36,9	328,9	991,4	12,5	1,90	18
2010-2012	588,9	21,7	567,2	2 713,6	9,5	2,94	7
Holandia							
2001-2003	189,1	211,9	-22,8	89,3	6,5	0,76	94
2010-2012	322,6	312,9	9,8	103,1	5,2	0,60	98
USA							
2001-2003	385,3	137,6	247,7	280,0	13,2	1,21	53
2010-2012	958,6	193,9	764,8	494,4	15,5	1,44	34
Francja							
2001-2003	535,2	79,0	456,2	677,5	18,4	4,46	26
2010-2012	688,4	134,6	553,8	511,5	11,2	3,87	33
Chile							
2001-2003	262,8	0,0	262,8	11 198,7	9,0	3,99	0
2010-2012	454,5	0,7	453,8	615,4	7,4	2,48	0
RPA							
2001-2003	99,3	0,1	99,2	5 991,9	3,4	2,88	8
2010-2012	285,1	0,2	284,9	1 531,8	4,6	3,14	21

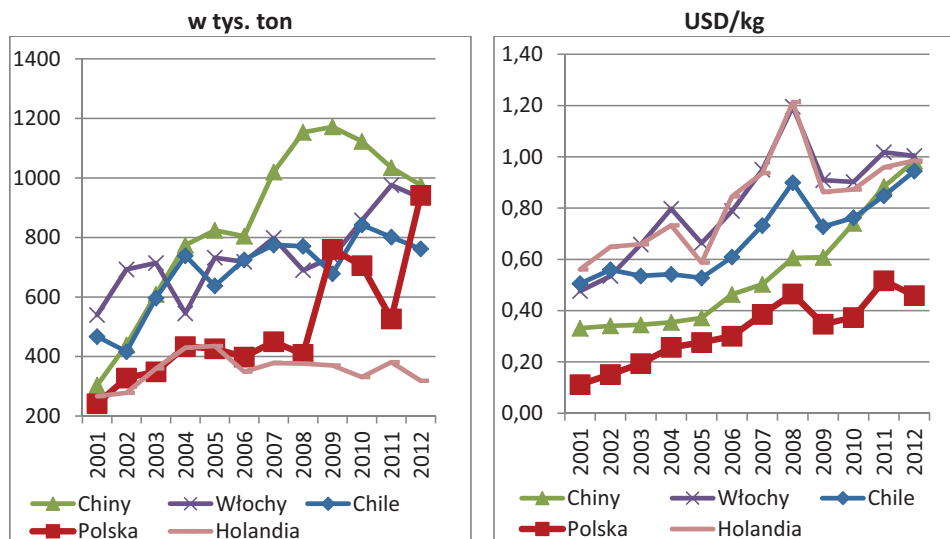
Źródło: na podstawie danych WITS.

Zmiany poziomu mierników oceny zewnętrznej konkurencyjności w eksporcie jabłek w Polsce i innych krajach eksporterach, a zwłaszcza szybszy w naszym kraju wzrost wskaźnika RCA wyraźnie wskazują na wygrywanie przez Polskę „walki” konkurencyjnej z innymi liczącymi się w świecie eksporterami tych owoców.

U podstaw sukcesu Polski w zdynamizowaniu eksportu jabłek leży bardzo wysokie wykorzystanie przez polskich producentów unijnych i krajowych funduszy wsparcia dla sektora ogrodniczego. Dotyczy to przede wszystkim środków przeznaczonych na realizację kwalifikowanych inwestycji umieszczonych w planach dochodzenia do uznania grup producentów (tworzonych w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w UE). Środki wsparcia w ramach reformy organizacji rynku owoców i warzyw pokrywały od 2008 r. aż 75% kosztów inwestycji¹⁶. Unijne wsparcie z tego tytułu w ok. 90% wykorzystywane zostało przez grupy funkcjonujące w Polsce, a w Polsce niemal w całości przez grupy zajmujące się produkcją i wspólną sprzedażą jabłek. Środki te grupy producentów jabłek wykorzystywały przede wszystkim na budowę nowoczesnych chłodni, co pozwoliło na zwiększenie elastyczności w zakresie dostosowywania podaży do struktury i sezonowości zapotrzebowania rynków zbytu (ale także rynku krajowego). Producenci jabłek w zdecydowanie większym stopniu niż producenci pozostałych owoców i warzyw w Polsce korzystali z unijnego wsparcia w zakresie tworzenia i funkcjonowania grup, a także organizacji producentów. Szacuje się, że udział grup i organizacji producentów w dostawach jabłek na rynek krajowy i rynki zagraniczne wynosi obecnie ok. 30%, a w podaży pozostałych gatunków owoców i warzyw nie przekracza 10%. Wzrost koncentracji podaży i wyposażenia producentów w nowoczesną infrastrukturę techniczną (zwłaszcza przechowalniczą) umożliwił wykorzystanie przez Polskę podstawowego atutu polskich producentów wobec większości innych liczących się w świecie eksporterów, tj. relatywnie niskich cen w polskiej ofercie eksportowej (rys. 18).

¹⁶ Z możliwości tego typu wsparcia korzystać mogły grupy producentów wspólnie sprzedające wszystkie gatunki owoców i warzyw w Polsce, a także w nowych krajach członkowskich Wspólnoty.

Rys. 18. Eksport i ceny w eksporcie jabłek z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Relatywnie duże wykorzystanie unijnych i krajowych funduszy wsparcia przez polskich producentów jabłek było możliwe przede wszystkim dzięki wysokiej jakości „kapitału ludzkiego”, tj. wiedzy, umiejętności i aktywności producentów jabłek nie tylko w zakresie prowadzenia gospodarstw przy wykorzystaniu nowoczesnych metod produkcji, ale też organizowania rynku pierwotnego. Wykorzystaniu tej wiedzy i umiejętności sprzyjała aktywność rozbudowanego otoczenia instytucjonalnego gospodarstw ogrodniczych, zwłaszcza gospodarstw sadowniczych, głównie w postaci związków i zrzeszeń producentów. Sukces producentów w zdynamizowaniu eksportu jabłek potwierdza podkreśloną przez wielu badaczy problematyki konkurencyjności ogromną rolę „kapitału ludzkiego”, rozwoju opartego na wiedzy i sprawnego funkcjonowania otoczenia sektorów rolnych i ich uczestników w budowaniu czy zwiększaniu przewag konkurencyjnych na rynku światowym.

Brak wyraźnej tendencji wzrostowej eksportu w krajach czołowych eksporterach jabłek w świecie i obniżająca się podaż eksportowa z Chin stanowi korzystne zewnętrzne uwarunkowania rynkowe dla wzrostu eksportu z Polski. Nowe regulacje unijne obowiązujące od 2014 r. znoszą wsparcie z funduszy unijnych dla realizacji inwestycji w grupach producentów i skalę wspomagania ich tworzenia i funkcjonowania, ale utrzymane zostały dotychczasowe formy wsparcia organizacji producentów, a ponadto ze wspierania ze środków unijnych korzystać będą mogły także zrzeszenia i organizacje producentów (wspieranie funduszy operacyjnych). Oznacza to możliwość dalszego wzrostu koncen-

tracji podaży w krajach UE, w tym w Polsce, i utrzymania procesu rozbudowy bazy technicznej w gospodarstwach sadowniczych, w tym przede wszystkim prowadzących uprawę jabłoni.

Problemem w dalszym rozwoju eksportu jabłek jest relatywnie niewielka dywersyfikacja geograficzna sprzedaży zagranicznej. Eksport kierowany jest w 60-70% do Rosji. Kraj ten charakteryzuje się wprawdzie dynamicznym wzrostem popytu importowego na jabłka (oraz pozostałe owoce i warzywa), ale tak duże uzależnienie wielkości eksportu od popytu zgłaszanego na rynku światowym przez jeden kraj nie stanowi trwałych podstaw nie tylko dla wzrostu, ale też utrzymania dotychczasowego poziomu zagranicznej sprzedaży¹⁷.

Polska nie zdobyła liczącej się pozycji na rynku jabłek w UE, co oznacza, że instrumentarium konkurowania nie jest jeszcze wystarczające dla istotnego zwiększenia obecności polskich jabłek (i pozostałych świeżych produktów ogrodnictwa) na nasyconych rynkach Europy Zachodniej. Chodzi tu przede wszystkim o jeszcze większą koncentrację podaży eksportowej oraz umiejętne i efektywne kampanie reklamowe i marketingowe. Wydaje się, że zdobycie trwałej pozycji na nasyconych, wymagających rynkach zbytu, charakteryzujących się ponadto bardzo wysokim stopniem koncentracji w handlu detalicznym jest rzeczywistą miarą sukcesu instrumentarium konkurowania krajów eksporterów.

Zwiększenie udziału w polskim eksporcie krajów Europy Zachodniej, w tym zwłaszcza krajów UE-15, jest najbardziej korzystne z punktu widzenia kształtowania się dochodów producentów jabłek (ale również pozostałych owoców i warzyw). Ceny płacone przez odbiorców z tych rynków zbytu są zdecydowanie wyższe od możliwych do uzyskania w krajach mniej rozwiniętych gospodarczo i o niższym poziomie dochodów konsumentów – w tym w krajach WNP. Równocześnie ceny w Polsce są wyższe niż w krajach WNP. Oznacza to, że z punktu widzenia kształtowania się dochodów producentów bardziej korzystne jest lokowanie jabłek na rynku krajowym niż w krajach tego obszaru.

Uwzględniając definicje konkurencyjności wywodzące się z teorii wymiany międzynarodowej, a zwłaszcza z teorii wzrostu gospodarczego strategia konkurowania na rynku jabłek (ale też pozostałych owoców i warzyw) powinna polegać przede wszystkim na:

- dążeniu do zwiększenia eksportu do krajów UE-15 poprzez dalszą koncentrację podaży oraz efektywny marketing i akcje promocyjne,
- szerokim wykorzystaniu akcji promocyjnych zachęcających do wzrostu spożycia na rynku wewnętrznym. Nowe regulacje unijne przewidują wzrost środków finansowych na ten cel,

¹⁷ Racjonalna dywersyfikacja rynków zbytu powinna, jak się wydaje, być uwzględniona na liście mierników oceny konkurencyjności zewnętrznej poszczególnych produktów i sektorów.

- zwiększaniu poprzez akcje promocyjne udziału w eksporcie innych, poza WNP, krajów trzecich.

Wzrost udziału eksportu w produkcji krajowej jabłek (i innych świeżych produktów ogrodnich) można ocenić pozytywnie, jeżeli wzrost ten dotyczy rynków oferujących wyższe ceny niż możliwe do uzyskania na rynku wewnętrznym.

Pieczarki

W latach 2001-2003 Polska z udziałem 9,7% zajmowała czwarte miejsce, po Holandii, Irlandii i Chinach w światowym eksporcie tych produktów (tab. 18). W latach 2010-2012 Polska z udziałem 27,8% była już największym w świecie eksporterem pieczarek. Niewielki wzrost znaczenia w światowej podaży eksportowej miał miejsce tylko w Holandii – z 23 do 24,3%. Saldo handlu zagranicznego pieczarkami zwiększyło się w tych okresach w Polsce czterokrotnie do 318,1 mln USD. W Holandii dodatkowo saldo handlu wzrosło o 35% do 193,9 mln USD, a na Litwie (piątym eksporterze w świecie) z 7,9 do 27 mln USD. Znacznie zmniejszyło się saldo handlu w Irlandii i Chinach.

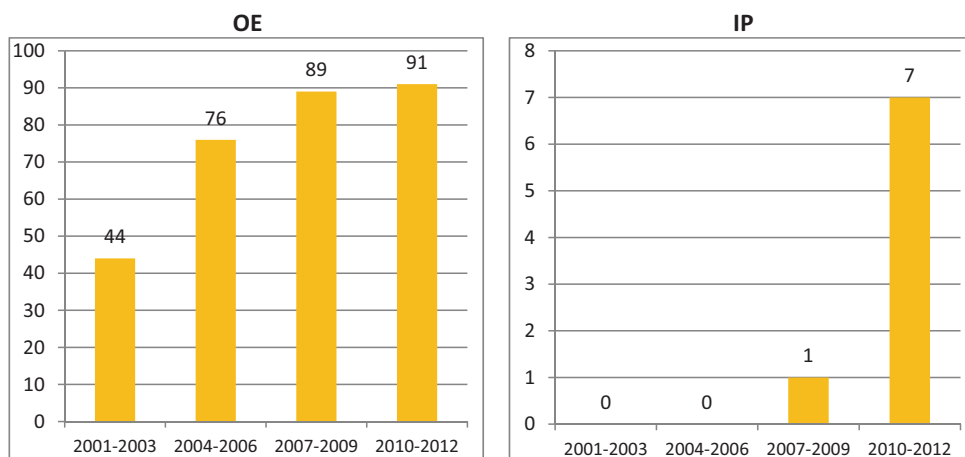
Tabela 18. Wskaźnikowa ocena pozycji konkurencyjnej UE, Polski i wybranych krajów w handlu pieczarkami

Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC %	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-15							
2001-2003	417,1	587,3	-170,2	71,0	51,3	1,14	95
2010-2012	486,7	749,7	-263,0	64,9	42,1	1,17	93
UE-13							
2001-2003	144,7	11,0	133,7	1 315,5	17,8	6,99	69
2010-2012	402,4	53,3	349,1	755,0	34,8	10,00	87
Polska							
2001-2003	79,2	0,7	78,5	11 314,3	9,7	7,87	2
2010-2012	321,5	3,4	318,1	9 456,8	27,8	16,81	2
Holandia							
2001-2003	187,3	43,7	143,6	2 716,9	23,0	2,79	38
2010-2012	281,1	87,2	193,9	322,4	24,3	2,86	47
Irlandia							
2001-2003	111,1	1,8	109,3	6 172,2	13,7	92,70	3
2010-2012	125,8	71,6	54,2	175,7	10,9	113,99	73
Chiny							
2001-2003	98,1	0,2	97,9	49,0	12,1	2,45	1
2010-2012	53,5	0,3	53,2	17,8	4,6	0,51	3
Litwa							
2001-2003	14,4	6,5	7,9	221,5	1,8	23,06	62
2010-2012	50,0	23,0	27,0	217,4	4,3	8,96	63

Źródło: na podstawie danych WITS.

W Polsce wskaźnik pokrycia eksportem importu, choć niższy niż w latach 2001-2003, w okresie 2010-2012 wyniósł niemal 9,5, zaś wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej zwiększył się z 7,87 do 16,81 (wyższy był poziom tego miernika jedynie w Irlandii). W Polsce zatem udział pieczarek w eksporcie produktów ogrodnich zwiększył się bardziej niż ich udział w światowym eksporcie produktów sektora ogrodniczego. Przy tak dynamicznym wzroście eksportu z Polski wskaźnik IIT pozostał na poziomie zaledwie 2%. Oznacza to praktycznie brak wymiany na poziomie wewnątrzgałęziowym w obrotach tym produktem. W latach 2010-2012 import stanowił w Polsce odpowiednio 7 i 2% wartości i wolumenu produkcji pieczarek w kraju (rys. 19). Wskaźnik orientacji eksportowej wzrósł z 44 do 91%, a terms of trade w latach 2010-2012 w relacji do lat 2001-2003 wyniósł 197%.

Rys. 19. Wskaźniki orientacji eksportowej (OE) i penetracji importowej (IP) w handlu pieczarkami (w %)



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Systematyczny i dynamiczny wzrost eksportu pieczarek z Polski, to – przy relatywnie niskich cenach w polskiej ofercie eksportowej – wynik doskonałej ich jakości. Dotyczy to zarówno walorów smakowych polskich pieczarek, jak i ich prezentacji handlowej. Równocześnie w produkcji wykorzystane są nowoczesne metody produkcji, pozwalające na uzyskiwanie wysokiej wydajności z jednostki powierzchni. Producenci pieczarek, tak jak jabłek, reprezentują wysoki poziom umiejętności i wiedzy w zakresie stosowania innowacyjnych, nowoczesnych metod produkcji i jej organizacji. Aktywne we wprowadzaniu i upowszechnianiu nowoczesnych metod produkcji są zrzeszenia producentów pieczarek. System uprawy pieczarek (produkcja całoroczna) pozwala na ryt-

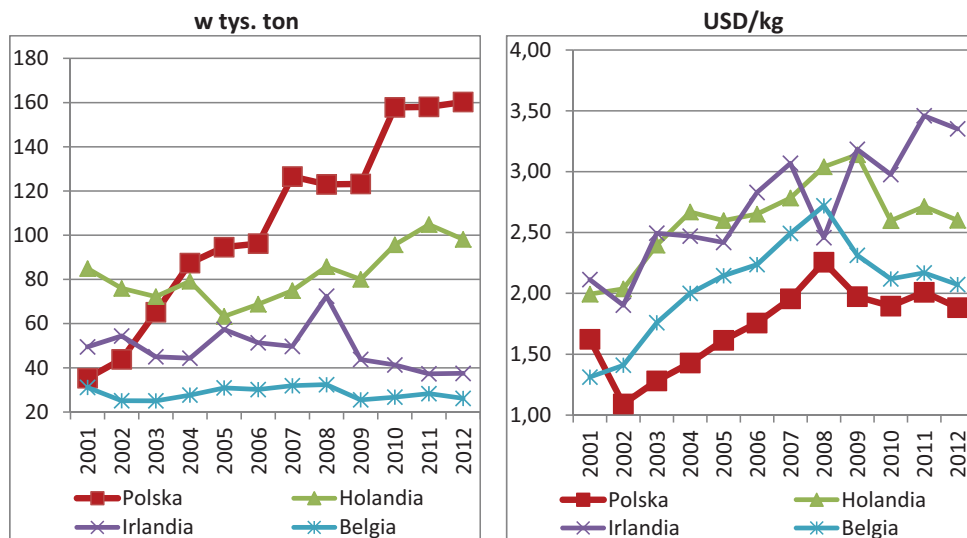
miczne dostawy dostosowane do struktury zapotrzebowania rynków zbytu. Ze względu na bardzo wysoką, w porównaniu z owocami i warzywami, produkcję uzyskiwaną z jednostki powierzchni skala podaży w gospodarstwach prowadzących uprawę pieczarek jest relatywnie duża. Powoduje to, przy stosunkowo niewielkiej liczbie producentów, mniejszą niż w innych kierunkach produkcji ogrodniczej konieczność tworzenia grup i organizacji producentów w celu wzrostu koncentracji podaży eksportowej. Tym niemniej również w odniesieniu do tych produktów wskazana byłaby większa skala procesu tworzenia grup i organizacji producentów w celu pozyskiwania unijnych środków wsparcia i przejęcia marży pośredników (krajowych i zagranicznych) zajmujących się lokowaniem pieczarek na zagranicznych rynkach zbytu.

Przy utrwalonej pozycji na rynkach zbytu zdynamizowanie eksportu pieczarek nie wymagało intensywnych akcji promocyjnych i reklamowych, a głównym czynnikiem generującym wzrost eksportu była akcesja Polski do UE i wygranie konkurencji na tych rynkach zarówno pod względem cen, jak i jakości pieczarek z Holandią. UE z udziałem ok. 80% dominuje w polskim eksporcie pieczarek. Przy wyższych cenach niż możliwych do uzyskania na rynku wewnętrznym rosnący wskaźnik udziału eksportu w produkcji pieczarek należy ocenić pozytywnie z punktu widzenia kształtowania się dochodów producentów.

Brak tendencji wzrostowej produkcji i eksportu w większości krajów głównych eksporterów w świecie (rys. 20) pozwoli na co najmniej utrzymanie dotychczasowej pozycji polskich produktów na rynku światowym. Celowe wydaje się większe niż obecnie wykorzystanie unijnych środków wsparcia kierowanych do sektora ogrodniczego w ramach funduszy adresowanych wyłącznie do tego sektora (w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw).

Poprawa pozycji konkurencyjnej pieczarek na rynku światowym w zasadzie dokonała się na pierwszym etapie łańcucha marketingowego, tj. w produkcji (odpowiednie odmiany dostosowane do preferencji smakowych odbiorców, ręczny zbiór gwarantujący wysoką jakość handlową, nowoczesne metody produkcji). Te czynniki były wystarczające dla zdynamizowania eksportu tych produktów. W odniesieniu do pozostałych owoców i warzyw, o mniej specyficznych cechach zarówno w zakresie metod produkcji czy walorów smakowych, instrumentarium konkurowania musi być znacznie szersze i wykraczające poza „szczebel produkcji”. Chodzi tu głównie o sprawny system organizacji zbytu.

Rys. 20. Eksport i ceny w eksporcie pieczarek z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Pozostałe owoce i warzywa

W odróżnieniu od jabłek, w eksporcie większości pozostałych owoców dominują produkty przeznaczone do dalszego przetwórstwa w krajach odbiorcach. Dotyczy to zwłaszcza owoców jagodowych, wiśni, ale także śliwek. W odniesieniu do owoców „przemysłowych” instrumentarium konkurencyjności sprowadza się do oferowania niższych cen, niż inni uczestnicy rynku światowego. Wysoki poziom wskaźników przyjętych do oceny konkurencyjności zewnętrznej oznacza przewagę konkurencyjną wobec innych krajów, ale jest niekorzystny (zwłaszcza gdy wskaźniki wykazują tendencję wzrostową) z punktu widzenia kształtowania się bazy surowcowej dla krajowych zakładów przetwórczych. Obniżanie się zatem udziału polskich owoców jagodowych w eksporcie światowym i spadek ich eksportu należy ocenić pozytywnie z punktu widzenia tworzenia wartości dodanej w całym sektorze ogrodnictwa. Spadek udziału w eksporcie światowym polskich truskawek i malin spowodowany był w dużym stopniu dopłatami unijnymi do 1 ha uprawy tych owoców kierowanych do przetwórstwa (tab. 19). Dopłaty te rekompensowały różnice poziomu ofert cenowych odbiorców zagranicznych i zakładów w kraju.

Tabela 19. Wybrane wskaźniki konkurencyjności zewnętrznej Polski w handlu wybranymi owocami

Wyszczególnienie	Udział w wartości eksportu światowego %	Saldo		OE %		IP %		ToT % 2010-2012 2001-2003
		tys. ton	mln zł	wg ilości	wg wartości	wg ilości	wg wartości	
Truskawki								
2001-2003	33,2	15,9	39,1	10	12	1	1	99
2010-2012	18,5	4,9	9,5	9	18	6	15	
Porzeczki								
2001-2003	30,0	17,8	42,9	9	11	0	0	179
2010-2012	15,5	6,2	19,2	3	8	0	0	
Maliny								
2001-2003	11,3	18,8	71,0	43	68	1	1	101
2010-2012	2,9	16,7	64,7	15	22	0	1	
Wiśnie								
2001-2003	1,2	9,7	21,0	4	10	0	0	86
2010-2012	1,3	9,6	43,6	6	15	1	4	
Śliwki								
2001-2003	0,6	9,2	8,0	9	15	1	2	227
2010-2012	1,1	-1,5	-6,6	9	15	10	18	
Gruszki								
2001-2003	0,2	2,4	-3,5	9	5	6	11	78
2010-2012	1,0	-5,4	-5,4	44	63	48	70	

Źródło: na podstawie danych WITS, GUS, CIHZ i CAAC.

O rzeczywistej konkurencyjności na rynku światowym i sukcesie instrumentarium konkurowania świadczy pozycja na rynku światowym owoców deserowych. Brak danych nie pozwala na precyzyjne określenie poziomu eksportu deserowych truskawek, malin czy wiśni. Ocenia się jednakże, że udział polskich deserowych owoców jagodowych, wiśni i śliwek nie przekracza 1% światowego eksportu tych owoców, przy czym wskaźnik ten nie wykazuje istotnych tendencji wzrostowych. Brak sukcesu w eksporcie z Polski deserowych owoców miękkich spowodowany jest słabą organizacją rynku pierwotnego i wynikającą stąd relatywnie niską koncentracją podaży eksportowej, ale też zbyt małą aktywnością instytucji działających w otoczeniu producentów w rozwoju eksportu. Wynika to w dużym stopniu z faktu, że eksport produktów nietrwałych, do których należą owoce miękkie, wymaga znacznie bardziej rozwiniętej bazy technicznej, sprawniejszej organizacji i logistyki sprzedaży niż w odniesieniu do jabłek.

Rynkowe uwarunkowania zewnętrzne nie stanowią istotnej przeszkody w rozwoju eksportu większości owoców deserowych z Polski. Sezony produkcji truskawek, malin, wiśni czy porzeczek nie pokrywają się z sezonami nasilonej podaży eksportowej w krajach głównych eksporterach lokujących owoce na rynku światowym i europejskim. W znacznym stopniu niweluje to skutki dla

poziomu eksportu niższych niż w Polsce cen w ofercie eksportowej niektórych krajów eksporterów (głównie ofert cenowych truskawek z Hiszpanii i Maroka). Problemem jest odmienność walorów smakowych polskich owoców w porównaniu z oferowanymi przez kraje o cieplejszym klimacie. Stąd zwiększenie zagranicznej ich sprzedaży wymagałoby przeprowadzenia akcji promocyjnych.

Biorąc pod uwagę strukturę odmianową polskich owoców wydaje się, że relatywnie najmniejsze są szanse zwiększenia pozycji na rynku światowym i europejskim śliwek oraz gruszek. Lepsze walory smakowe tych owoców w krajach o cieplejszym klimacie zadecydowały o przekształceniu się Polski po akcesji do UE z eksportera w importera netto śliwek i pogłębieniu się ujemnego salda w obrotach gruszkami oraz o wzroście udziału importu w krajowej produkcji tych owoców. Import śliwek i gruszek realizowany jest jednak w okresach braku lub niskiej podaży owoców pochodzących z produkcji krajowej. Bardzo duży wzrost wskaźnika penetracji importowej (IP) w odniesieniu do gruszek (z 11% w latach 2001-2003 do 70% w latach 2010-2012) spowodowany był niemal wyłącznie wysoką skalą reeksportu tych owoców. Spośród pozostałych owoców udział importu w wartości produkcji najbardziej wzrósł (z 1 do 15%) w odniesieniu do truskawek.

Z punktu widzenia dochodów producentów owoców najbardziej opłacalna byłaby realizacja eksportu owoców deserowych na rynku krajów Europy Zachodniej. Najniższy przychód uzyskuje się ze sprzedaży owoców kierowanych do przerobu w krajowych zakładach przetwórczych.

Zwiększenie eksportu owoców deserowych o niskiej trwałości zależy głównie od pozacenowych czynników wewnętrznych. Koncentracja i organizacja sprzedaży, a zwłaszcza odpowiednia logistyka sprzedaży tych owoców są znacznie trudniejsze niż w odniesieniu do jabłek, ale też warzyw i przetworów owocowych i warzywnych.

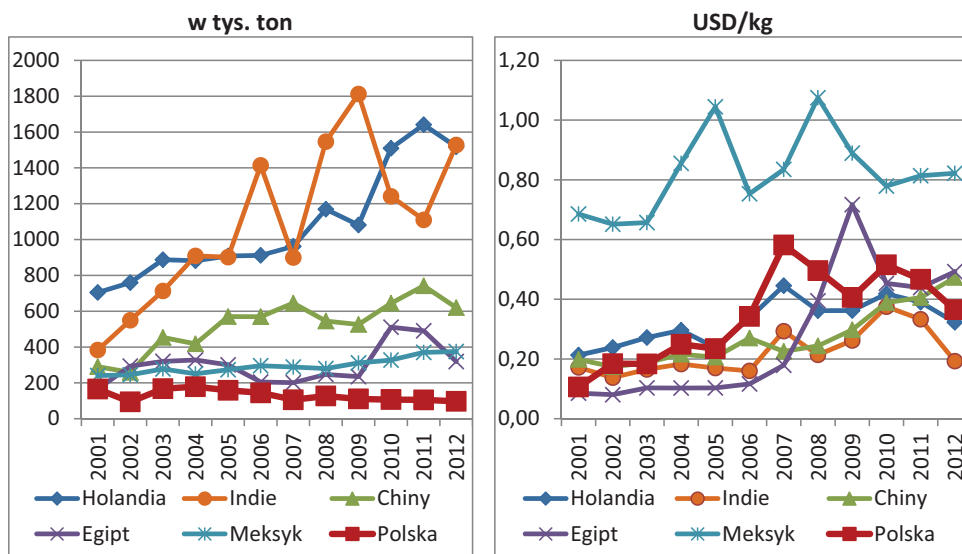
Spośród liczących się w polskiej produkcji warzyw świeżych Polska jest eksporterem netto (w ujęciu wartościowym) tylko niektórych ich grup – głównie warzyw kapustnych (kapusty białej, czerwonej, pekińskiej) i cebuli. W eksporcie światowym udział Polski najwyższy jest w eksporcie cebuli, ale w latach 2010-2012 wyniósł on tylko 1,6%, wobec 2% w latach 2001-2003 (tab. 20). Spadek znaczenia tego warzywa w eksporcie światowym spowodowany był niemal wyłącznie warunkami zewnętrznymi, tj. wzrostem relatywnie tanich dostaw z krajów pozaeuropejskich – głównie z Indii, Meksyku, Chin i Egiptu (rys. 21). Spadek eksportu wpłynął na obniżenie najwyższego spośród warzyw wskaźnika orientacji eksportowej na rynku cebuli i wzrostu udziału importu w jej podaży na rynku wewnętrznym.

Tabela 20. Wybrane wskaźniki konkurencyjności zewnętrznej Polski w handlu wybranymi warzywami

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie światowym %	Saldo		OE %		IP %		ToT % <u>2010-2012</u> 2001-2003
		tys. ton	mln zł	wg ilości	wg wartości	wg ilości	wg wartości	
Cebula								
2001-2003	2,0	98,0	74,3	21	37	9	9	85
2010-2012	1,6	33,2	93,3	18	32	14	17	
Kapusta								
2001-2003	0,3	65,6	31,2	4	17	0	1	165
2010-2012	1,1	94,8	119,9	5	10	1	4	
Marchew								
2001-2003	0,2	-7,6	-6,3	1	3	2	4	98
2010-2012	0,8	-4,2	-14,8	4	6	4	9	
Pomidory								
2001-2003	0,3	-24,6	-94,6	5	13	6	15	115
2010-2012	1,0	-34,0	-213,8	12	26	16	39	
Ogórki								
2001-2003	0,4	4,7	-9,3	3	7	2	9	151
2010-2012	0,5	-21,9	-95,5	3	6	7	20	

Źródło: na podstawie danych WITS, GUS, CIHZ i CAAC.

Rys. 21. Eksport i ceny w eksporcie cebuli z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Poprawiło się natomiast dodatnie saldo handlu zagranicznego i udział w eksporcie światowym polskiej kapusty, choć w latach 2010-2012 wskaźnik ten wyniósł zaledwie 1,1%. Nieznacznie zmniejszył się w latach 2010-2012 w relacji do lat 2001-2003 udział eksportu w produkcji kapusty i wzrósł do zaledwie 4% udział importu w ich podaży rynkowej. Wskaźnik terms of trade wyniósł w okresie 2010-2012 w relacji do lat 2001-2003 ok. 165%. W grupie pozostałych warzyw kapustnych największy był wzrost eksportu kapusty pekińskiej, choć jej udział w eksporcie światowym nadal nie przekracza 1%.

Rosnące ujemne saldo handlu zagranicznego większością pozostałych warzyw gruntowych uprawianych w kraju (w tym marchwi czy buraków), przy rosnącym (choć nadal niewielkim udziale importu w podaży krajowej) i nie przekraczającym 1% udziału w eksporcie światowym, wyraźnie wskazuje na niską konkurencyjność polskich warzyw na rynku światowym.

Dotyczy to również warzyw uprawianych pod osłonami, a głównie pomidorów i ogórków, w odniesieniu do których ujemne saldo handlu zwiększa się dynamicznie i wysoki jest udział importu w ich podaży krajowej. Przy rosnącym ujemnym saldzie handlu zwiększa się eksport i wskaźnik orientacji eksportowej w handlu pomidorami, co jednak wynika głównie ze wzrostu ich sprzedaży poprzez jedną z europejskich sieci handlowych.

Niski udział niemal wszystkich warzyw produkowanych w Polsce w eksporcie światowym i ujemne saldo handlu w obrotach większością z nich to efekt niemal wyłącznie czynników wewnętrznych. Tak jak w odniesieniu do owoców deserowych, bardzo niski jest poziom organizacji pierwotnego rynku warzyw i brak jest silnych organizacji reprezentujących producentów. Relatywnie niskie jest wykorzystanie unijnych środków wsparcia przeznaczonych na rozbudowę bazy przechowalniczej. Tymczasem wzrost eksportu, w sytuacji obniżającego się spożycia większości warzyw w Polsce, jest obok wzrostu dostaw do przetwórstwa konieczny dla utrzymania tendencji wzrostowej produkcji większości z nich.

Zewnętrzne uwarunkowania rynkowe nie stanowią (poza cebulą) przeszkody we wzroście zagranicznej sprzedaży warzyw. Nie zwiększa się bowiem ich produkcja i eksport w większości krajów. Ponadto ceny warzyw w Polsce są niższe niż w innych krajach europejskich naszej strefy klimatycznej. Poza cebulą nie zwiększa się istotnie udział w eksporcie światowym krajów pozaeuropejskich dysponujących tańszą od polskiej ofertą podażową.

3.2.2. Przetwory owocowe i warzywne

Zagęszczony sok jabłkowy

Polska z udziałem 13,4% w latach 2001-2003 i 13,2% w latach 2010-2012 jest drugim w świecie, po Chinach, producentem i eksporterem zagęszczonego soku jabłkowego (tab. 21). Tak duży udział Polski w światowym eksporcie tego produktu wynika zarówno z niższych cen w polskiej ofercie eksportowej, w porównaniu z wieloma liczącymi się uczestnikami rynku światowego, jak i z relatywnie wysokiej kwasowości wytwarzanego w naszym kraju koncentratu. Większość eksporterów produkuje i lokuje na rynku światowym koncentrat soku jabłkowego o mniejszej kwasowości od produktu polskiego. W latach 2001-2012 szybciej niż w Polsce wzrastało dodatnie saldo handlu zagęszczonym sokiem jabłkowym jedynie w Chinach, a spośród liczących się w świecie eksporterów wyższy wskaźnik RCA notowano jedynie w Austrii. Wzrost salda obrotów w Polsce wynikał jednak przede wszystkim z rosnącego importu tańszego od produkowanego w kraju koncentratu i dokonywania eksportu soku zmieszanego z produktem wytwarzanym w kraju. Było to możliwe dzięki obrotom realizowanym w ramach korporacji międzynarodowych, których filie ulokowane są zarówno w Polsce, jak i w krajach o niższych kosztach produkcji (głównie na Ukrainie i w Mołdawii). Tego rodzaju operacje handlowe zadecydowały o wysokim (przekraczającym 100%) wskaźniku orientacji eksportowej i penetracji importowej (rys. 22), ale też o wyższym tempie wzrostu cen eksportowych niż importowych. Terms of trade liczony w latach 2010-2012 w relacji do okresu 2001-2003 wyniósł 109%.

Brak tendencji wzrostowej produkcji i eksportu w większości krajów eksporterach, w tym wyraźne w ostatnich latach zarysowanie tendencji spadkowej eksportu z Chin (na skutek wzrostu konsumpcji jabłek w tym kraju), oznacza możliwość umocnienia pozycji Polski na światowym rynku tego produktu (rys. 23). Spadku podaży eksportowej w większości krajów eksporterach (ale też importerach) nie zrekompensuje wzrost produkcji w krajach o relatywnie niskich kosztach produkcji. Dotyczyć to będzie również sytuacji, gdy zwiększy się skala bezpośredniego eksportu w tych krajach – zwłaszcza w krajach WNP.

Wzrostowi eksportu nie będą natomiast sprzyjać uwarunkowania wewnętrzne, polegające przede wszystkim na powolnej utracie czynnika wyróżniającego produkowany w naszym kraju koncentrat, tj. relatywnie wysokiej jego kwasowości. Spowodowane jest to głównie modernizacją sadów w następstwie w dużym stopniu rosnącego zapotrzebowania na jabłka deserowe. W sadach nowoczesnych uprawia się głównie odmiany mniej kwaśne, a ponadto mniejsza jest w nich podaż jabłek o cechach nie odpowiadających wymogom rynku produktów

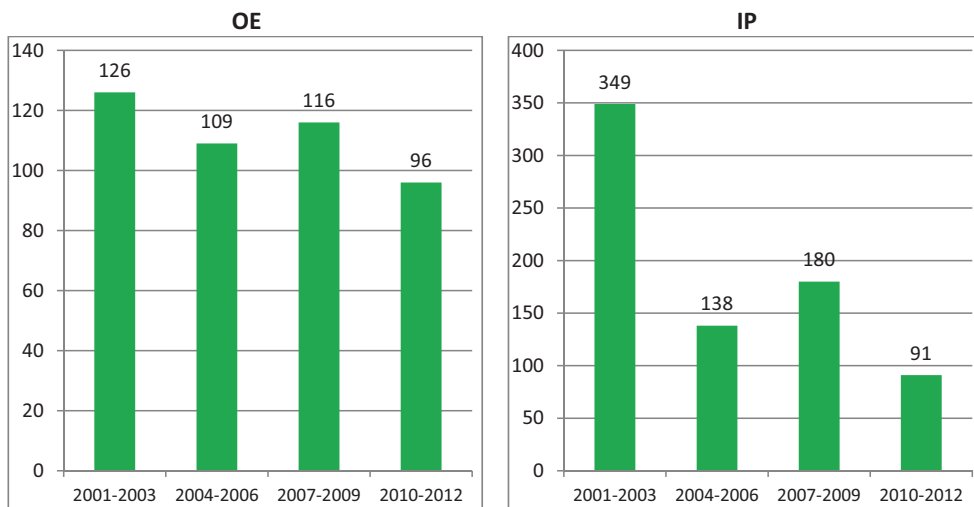
świeżych. Wynikiem mniejszej podaży jabłek do przetwórstwa będzie wzrost ich cen, a w konsekwencji zmniejszenie przewag cenowych wobec czołowych eksporterów światowych. Jedynym rozwiązaniem dla utrzymania lub wzrostu pozycji wytwarzanego w Polsce zagęszczonego soku jabłkowego na rynku światowym byłoby tworzenie tzw. sadów przemysłowych, co biorąc pod uwagę relatywnie niskie ceny jabłek przemysłowych w porównaniu z kierowanymi do bezpośredniej konsumpcji, wymagałoby zaangażowania w ich tworzenie zakładów przetwórczych. Jak dotychczas sady tego typu w Polsce nie powstają, a istnieje realna obawa przeniesienia mobilnego kapitału zagranicznego, zaangażowanego w produkcji zagęszczonego soku jabłkowego do innych krajów o niższych kosztach produkcji i relatywnie dużej bazie surowcowej.

Tabela 21. Wskaźnikowa ocena pozycji konkurencyjnej UE, Polski i wybranych krajów w handlu zagęszczonym sokiem jabłkowym

Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC %	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-15							
2001-2003	370,3	599,3	-229,0	61,8	34,6	0,77	76
2010-2012	682,6	1 248,6	-566,0	54,7	24,8	0,68	71
UE-13							
2001-2003	220,6	15,4	205,2	1 432,5	20,6	8,43	13
2010-2012	479,4	123,6	355,8	384,2	17,4	5,01	41
Polska							
2001-2003	143,6	2,2	141,4	6 527,3	13,4	11,64	3
2010-2012	363,5	75,3	288,2	482,7	13,2	8,01	34
Chiny							
2001-2003	191,6	0,4	191,2	487,4	17,9	3,73	0
2010-2012	990,1	1,0	989,1	965,4	35,9	4,15	0
Austria							
2001-2003	77,6	69,1	8,5	112,3	7,3	14,87	94
2010-2012	169,2	150,0	19,2	112,8	6,1	11,33	94
Węgry							
2001-2003	45,1	3,9	41,2	1 156,4	4,2	6,16	16
2010-2012	73,3	9,9	63,4	740,4	2,7	5,18	24
Włochy							
2001-2003	67,7	20,7	47,0	327,1	6,3	0,97	47
2010-2012	70,3	12,1	58,2	581,0	2,6	0,73	29
Argentyna							
2001-2003	45,5	0,7	44,8	66,6	4,3	3,56	3
2010-2012	66,3	0,9	65,4	74,1	2,4	1,54	3
Chile							
2001-2003	45,5	0,0	45,5	1 337,1	4,3	1,70	0
2010-2012	51,2	0,2	51,1	336,1	1,9	0,59	1

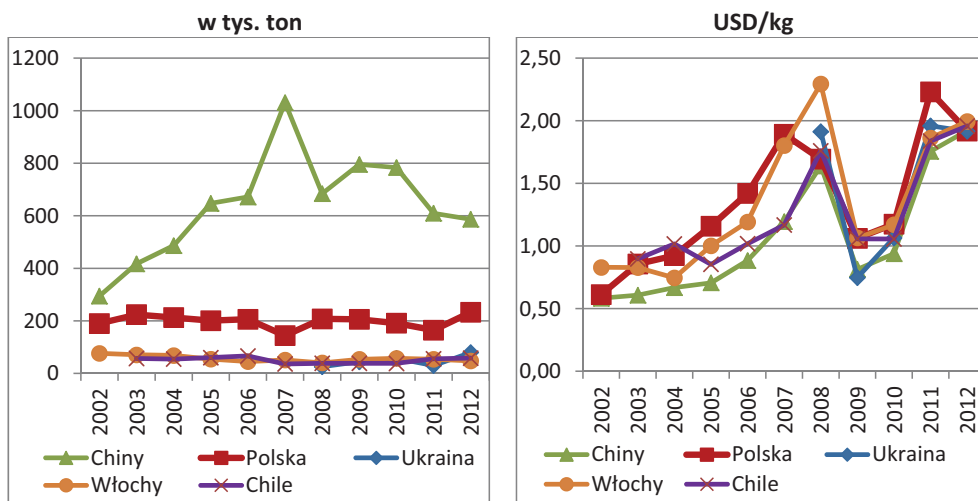
Źródło: na podstawie danych WITS.

Rys. 22. Wskaźniki orientacji eksportowej (OE) i penetracji importowej (IP) w odniesieniu do zagęszczonego soku jabłkowego w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Rys. 23. Eksport i ceny w eksporcie zagęszczonego soku jabłkowego z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Warunkiem utrzymania dotychczasowej pozycji na rynkach zbytu byłyby też większa dywersyfikacja rynków zbytu. Koncentrat eksportowany jest w 98% do krajów UE-15, a wynika to przede wszystkim z realizacji przez filie koncernów ulokowanych w Polsce eksportu do krajów, w których znajdują się ich

„centrale”. Większe zróżnicowanie rynków zbytu nie będzie możliwe bez, praktycznie nieistniejącej obecnie, wspólnej polityki handlowej firm handlowych funkcjonujących poza międzynarodowymi korporacjami.

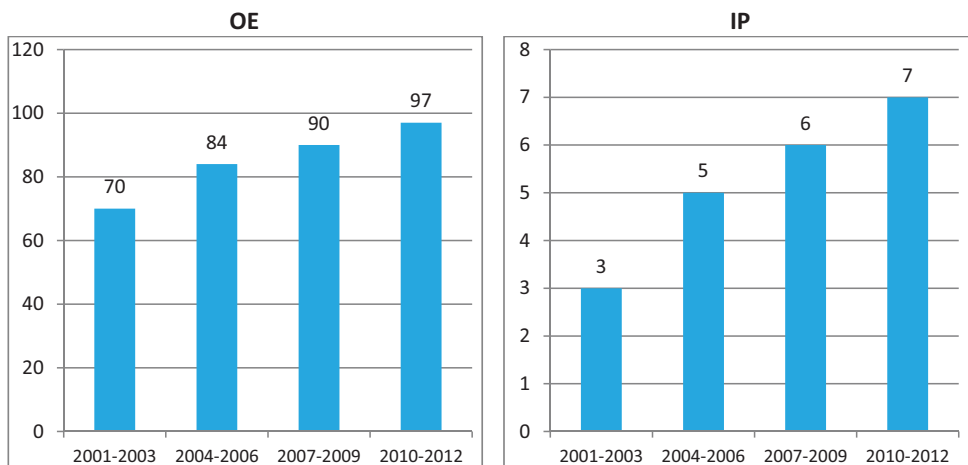
Pozostałe zagęszczone soki owocowe

Polska należy również do największych w świecie eksporterów pozostałych zagęszczonych soków owocowych. W eksporcie całej tej szerokiej grupy produktów w latach 2001-2003 uczestniczyliśmy w 5% (siódme miejsce na liście światowych eksporterów), a w latach 2010-2012 w 8,2% (trzecie miejsce po Chinach i Holandii). W latach 2007-2009 zajmowaliśmy miejsce pierwsze. We wszystkich latach okresu 2001-2012 Polska była największym w świecie eksporterem (dominujących w krajowej podaży eksportowej) soków wytwarzanych z owoców miękkich (sok z wiśni, truskawek, malin, porzeczek i aronii). Brak danych dotyczących światowych obrotów nie pozwala na ustalenie wysokości i zmian odnoszonych do tych produktów wskaźników oceny konkurencyjności zewnętrznej w porównaniu z innymi krajami.

W Polsce rośnie dynamicznie saldo handlu zagranicznego sokami zagęszczonymi wytwarzanymi z owoców miękkich i zwiększa się poziom wskaźnika pokrycia eksportem importu i wskaźnika orientacji eksportowej. Rośnie też, lecz pozostaje na niskim poziomie, wskaźnik penetracji importowej (rys. 24). Import ma wyłącznie charakter komplementarny wobec produkcji krajowej. Utrzymująca się dominacja pozycji Polski na rynku światowym, przy równoczesnym braku tendencji wzrostowej w zbiorach i produkcji w krajach eksportujących zagęszczone soki, wskazuje na praktycznie niezagrażoną ze strony innych eksporterów pozycję naszego kraju na światowym rynku tych produktów.

Pozycja ta wynika przede wszystkim z dużej bazy surowcowej w naszym kraju, z doskonałej jakości polskich produktów (w tym głównie walorów smakowych dostosowanych do gustów konsumentów) i relatywnie niskich cen w polskiej ofercie eksportowej. Stosunkowo niski poziom eksportu świeżych owoców i brak wyraźnej tendencji wzrostowej spożycia na rynku wewnętrznym decydują o zdecydowanie mniejszym, niż na rynku jabłek, problemie w pozyskiwaniu bazy surowcowej do produkcji zagęszczonych soków wytwarzanych z owoców kolorowych. W latach mniejszych zbiorów występuje jedynie konkurowanie o surowce między zakładami produkującymi soki zagęszczone, mrożonki i pozostałe przetwory z tych owoców. Niskie, jak dotychczas, „napięcia” w zakresie pozyskiwania surowca mają istotny wpływ na relatywnie niewielkie tempo wzrostu cen skupu owoców i możliwość utrzymania przewagi cenowej wytwarzanych w Polsce zagęszczonych soków, wobec produkowanych w innych krajach eksporterach (i importerach).

Rys. 24. Wskaźniki orientacji eksportowej (OE) i penetracji importowej (IP) w obrotach pozostałymi sokami zagęszczonymi w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Mimo dominującej pozycji Polski w światowym eksporcie zagęszczonych soków wytwarzanych z owoców strefy umiarkowanej, niewielki jest wpływ producentów i eksporterów w naszym kraju na poziom cen oferowanych za te produkty przez ich odbiorców zagranicznych. A zatem minimalne jest wykorzystanie, podkreślanego w literaturze dotyczącej konkurencyjności, czynnika określanego jako możliwości oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne, którego jednym z elementów jest wysoki udział w handlu światowym [(Bombińska (1998), Misala (2005), Nosecka, Pawlak, Poczta (2011))]. Czynniki te nie mają większego znaczenia w handlu produktami półprzetworzonymi, w odniesieniu do których podstawowym kryterium wyboru dostawców jest poziom oferowanych przez nich cen. Ceny płacone za produkty przeznaczone do dalszego przerobu „dyktowane są” w dużym stopniu przez producentów wyrobów gotowych do konsumpcji, a te w znaczącym stopniu zależą od propozycji cenowych sieci handlowych.

Mrożone owoce

Mrożone owoce, podobnie jak mrożone warzywa zaliczyć można do grupy półprzetworów, bowiem w ich eksporcie (zarówno w polskim, jak i światowym) dominują produkty przeznaczone do dalszego przetwórstwa w krajach odbiorców – głównie do wykorzystania w innych gałęziach przemysłu spożywczego (przemysł mleczarski, piekarniczy).

Polska jest największym w świecie eksporterem mrożonych owoców. Udział naszego kraju w światowym eksporcie tych produktów średnio w latach 2001-2003 wyniósł 19,2%, a w okresie 2010-2012 14,7% (a więc obniżył się

o 4,5 punkty procentowe). Udział drugiego po Polsce kraju eksportera, tj. Chin wyniósł w tych latach odpowiednio 5,5 i 8,4% (tab. 22). W Polsce najwyższe jest saldo handlu zagranicznego mrożonymi owocami, a większa skala wzrostu dodatniego salda obrotów w latach 2010-2012 w relacji do okresu 2001-2003 miała miejsce jedynie w Serbii. Tylko w Serbii wyższy niż w naszym kraju był w latach 2010-2013 wskaźnik pokrycia eksportem importu. Również w Serbii większy niż w Polsce był zarówno w latach 2001-2003, jak i w okresie 2010-2012 wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej. Wskaźnik ten w Polsce wyniósł jednakże w latach 2010-2012 aż 9,30, co oznacza, że udział eksportu mrożonych owoców w eksporcie ogrodniczym w Polsce był dziewięciokrotnie wyższy niż udział tych produktów w światowym eksporcie ogrodniczym.

Tabela 22. Wskaźnikowa ocena pozycji konkurencyjnej UE, Polski i wybranych krajów w handlu mrożonymi owocami

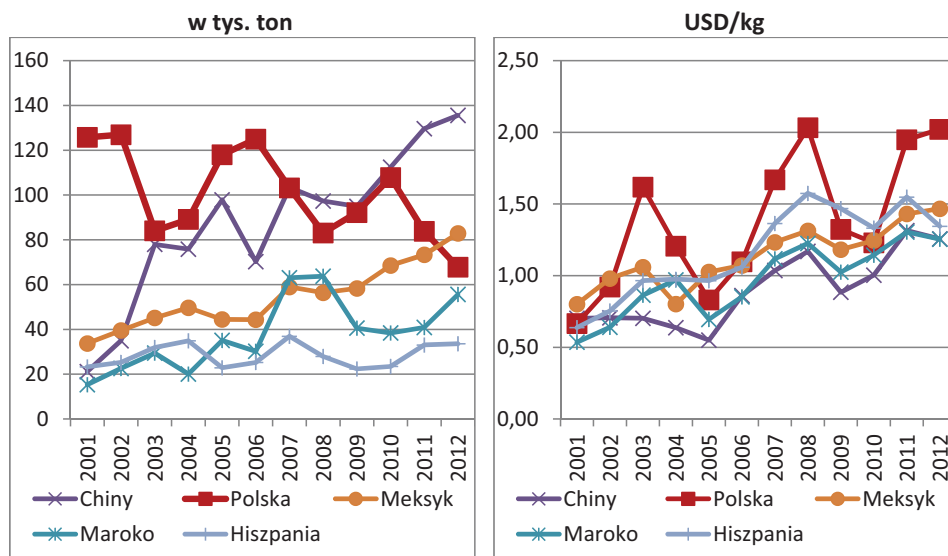
Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC %	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-15							
2001-2003	328,6	890,6	-562,0	36,9	27,2	0,60	54
2010-2012	732,6	1 859,2	-1 126,6	39,4	22,4	0,62	57
UE-13							
2001-2003	281,7	34,8	147,1	809,5	23,4	9,86	22
2010-2012	635,2	197,2	438,0	322,1	19,4	5,72	47
Polska							
2001-2003	231,7	13,1	218,6	1 768,7	19,2	18,57	11
2010-2012	482,1	85,3	396,8	565,2	14,7	9,30	30
Chiny							
2001-2003	66,9	10,4	56,5	643,3	5,5	1,11	27
2010-2012	275,2	98,9	176,3	278,3	8,4	0,92	53
Holandia							
2001-2003	22,5	62,7	-40,2	35,9	1,9	0,22	53
2010-2012	243,6	238,1	5,5	102,3	7,4	0,86	99
Serbia							
2001-2003	63,2	0,2	63,0	31 600,0	5,2	82,84	1
2010-2012	269,9	15,9	254,0	1 697,5	8,2	50,92	11
Chile							
2001-2003	60,6	0,5	60,1	118,7	5,0	2,02	2
2010-2012	173,8	5,3	168,5	32,9	5,3	1,72	6
Meksyk							
2001-2003	52,7	6,5	46,2	810,8	4,4	0,92	22
2010-2012	159,1	22,5	136,6	707,1	4,9	1,04	25

Źródło: na podstawie danych WITS.

Na bardzo wysokim poziomie utrzymuje się w Polsce wskaźnik orientacji eksportowej (98-105%), ale zwiększa się też wskaźnik penetracji importowej – z 20% średnio w latach 2001-2003 do 43% w latach 2010-2012. Tak jak w odniesieniu do większości pozostałych produktów ogrodniczych i ich przetworów, przywóz ma przede wszystkim charakter komplementarny i dotyczy głównie mrozonek o innych cechach jakościowych od wytwarzanych w Polsce. Zwiększony import realizowany jest też w latach mniejszej podaży krajowej. W przeciwieństwie do większości pozostałych produktów ogrodniczych wskaźnik terms of trade w handlu mrożonymi owocami w latach 2010-2012 w relacji do lat 2001-2003 wyniósł 84%, co oznacza, że relacje cen eksportowych i importowych w okresach tych zmniejszyły się. W dużym stopniu wynika to ze zwiększenia w strukturze przywozu mrozonek w wyższych klasach jakościowych.

Spadek udziału Polski w światowym eksporcie mrożonych owoców jest wynikiem zmniejszenia zagranicznej sprzedaży i udziału w eksporcie światowym mrożonych truskawek (z 33,2% w latach 2001-2003 do 18,5% w latach 2010-2012). Zwiększył się natomiast – z 20,1 do 21,3% udział Polski w światowym eksporcie mrożonych malin. Wzrósł też w światowym eksporcie udział pozostałych owoców mrożonych (głównie mrożonych wiśni, porzeczek i śliwek). W latach 2010-2012 Polska pozostała jednak drugim w świecie (po Chinach) eksporterem mrożonych truskawek. Jesteśmy też drugim w świecie (po Serbii) eksporterem mrożonych malin i drugim w świecie (po Kanadzie) eksporterem pozostałych mrożonych owoców.

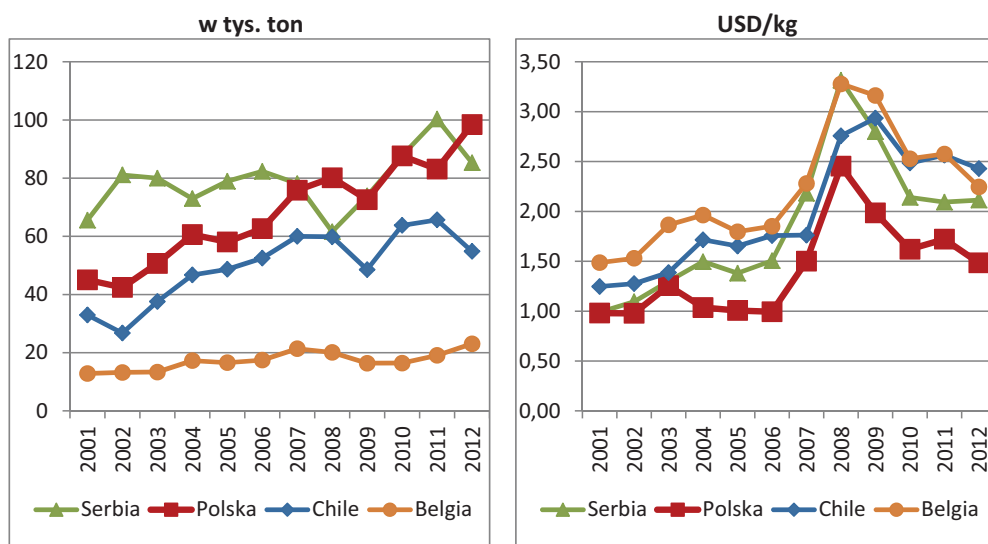
Rys. 25. Eksport i ceny w eksporcie mrożonych truskawek z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

O zmniejszeniu eksportu mrożonych truskawek zdecydowały wyłącznie zewnętrzne uwarunkowania rynkowe, tj. wzrost podaży eksportowej w krajach dysponujących tańszą ofertą eksportową. Obok Chin, są to przede wszystkim: Maroko, Meksyk i w coraz większym stopniu Egipt (rys. 25). Natomiast wzrost znaczenia Polski w światowym eksporcie mrożonych malin spowodowany był nie tylko relatywnie niskimi cenami w polskiej ofercie, ale też wprowadzeniem do uprawy nowych odmian przemysłowych (przetwory z tych malin zostały zaakceptowane przez odbiorców zagranicznych). Na rynku malin przemysłowych i ich przetworów nie pojawili się nowi liczący się dostawcy oferujący produkty równie dobre jakościowo i tańsze od wytwarzanych w Polsce (rys. 26).

Rys. 26. Eksport i ceny w eksporcie mrożonych malin z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Warunkiem utrzymania lub wzrostu pozycji na rynku światowym w odniesieniu do mrożonych owoców, tak jak i innych półprzetworów, jest przede wszystkim poziom cen oferowanych przez dostawców, ale też dostosowanie produktów do wymogów rynków zbytu. Czynnikiem podstawowym jest jednak poziom cen. Stąd też największym zewnętrznym zagrożeniem dla wzrostu eksportu w krajach głównych eksporterach jest możliwość wzrostu pozycji na rynku światowym „nowych” dostawców dysponujących relatywnie tanią ofertą eksportową. Są to głównie kraje pozaunijne i pozaeuropejskie, w których lokowane są inwestycje korporacji międzynarodowych. Większym problemem w produkcji mrożonych owoców nie jest jak dotychczas pozyskiwanie surowca do przetwórstwa.

Z punktu widzenia poziomu dochodów i rentowności przetwórstwa, a w konsekwencji cen skupu oferowanych dostawcom surowca bardziej korzystne byłoby zwiększenie udziału w produkcji mrożonek owocowych wyższych klas jakościowych lub produktów przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji, tj. sprzedawanych w opakowaniach jednostkowych na rynku unijnym lub na rynku krajowym. Wzrost udziału w podaży eksportowej produktów wyższych klas jakościowych ograniczony jest relatywnie niską jakością surowca w Polsce, a także strukturą zapotrzebowania rynków zbytu. Sprzedaż produktów gotowych do konsumpcji na rynku krajowym, tak jak w odniesieniu do większości pozostałych produktów gotowych, limitowana jest wielkością zapotrzebowania rodzimych konsumentów. Zwiększenie udziału w eksporcie mrożonek przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji wymagałoby intensywnych akcji promocyjnych i reklamowych. Mrożonki owocowe w opakowaniach jednostkowych sprzedawane są obecnie przede wszystkim w krajach WNP, których udział w łącznej wartości eksportu tych produktów z Polski wynosił w latach 2010-2012 ok. 7%, wobec 3% w latach 2001-2003.

Mrożone warzywa

Polska z udziałem odpowiednio 4,5 i 5,7% w latach 2001-2003 i 2010-2012 zajmuje szóste miejsce na liście największych światowych eksporterów mrożonych warzyw (tab. 23). Większy był jedynie udział: Chin, Hiszpanii, Belgii, Meksyku i Holandii. Spośród tych krajów spadek udziału w eksporcie światowym dotyczył jedynie Belgii, największego w UE producenta tych przetworów (z 24,0% w latach 2001-2003 do zaledwie 8,8% w latach 2010-2012). Wyraźny spadek eksportu z Belgii spowodowany jest zmniejszaniem się produkcji w tym kraju, w dużym stopniu w wyniku rosnącej konkurencyjności na rynku unijnym produktów pochodzących z Polski. Biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu eksportu brutto i netto, za największych konkurentów Polski uznać należy obecnie Chiny i Hiszpanię. W latach 2010-2012 w porównaniu z latami 2001-2003 eksport brutto z Chin zwiększył się niemal 6-krotnie do 908 mln USD, z Hiszpanii 2,4-krotnie do 413 mln USD, a dodatnie saldo handlu zagranicznego zwiększyło się w tych krajach odpowiednio 3-krotnie i 2-krotnie do 886 i 156 mln USD. W Polsce wartość eksportu wzrosła 2,3-krotnie do 268 mln USD, a saldo obrotów 2-krotnie do 220 mln USD.

W Polsce natomiast zarówno w latach 2001-2003, jak i w latach 2010-2012 najwyższy był wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej – odpowiednio 3,69 i 3,33. Hiszpania, mimo relatywnie dużego udziału w eksporcie światowym, nie ma ujawnionych przewag komparatywnych w światowym eksporcie produktów tej grupy towarowej.

Tabela 23. Wskaźnikowa ocena pozycji konkurencyjnej UE, Polski i wybranych krajów w handlu mrożonymi warzywami

Wyszczególnienie	Eksport mld USD	Import mld USD	Saldo mld USD	TC %	Udział w eksporcie światowym %	RCA	IIT %
UE-15							
2001-2003	1 380,5	1 676,3	-295,8	82,4	52,6	1,18	90
2010-2012	1 798,5	2 780,8	-982,2	64,7	38,5	1,07	79
UE-13							
2001-2003	196,4	47,9	148,6	410,1	7,5	2,95	39
2010-2012	424,8	216,6	208,2	196,1	9,1	2,57	68
Polska							
2001-2003	117,6	7,9	109,7	1 489,1	4,5	3,69	13
2010-2012	268,0	47,9	220,1	559,5	5,7	3,33	30
Chiny							
2001-2003	314,5	13,4	301,1	2 346,9	12,0	2,53	8
2010-2012	907,8	22,0	885,8	4 126,5	19,4	2,21	5
Hiszpania							
2001-2003	175,7	101,1	74,5	173,8	6,7	0,55	73
2010-2012	412,5	256,1	156,4	161,1	8,8	0,98	77
Belgia							
2001-2003	636,1	195,2	440,9	325,8	24,2	4,49	47
2010-2012	409,9	141,0	268,9	290,7	8,8	1,77	51
Meksyk							
2001-2003	181,2	13,3	168,0	1 362,7	6,9	1,49	14
2010-2012	346,5	22,4	324,1	1 547,0	7,4	1,61	12
Holandia							
2001-2003	160,6	82,6	78,0	194,4	6,1	0,72	68
2010-2012	309,9	156,0	153,9	198,6	6,6	0,76	67

Źródło: na podstawie danych WITS.

W łącznym eksporcie mrożonych warzyw stanowiących podstawę produkcji i sprzedaży zagranicznej w naszym kraju (mrożone warzywa strączkowe, mrożona cebula, marchew, kalafior, brokuły) Polska zajmuje drugie miejsce w świecie po Belgii, której udział w eksporcie mrożonek (wszystkich tych gatunków) systematycznie się obniża. Udział dostaw z naszego kraju zwiększa się w eksporcie niemal wszystkich gatunków, w tym także mniej liczących się w produkcji i w eksporcie, tj. mrożonego szpinaku, papryki i kukurydzy, które dominują w podaży eksportowej południowych krajów Wspólnoty. Chiny oferują na rynek światowy głównie warzywa strączkowe i mrożonki o małym znaczeniu w produkcji i podaży w Europie.

Polska praktycznie nie ma liczących się konkurentów w eksporcie wytwarzanych w naszym kraju mrożonych warzyw na rynku światowym, a udział jedyne go kraju o większej podaży eksportowej tych produktów, tj. Belgii, syste-

matycznie się obniża. Nie pojawiają się również „nowi” liczący się w świecie producenci i eksporterzy, którzy mogliby stanowić zagrożenie dla dynamicznie rozwijającego się w Polsce eksportu tych produktów. Sytuacja na rynku światowym wskazuje na możliwość co najmniej utrzymania dotychczasowej pozycji wytwarzanych w Polsce mrożonych warzyw na rynku międzynarodowym.

Silna i rosnąca pozycja wytwarzanych w Polsce warzyw mrożonych na rynku światowym to przede wszystkim wynik relatywnie niskich, zwłaszcza w porównaniu z producentami UE, cen w polskiej ofercie eksportowej, ale też dużej i rosnącej produkcji w Polsce. Wzrost produkcji, która przeznaczona jest głównie na eksport, świadczy o dobrym rozpoznaniu przez producentów i działających w ich otoczeniu zreszeń, możliwości zbytu tych produktów.

Wzrostowi produkcji sprzyja bardzo duża i zróżnicowana baza surowcowa do produkcji tych artykułów. Przetwórstwo w sytuacji obniżającego się w kraju spożycia i niewielkiego tempa wzrostu eksportu warzyw świeżych stanowi dla producentów możliwość i gwarancję utrzymania przynajmniej na dotychczasowym poziomie powierzchni upraw warzyw. W wyniku obniżającego się łącznego popytu na świeże warzywa producenci zmuszeni są w znaczącym stopniu do akceptacji niższych cen płaconych przez zakłady przetwórcze niż przez odbiorców produktów przeznaczonych do spożycia bezpośredniego.

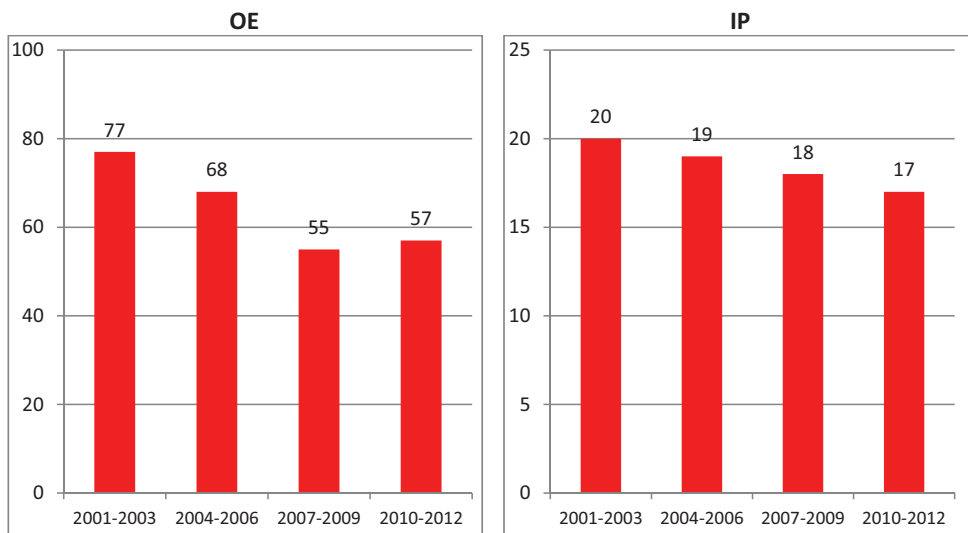
Wzrostowi eksportu mrożonych warzyw i dostosowaniu podaży do wielkości i struktury zapotrzebowania rynków zbytu sprzyja rozbudowany system pionowych powiązań zakładów przetwórczych i dostawców surowca. Surowiec do przetwórstwa dostarczany jest w ok. 80% w ramach umów kontraktacyjnych. Nie byłoby to możliwe w warunkach niedoboru surowca i konkurencji o warzywa różnych podmiotów rynku. Silne powiązania przetwórców i producentów warzyw pozwolić mogą na utrzymanie lub zwiększenie dostaw surowca również w warunkach wzrostu eksportu warzyw świeżych i ich konsumpcji na rynku wewnętrznym.

Bardzo wysokiej oceny konkurencyjności wytwarzanych w Polsce mrożonych warzyw na rynku światowym nie zmienia obniżający się udział eksportu w produkcji krajowej (rys. 27). Spadek tego wskaźnika z 77% w latach 2001-2003 do 57% w latach 2010-2012 oznacza wzrost dochodów przetwórców w wyniku uzyskiwania większej wartości dodanej w następstwie lokowania na rynku wewnętrznym mrożonek przeznaczonych przede wszystkim do konsumpcji bezpośredniej. Spożycie mrożonek warzywnych w Polsce, w odróżnieniu od wielu innych przetworów owocowych i warzywnych, wykazuje tendencję wzrostową.

W Polsce udział importu w wartości rynkowej podaży mrożonych warzyw obniża się i w latach 2010-2012 wyniósł 17%, wobec 20% w latach 2001-2003. Import dotyczy mrożonek o niewielkich rozmiarach produkcji w naszym kraju (mrożona kukurydza, papryka) lub mrożonek o odmiennej jakości od produktów

polskich (głównie mrożony szpinak i zielony groszek). Przywóz ma charakter komplementarny i nie stanowi zagrożenia dla rozwoju produkcji krajowej.

Rys. 27. Wskaźniki orientacji eksportowej (OE) i penetracji importowej (IP) w handlu mrożonymi warzywami w procentach



Źródło: na podstawie danych GUS, CIHZ i CAAC.

Pozostałe przetwory owocowe i warzywne

Również w polskim eksporcie pozostałych przetworów dominują produkty półprzetworzone, tj. warzywa i owoce tymczasowo zakonserwowane, susze (sprzedawane w opakowaniach masowych), przeciery owocowe, ale też półprzetwory z pieczarek. Do grupy produktów nieprzeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji zaliczyć też można nieskoncentrowane soki owocowe i warzywne. Polska jest eksporterem netto tych produktów (za wyjątkiem owocowych suszy), a w światowym eksporcie produktów wytwarzanych z surowca krajowego znajdujemy się w grupie największych uczestników rynku światowego. W eksporcie warzyw tymczasowo zakonserwowanych (głównie cebuli i ogórków) zajmowaliśmy w latach 2010-2012 miejsce szóste (po Chinach, Indiach, Holandii, Maroku i Hiszpanii), w eksporcie brutto suszy owocowych miejsce ósme (po Chinach, Holandii, Włoszech, Niemczech, Austrii, Argentynie i Turcji). Również ósme miejsce zajmowaliśmy w eksporcie suszy warzywnych (po Chinach, Indiach, Holandii, USA, Niemczech, Francji i Turcji). Kształtowanie się wskaźników orientacji eksportowej (tab. 24) wskazuje jednakże na dominujący udział reeksportu w łącznej podaży eksportowej warzyw suszonych w naszym kraju.

Tabela 24. Wybrane wskaźniki konkurencyjności zewnętrznej Polski w handlu wybranymi przetworami owocowymi i warzywnymi

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie światowym w %	Saldo		OE %		IP %		ToT %
		tys. ton	mln zł	wg ilości	wg wartości	wg ilości	wg wartości	2010-2012 2001-2003
Marynaty warzywne								
2001-2003	2,3	12,1	37,7	20	25	8	10	87
2010-2012	2,7	18,4	62,0	25	44	13	30	
Konserwy warzywne								
2001-2003	0,9	-3,9	-34,1	13	8	16	15	132
2010-2012	1,6	-1,4	-33,8	29	28	30	33	
Susze warzywne								
2001-2003	2,1	5,1	26,2	45	62	32	51	97
2010-2012	1,6	5,1	10,4	116	92	121	92	
Dżemy i przecięry								
2001-2003	1,4	19,4	100,4	20	54	3	13	101
2010-2012	1,5	20,3	133,4	23	29	8	11	
Ketchup								
2001-2003	0,4	-4,2	-2,6	6	5	11	9	74
2010-2012	3,6	34,2	43,4	30	56	5	15	

Źródło: na podstawie danych WITS, GUS, CIHZ i CAAC.

Stosowanie ogólnie przyjętych wskaźników oceny konkurencyjności zewnętrznej w odniesieniu do wszystkich tych produktów nie ma większego uzasadnienia. Relatywnie wysoki ich poziom wskazuje raczej na niski poziom konkurencyjności całego sektora przetwórstwa owoców i warzyw. Istotny z punktu widzenia sukcesu instrumentarium konkurencyjności i dochodów uczestników rynku jest wzrost udziału w eksporcie produktów wyżej przetworzonych lub też gotowych do bezpośredniej konsumpcji¹⁸. Spośród przetworów owocowych i warzywnych są to: marynaty i konserwy owocowe i warzywne, dżemy, przetwory pomidorowe wtórnego przetwórstwa (ale też mrożone owoce i warzywa w opakowaniach jednostkowych). W łącznej wartości polskiego eksportu przetworów owocowych i warzywnych udział tych produktów średnio w latach 2010-2012 wyniósł 18%, wobec 12% w latach 2001-2003.

Udział niemal wszystkich tych grup przetworów w eksporcie światowym systematycznie się zwiększa, choć nadal nie jest znaczący. W eksporcie brutto marynat warzywnych udział dostaw z naszego kraju wzrósł z 2,3% w latach 2001-2003 do 2,7% w latach 2010-2012, w tym w eksporcie ogórków konserwo-

¹⁸ Kryterium to odnosi się też w znaczącym stopniu do mrozonek owocowych i warzywnych. Produkty te jednak, obok soków zagęszczonych, mają podstawowe znaczenie w polskim eksporcie nie tylko przetworów owocowych i warzywnych, ale też w eksporcie wszystkich produktów ogrodnictwa.

wych (dominujących w sprzedaży tej grupy produktów) z 3,1 do 3,4% (szóste miejsce w eksporcie światowym po Indiach, Niemczech, Turcji, Holandii i USA). Największym konkurentem Polski na światowym rynku ogórków konserwowych są Indie, których udział w eksporcie światowym tego produktu wzrósł z 6,4% w latach 2001-2003 do aż 21,1% w latach 2010-2012. W eksporcie światowym rośnie też udział USA, Holandii i Niemiec, a obniża się Turcji. Dynamicznemu wzrostowi eksportu z Indii towarzyszy rosnące saldo handlu zagranicznego tymi produktami oraz wskaźnik pokrycia eksportem importu i wskaźnik RCA. Zdecydowanie wyższe niż w Polsce jest też w Indiach, ale też w pozostałych, większych od Polski eksporterach, dodatnie saldo obrotów marynowanymi ogórkami. Indie i Turcja oferują znacznie niższe ceny od pozostałych dostawców, w tym Polski.

W światowym eksporcie pozostałych marynat warzywnych udział Polski wzrósł z 2 do 2,5%. Głównymi konkurentami naszego kraju w eksporcie marynat wytwarzanych w Polsce (marynowana cebula, patisony, cukinia) są głównie kraje UE (Niemcy, Hiszpania), w których ceny są wyższe niż w polskiej ofercie eksportowej. Relatywnie wysoki i rosnący poziom wskaźnika orientacji eksportowej wskazuje na stosunkowo wysoką skalę reeksportu warzyw marynowanych z Polski (dotyczy to przede wszystkim marynowanych oliwek, lokowanych głównie w krajach WNP). Znaczący wzrost po akcesji do UE wskaźnika penetracji importowej (z 10% w latach 2001-2003 do 30% w latach 2010-2012) wynika głównie ze wzrostu przywozu marynat produkowanych z warzyw w Polsce nieuprawianych. Wskaźnik ten wzrósł także w odniesieniu do konserwowych ogórków.

Czynnikiem ograniczającym wzrost eksportu marynat warzywnych z Polski, w tym również ogórków konserwowych, pozostanie rosnąca podaż relatywnie tańszych produktów z krajów pozaeuropejskich, ale też (co odnosi się do wszystkich eksporterów) zmiana modelu spożycia polegająca na ograniczaniu udziału w konsumpcji produktów niesprzyjających zdrowiu ludności. Oba te czynniki wskazują na brak zasadności podejmowania intensywnych akcji promocyjnych mających na celu wzrost eksportu produktów tej grupy towarowej. Natomiast czynnikiem sprzyjającym utrzymaniu przynajmniej na dotychczasowym poziomie pozycji Polski na światowych rynkach, w tym na rynku unijnym, jest „przywiązanie” odbiorców do produktów pochodzących z naszego kraju. Dotyczy to głównie krajów unijnych (zwłaszcza nowych krajów członkowskich), ale też krajów Ameryki Płn., WNP, Izraela czy Mongolii.

W znaczącym stopniu w wyniku relatywnie dużej skali reeksportu z 0,9% w latach 2001-2003 do 1,6% w latach 2010-2012 wzrósł udział Polski w światowym eksporcie konserw warzywnych. Nadal jednak Polska zajmowała w latach 2001-2010 na liście eksporterów tych produktów odległe szesnaste miejsce. Reeksport dotyczył głównie konserwowej kukurydzy i konserwowych oliwek.

Nie zwiększa się i utrzymuje na poziomie poniżej 1% udział Polski w światowym eksporcie konserw wytwarzanych z warzyw strączkowych. Istotnie zwiększył się tylko z 0,7 do 8,2% udział naszego kraju w światowym eksporcie warzyw homogenizowanych. Większymi eksporterami są jedynie Chiny, Niemcy i Włochy. Tak jak w odniesieniu do marynat warzywnych, szansę utrzymania dotychczasowej pozycji Polski na światowym rynku konserw warzywnych stwarza duże zróżnicowanie geograficzne polskiego eksportu.

Saldo handlu zagranicznego wszystkimi konserwami warzywnymi w Polsce jest ujemne, ale dodatnie jest ono w handlu konserwami produkowanymi z surowca krajowego. Wskaźnik penetracji importowej na rynku warzywnych konserw wzrósł z 15% w latach 2001-2003 do 33% w latach 2010-2012. Rosnący import nie stanowi bezpośredniej konkurencji dla produktów rodzimych, ale bez wątpienia ma wpływ na poziom ich sprzedaży na rynku krajowym.

W światowym eksporcie konserw owocowych Polska w latach 2001-2003 uczestniczyła w 0,3%, a w latach 2010-2012 w 1,1% (dwunaste miejsce w świecie). O niewielkim zwiększeniu udziału Polski w eksporcie światowym zadecydował wzrost reeksportu konserw dominujących w obrotach światowych, ale też w polskim imporcie, tj. konserwowych brzoskwiń i ananasów. Wzrósł jednak także eksport konserw produkowanych z surowca krajowego – głównie z truskawek i malin. W światowym eksporcie konserw z wiśni udział Polski wzrósł z 0,5% w latach 2001-2003 do 3,4% w latach 2010-2012, a konserw z truskawek z 2,1 do 6,0%. Tym samym na liście światowych eksporterów tych przetworów przesunęliśmy się z miejsca odpowiednio 40 i 11 na miejsce 12 i 6. Eksport z Polski konserw z wiśni był największy w porównaniu z innymi liczącym się dostawcami na rynek światowy (głównie z Chinami, Węgrami, USA i Bułgarią), a skala wzrostu eksportu konserw z truskawek większa była jedynie w Chinach oraz Egipcie. W Chinach bardziej niż w Polsce wzrósł także eksport i udział w sprzedaży zagranicznej pozostałych konserw wytwarzanych z owoców strefy umiarkowanej. Dynamiczny wzrost eksportu konserw wytwarzanych przede wszystkim z owoców jagodowych i wiśni dokonał się na rynkach, na których obecne już były półprzetwory z owoców miękkich (głównie mrożonki). Konserwy owocowe nie są jednak sprzedawane pod marką firm krajowych. Wzrost eksportu konserw owocowych stanowi próbę dywersyfikacji polskiej oferty na rynek światowy w kierunku wzrostu udziału przetworów o wyższym stopniu przetworzenia. Nadal jednak konserwy z owoców miękkich stanowią zaledwie 5% łącznej podaży eksportowej przetworów z tych owoców.

Największym konkurentem Polski w eksporcie konserw owocowych wytwarzanych z owoców strefy umiarkowanej pozostaną Chiny, a w odniesieniu do konserw wytwarzanych z truskawek również Egipt. Kraje te oferują produkty

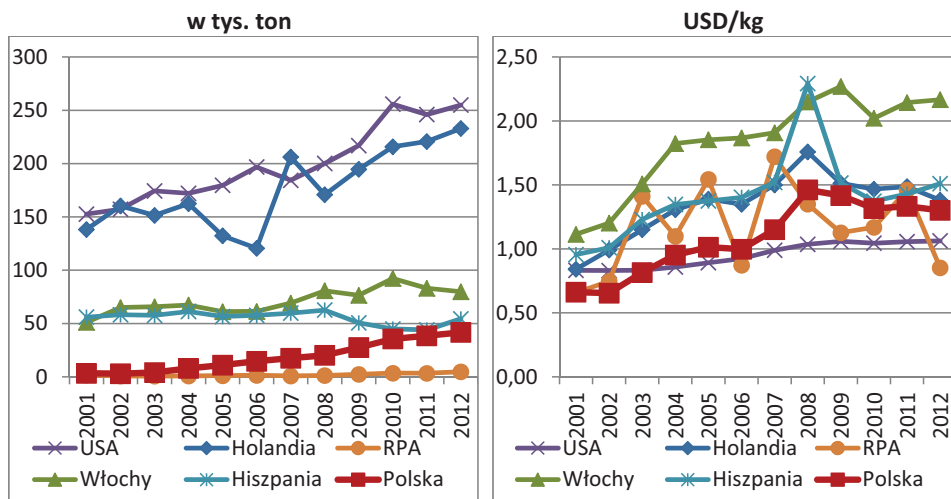
o jakości zbliżonej do polskiej oferty eksportowej, a ceny eksportowe w tych krajach są niższe niż w Polsce. W światowym eksporcie konserw przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji, w opakowaniach jednostkowych z określeniem marki producenta, wciąż dominują dostawcy z Niemiec, Austrii, Francji, Holandii, USA i Włoch. Wejście na rynek z produktami o lepszej jakości i wyższej cenie wymagałoby bardzo intensywnych akcji promocyjnych i reklamowych.

W światowym eksporcie mrożonych przetworów z warzyw w opakowaniach jednostkowych udział Polski wzrósł z 0,3% w latach 2001-2003 do 1,4% w latach 2010-2012. W eksporcie tych produktów dominują Chiny i USA (40% światowego eksportu), a obniża się udział pozostałych liczących się eksporterów, którymi są głównie kraje UE-15. Szanse wzrostu eksportu z Polski ograniczane są przede wszystkim dynamicznie rosnącą podażą eksportową z Chin, które oferują produkty o zbliżonej jakości do produktów wytwarzanych w naszym kraju, a jednocześnie o niższych cenach.

Na światowym rynku Polska nie liczy się jako eksporter dżemów, marmolad, konfitur, a także gotowych do bezpośredniej konsumpcji przetworów z pieczarek. Udział Polski w światowym eksporcie tych produktów zarówno w latach 2001-2003, jak i w latach 2010-2012 nie przekraczał 1%. Problemem we wzroście eksportu przetworów z pieczarek jest także kurcząca się baza surowca w następstwie dynamicznego wzrostu eksportu produktów świeżych.

Obok konserw owocowych największe było w latach 2001-2012 tempo wzrostu eksportu i udziału w eksporcie światowym keczupu wytwarzanego z koncentratu pomidorowego. W latach 2010-2012 udział Polski w światowym eksporcie tego produktu wyniósł 3,6%, wobec zaledwie 0,4% w latach 2001-2003 (tab. 24). Zwiększony po akcesji Polski do UE import, tańszego od wytwarzanego w kraju, koncentratu pomidorowego z południowych krajów UE oraz z Chin, umożliwił zdyktalizowanie produkcji i eksportu produktów wtórnego przetwórstwa koncentratu, tj. głównie keczupu i sosów pomidorowych. Wobec niższych kosztów produkcji w Polsce na poziomie przetwórstwa, ceny eksportowe keczupu i sosów w naszym kraju są niższe od oferowanych przez większość pozostałych liczących się na świecie eksporterów (rys. 28). Realizacja „importu dla eksportu” była dokonana przez funkcjonujące w Polsce filie międzynarodowych koncernów zajmujących się produkcją przetworów pomidorowych. Saldo obrotów produktami pierwotnego przetwórstwa pomidorów, tj. koncentratem pomidorowym oraz pomidorami w puszkach, pozostało w Polsce ujemne. Dominacja w produkcji filii koncernów międzynarodowych powiązanych z polskimi producentami systemem umów kontraktacyjnych miała istotny wpływ na brak tendencji spadkowej produkcji tych artykułów w Polsce po akcesji Polski do UE.

Rys. 28. Eksport i ceny w eksporcie keczupu z wybranych krajów



Źródło: Comtrade.

Tak więc również w eksporcie pozostałych (poza mrożonkami i sokami zagęszczonymi) przetworów owocowych i warzywnych dominują produkty przeznaczone do dalszego przetwórstwa w krajach odbiorcach. W odniesieniu do produktów wyżej przetworzonych i przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji istotny wzrost udziału w eksporcie światowym dotyczył tylko marynat warzywnych, konserw owocowych wytwarzanych z owoców miękkich, tj. produktów znanych i zaakceptowanych na rynkach zagranicznych. W krajach o wyższym rozwoju gospodarczym lokujemy jednak przede wszystkim produkty o niższej jakości z nieoznaczonym logo producenta. Sprzedaż tych produktów na rynkach zagranicznych w bardzo dużym stopniu realizowana jest poprzez filie międzynarodowych sieci handlowych, co w dużym stopniu zwalnia podmioty przetwórcze ze stosowania instrumentarium konkurencyjności. Funkcjonowanie w Polsce korporacji międzynarodowych i stosowana przez nie polityka handlowa umożliwiły też zdynamizowanie eksportu produktów wtórnego przetwórstwa koncentratu pomidorowego.

3.3. Wybrane wskaźniki konkurencyjności w układzie działów ogrodnictwa

Z analizy wybranych wskaźników konkurencyjności – saldo handlu zagranicznego, wskaźnik pokrycia eksportem importu (TC), wskaźnik orientacji eksportowej (OE), penetracji importowej (IP), intensyfikacji handlu wewnętrznego (IIT) i wskaźnik terms of trade (ToT) – obliczonych na podstawie danych gromadzonych przez Centrum Analityczne Administracji Celnej, Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego i GUS (obliczenia w euro, wynika że:

- saldo handlu zagranicznego jest dodatnie i zwiększa się dynamicznie w obrotach przetworami owocowymi i warzywnymi. Dodatkowo saldo handlu tymi produktami wzrosło z 429,0 mln euro średnio w latach 2001-2003 do 653,2 mln euro w latach 2010-2012 (tab. 25). Dodatkowo saldo obrotów owocami strefy umiarkowanej wzrosło o 229% do 285,8 mln euro (głównie w wyniku dynamicznego wzrostu eksportu jabłek). Wzrost eksportu owoców strefy umiarkowanej i zwiększanie reeksportu owoców południowych zdecydowało o niewielkim pogłębieniu (o 7% do 400,5 mln euro) łącznego ujemnego salda obrotów owocami świeżymi. Pogłębiło się natomiast znacząco (bo aż 3,5-krotnie do 133,9 mln euro) ujemne saldo handlu świeżymi warzywami. Wzrost eksportu tych produktów był znacznie mniejszy niż ich importu;

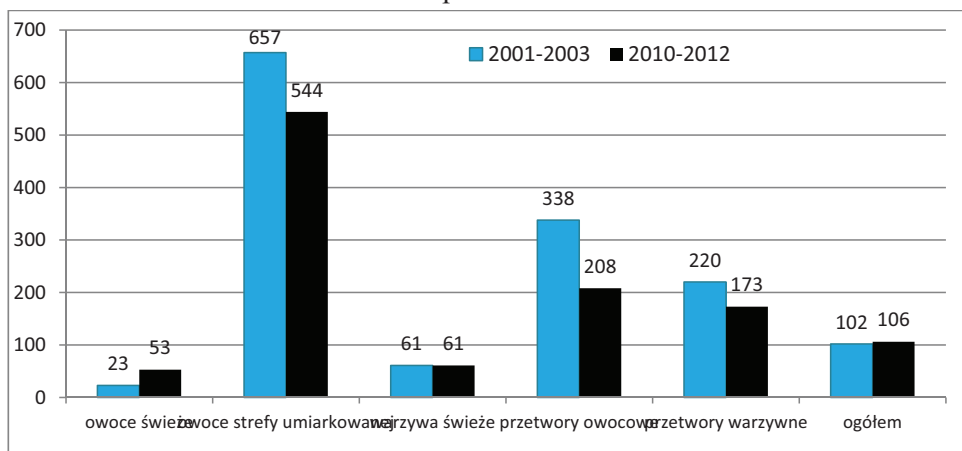
Tabela 25. Saldo obrotów handlu zagranicznego owocami, warzywami i ich przetworami w Polsce w mln euro

Wyszczególnienie	2001-2003 średnia	2004-2006 średnia	2007-2009 średnia	2010-2012 średnia
Owoce świeże, w tym:	-375,5	-384,0	-505,6	-400,5
- owoce strefy umiarkowanej	86,9	128,6	190,9	285,8
Warzywa świeże	-38,7	-13,3	-67,3	-133,9
Przetwory owocowe	349,6	386,7	498,4	503,0
Przetwory warzywne	79,4	139,4	148,4	150,2
Ogółem	14,8	128,8	73,9	118,9

Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

- zdecydowanie najwyższy jest wskaźnik pokrycia eksportem importu w polskich obrotach owocami strefy umiarkowanej. Wskaźnik ten w latach 2010-2012 (choć niższy niż w latach 2001-2003) wynosił aż 544% (rys. 29). W eksporcie przetworów owocowych wskaźnik TC wyniósł w latach 2010-2012 i 2001-2003 odpowiednio 208% i 338%, a w obrotach warzywami świeżymi, tak jak w latach 2001-2003 – 61%. W handlu wszystkimi owocami świeżymi, w wyniku wzrostu reeksportu owoców południowych wskaźnik ten zwiększył się z 25 do 53%;

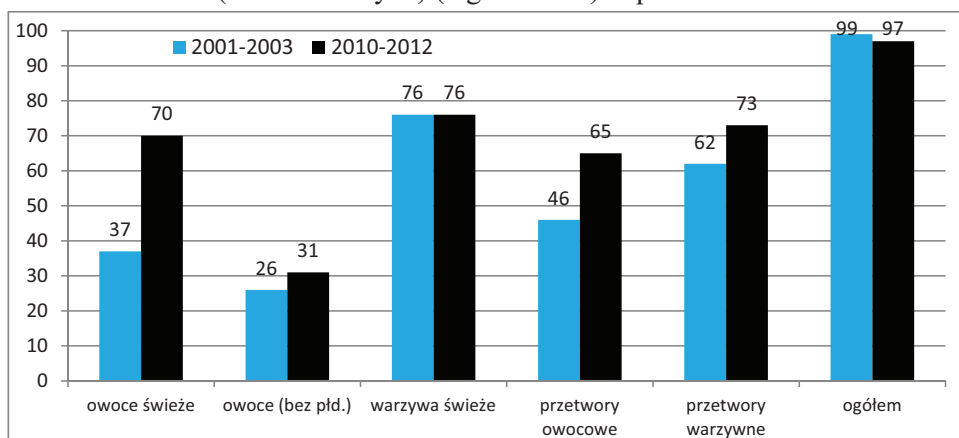
Rys. 29. Wskaźnik pokrycia eksportem wartości importu owoców i ich przetworów w procentach



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

- po akcesji wyraźnie nasiliła się skala handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach owocami oraz przetworami owocowymi i warzywnymi (rys. 30). Wskaźnik ten nie zmienił się i pozostał na wysokim poziomie 76% w obrotach warzywami świeżymi. Na najniższym poziomie pozostał wskaźnik IIT w obrotach owocami strefy umiarkowanej – 31% w latach 2010-2012, wobec 26% w latach 2001-2003. Relatywnie niski poziom wskaźnika IIT w handlu owocami strefy umiarkowanej w dużym stopniu odzwierciedla silną konkurencyjność cenową polskich owoców wobec produktów importowanych;

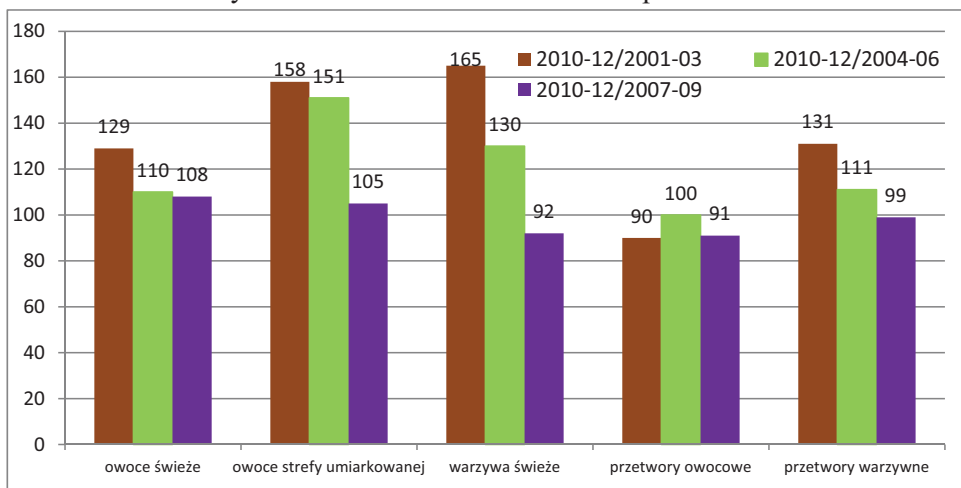
Rys. 30. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (Grubela-Lloyda) (wg wartości) w procentach



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

- przeciętne jednostkowe ceny w eksporcie owoców świeżych, w tym owoców strefy umiarkowanej oraz przetworów warzywnych w całym okresie poakcesyjnym wzrastały szybciej niż ceny importowe. W obrotach warzywami spadek wskaźnika terms of trade (poziom poniżej 100%) miał miejsce jedynie w latach 2010-2012 w porównaniu do trzech poprzednich (rys. 31). Wskaźnik ten nie wykazuje tendencji wzrostowych tylko w obrotach owocowymi przetworami. Tempo wzrostu cen eksportowych tych produktów jest zbliżone do tempa wzrostu cen importowych. W obrotach przetworami owocowymi, w których po stronie importu i eksportu dominują półprzetwory nie zmienia się znacząco zarówno rzeczowa, jak i geograficzna struktura handlu. W eksporcie warzyw, owoców i przetworów warzywnych, bardziej niż w imporcie, zwiększał się udział produktów o wyższych cenach transakcyjnych. Ponadto w przywozie wzrastał udział dostaw z krajów oferujących relatywnie niskie ceny na rynku światowym.

Rys. 31. Wskaźnik terms of trade w procentach



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

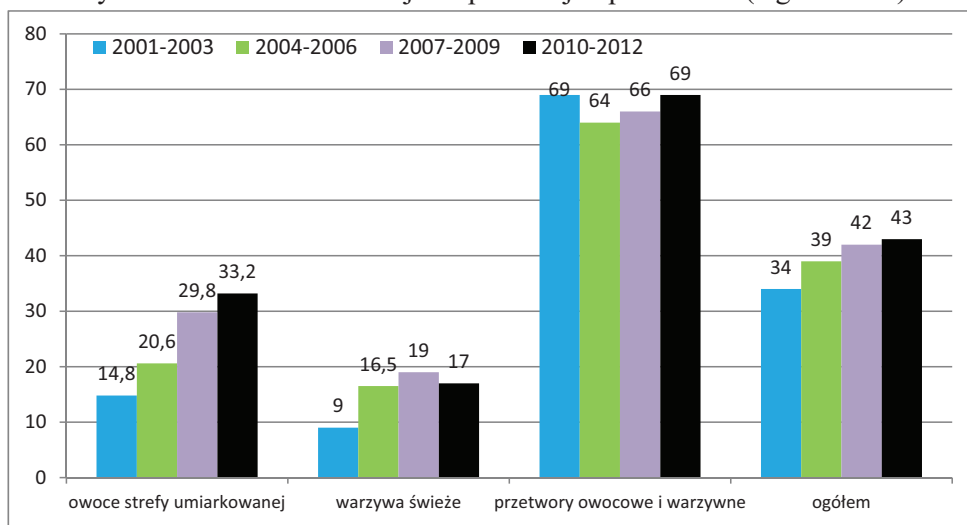
Wzrost wskaźnika terms of trade w większości działów polskiego ogrodnictwa wskazuje na dużą elastyczność podmiotów rynku w zakresie zmian rzeczowej i podmiotowej struktury obrotów handlu zagranicznego.

Równocześnie przeciętne jednostkowe ceny eksportowe zarówno owoców, warzyw, jak i przetworów owocowych i warzywnych są niższe od przeciętnych cen importowych tych grup produktów. Wynika to z relatywnie niskich cen w Polsce z porównaniem z innymi krajami. Różnice te jednak systematycznie się zmniejszają, co w dużym stopniu wynika ze zmniejszającego się dystansu cen w Polsce i wielu innych krajach. Szyb-

szy wzrost cen eksportowych niż importowych odzwierciedla więc nie tylko pozytywne zmiany struktury rzeczowej i podmiotowej obrotów, ale wynika też w dużym stopniu z powolnej utraty konkurencyjności cenowej wielu produktów ogrodnich i ich przetworów wytwarzanych w Polsce;

- wskaźnik orientacji eksportowej wszystkich produktów sektora ogrodniczego wzrósł z 34% w latach 2001-2003 do 43% w latach 2010-2012 (rys. 32). Udział eksportu w wartości podaży owoców świeżych wzrósł z 15 do 33%, warzyw świeżych z 9 do 17%, a przetworów warzywnych z 33 do 48%. W wartości produkcji przetworów owocowych udział eksportu pozostał na poziomie 85% (uwzględniając w produkcji i eksporcie soki pitne i nektary ok. 65%). W eksporcie przetworów owocowych wciąż dominują produkty półprzetworzone, przeznaczone przede wszystkim na eksport;

Rys. 32. Wskaźnik orientacji eksportowej w procentach (wg wartości)

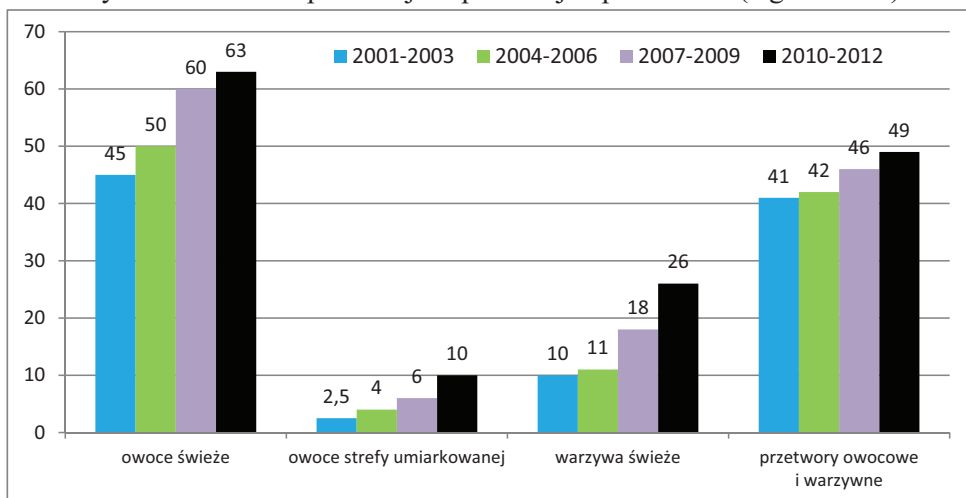


Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC i GUS.

- udział importu w łącznej wartości podaży rynkowej owoców, warzyw i ich przetworów zwiększył się z 20% w latach 2001-2003 do 27% w latach 2010-2012 (rys. 33). Najbardziej wzrósł udział importu w podaży rynkowej owoców – z 45 do 63%. W podaży owoców strefy umiarkowanej wskaźnik ten zwiększył się z 2,5 do 10% i pozostał na najniższym poziomie w porównaniu z innymi działami polskiego ogrodnictwa (w wolumenie podaży wskaźnik penetracji importowej wzrósł z 1 do 4%). W wartości podaży warzyw poziom wskaźnika IP wzrósł z 10 do 26%, ale w wolumenie podaży

zwiększył się z 6,3 do zaledwie 8%. Relatywnie niewielki udział importu w rozmiarach podaży rynkowej świeżych produktów ogrodniczych wytwarzanych w Polsce, przy znacznie większym wzroście udziału przywozu w wartości podaży rynkowej, potwierdza konkurencyjność cenową polskich produktów wobec wytwarzanych w innych krajach i wskazuje na uzupełniający i komplementarny charakter importu wobec większości produktów polskich. W łącznej wartości podaży rynkowej przetworów owocowych i warzywnych produkty importowane (głównie wytwarzane z owoców i warzyw nieuprawianych w kraju) w latach 2010-2012 stanowiły 49%, wobec 41% w latach 2001-2003 (w wolumenie importu wskaźnik ten wzrósł z 32 do 40%). Udział importu w podaży produktów gotowych do bezpośredniej konsumpcji (marynaty, konserwy, dżemy, keczup) wzrósł z 15 do 25%, ale w odniesieniu do przetworów wytwarzanych z owoców i warzyw produkowanych w Polsce tylko z 4 do 6%.

Rys 33. Wskaźnik penetracji importowej w procentach (wg wartości)



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC i GUS.

Analiza wskaźników konkurencyjności wskazuje na zmniejszającą się konkurencyjność zewnętrzną polskiego sektora warzyw świeżych. Pogarszające się saldo obrotów warzywami świeżymi jest podstawową przyczyną braku wyraźnej tendencji wzrostowej ogólnego salda handlu zagranicznego produktami sektora ogrodniczego. W sektorze owoców strefy umiarkowanej obniża się tylko wskaźnik pokrycia eksportem importu i zwiększa się, choć pozostaje na bardzo niskim poziomie, wskaźnik udziału importu w podaży rynkowej. W sektorze przetworów owocowych i warzywnych obniża się wprawdzie wskaźnik pokrycia eksportem

importu, rośnie wskaźnik penetracji importowej i nie zwiększa się wskaźnik terms of trade, ale zwiększa się dynamicznie dodatnie saldo handlu zagranicznego.

Analiza wskaźników konkurencyjności dokonana na poziomie poszczególnych podsektorów wyraźnie potwierdza wysoką konkurencyjność większości produktów wytwarzanych w Polsce, wobec produktów importowanych. Decydujące są niższe ceny produktów polskich, wobec wytwarzanych w innych krajach eksporterach. Istotne znaczenie ma również „przyzwyczajenie” konsumentów do produktów wytwarzanych w Polsce.

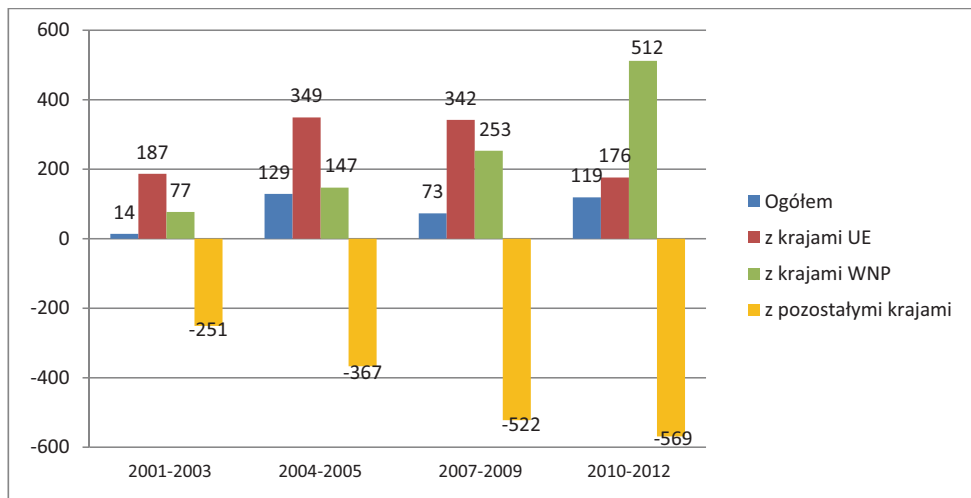
3.4. *Geografia handlu zagranicznego*

Wzrost eksportu jabłek, ale też mrożonych owoców i warzyw, zadecydował o dynamicznym zwiększaniu się w latach 2001-2012 łącznego dodatniego salda handlu zagranicznego produktami ogrodnictwa z krajami WNP. W latach 2001-2003 saldo to wyniosło 77 mln euro, a w latach 2010-2012 aż 512 mln euro (rys. 34). Saldo obrotów z krajami UE wzrosło po akcesji do Wspólnoty, ale w latach 2010-2012 było niższe niż w latach 2001-2003. Rosnący import produktów innych stref klimatycznych decydował o systematycznym pogłębianiu się ujemnego salda handlu z pozostałymi krajami.

Udział krajów UE w łącznym eksporcie produktów ogrodnictwa obniżył się z 80,0% w latach 2001-2003 do 60,4% w latach 2010-2012, krajów WNP (głównie Rosji) wzrósł z 10,3 do 26,1%, a pozostałych krajów z 9,7 do 13,5% (rys. 35). Tak więc podmioty rynku, wykorzystując „rentę położenia”, ukształtowane historycznie tradycje powiązań handlowych i dużą dynamikę popytu importowego, kierowały ofertę eksportową głównie do krajów WNP, krajów oferujących jednakże niższe ceny od możliwych do uzyskania na rynku UE. Potwierdza to w dużym stopniu brak wystarczającego instrumentarium konkurowania w lokowaniu produktów na wymagających rynkach krajów Europy Zachodniej. Z drugiej strony mniejsze nasycenie rynków WNP niż krajów Europy Zachodniej pozwala nie tylko na utrzymanie wysokiej dynamiki polskiego eksportu, ale też wzrostu udziału w eksporcie produktów o wyższym stopniu przetworzenia.

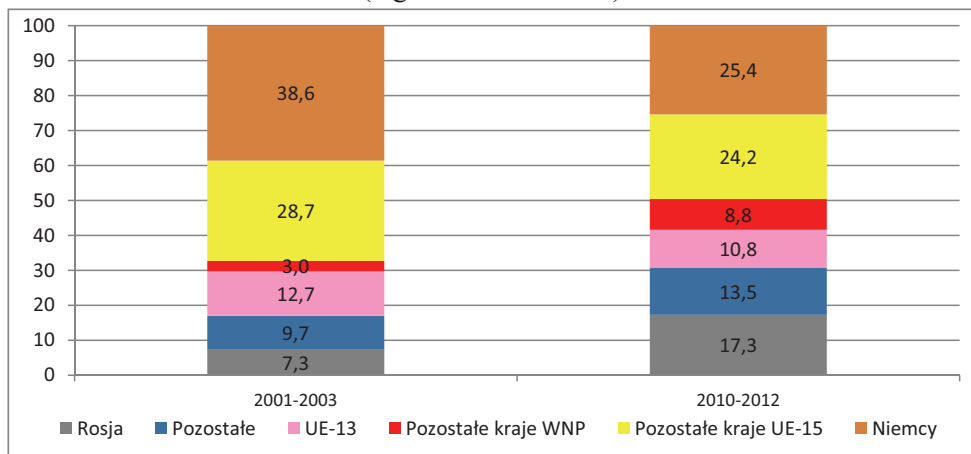
Obecność na rynkach zbytu, wynikająca z tradycji powiązań handlowych, daje większą gwarancję wprowadzania na te rynki nowych produktów lub zwiększenia udziału produktów już obecnych, niż zwiększanie sprzedaży na rynkach o małym znaczeniu w sprzedaży lub nieobecnych na liście odbiorców. Znaczenie czynnika „tradycji” powiązań handlowych wyraźnie widoczne jest w geograficznej strukturze eksportu realizowanego przez poszczególne kraje.

Rys. 34. Saldo handlu zagranicznego owocami, warzywami i ich przetworami w Polsce w mln euro



Źródło: Na podstawie danych CIHZ i CAAC.

Rys. 35. Geografia eksportu owoców, warzyw, pieczarek i ich przetworów (wg wartości w EUR)



Źródło: na podstawie danych CIHZ i CAAC.

3.5. Relacje kosztów, cen i opłacalności produkcji w gospodarstwach z produkcją jabłek w Polsce i wybranych krajach

W ciągu ostatnich piętnastu lat sadownictwo w Europie uległo zasadniczym przeobrażeniom: zmniejszyła się liczba gospodarstw sadowniczych przy jednoczesnym wzroście powierzchni sadu w gospodarstwie oraz plonów z jednostki powierzchni. Zmiany te nie byłyby możliwe bez wzrostu wydajności

pracy oraz postępu technicznego w agrotechnice, a przede wszystkim w przechowalnictwie, lepszego przygotowania owoców do sprzedaży i organizacji rynku. W Niemczech liczba gospodarstw sadowniczych zmniejszyła się z 21,6 tys. w 1997 r. do 7,5 tys. w 2012 r., czyli o 14,1 tys. gospodarstw, tj. o 65,3% (tab. 26). W Austrii w tym okresie liczba gospodarstw sadowniczych zmniejszyła się o 2,6 tys., tj. o 50,8%, a w Holandii spadła z 4,1 tys. w 1997 r. do 2,5 tys. w 2012 r., czyli o 1,5 tys. (o 39,4 %). Średnia powierzchnia sadu przypadającego na gospodarstwo w okresie 1997-2012 zwiększyła się w Niemczech prawie 2,5-krotnie do 6,1 ha, w Holandii o 40% do 7,8 ha, w Austrii o 60% do 3,8 ha, a w Polsce z 0,6 do 1,6 ha.

Tabela 26. Zmiany ilości i powierzchni gospodarstw sadowniczych i z produkcją jabłek w wybranych krajach UE

Wyszczególnienie	Kraj	1997	2002	2007	2012
Liczba gospodarstw sadowniczych	Niemcy	21 611	13 671	11 454	7 455 ¹
	Holandia	4 050	3 099	2 637	2 453
	Austria	5 141	4 611	2 690 ¹	2 530 ¹
	Polska	330 800	272 600	276 700	bd
Średnia wielkość sadu w gospodarstwie w ha	Niemcy	2,55	3,63	4,18	6,11
	Holandia	5,66	6,31	7,21	7,84
	Austria	2,32	2,51	2,93	3,76
	Polska	0,56	0,83	1,22	1,60 ²
Liczba gospodarstw z uprawą jabłoni	Niemcy	16 210	10 561	9 058	6 074 ¹
	Holandia	2 777	2 006	1 621	1 361
	Austria	3 081	2 755	2 122 ¹	1 883 ¹
	Polska	bd	241 900	bd	173 900 ³
Powierzchnia uprawy jabłoni w ha	Niemcy	35 795	32 405	31 219	31 640
	Holandia	15 096	11 177	9 380	8 266
	Austria	7 091	6 952	7 229	7 908
	Polska	154 300	168 500	169 849	195 000
Średnia powierzchnia sadów jabłoniowych	Niemcy	2,21	3,07	3,45	5,21
	Holandia	5,44	5,57	5,79	6,07
	Austria	2,30	2,52	3,41	4,20
	Polska	bd	0,70	bd	1,12

^{1/} nie brano pod uwagę sadów mniejszych niż 0,5 ha, ^{2/} szacunek, ^{3/} w 2010 r.

Źródło: Niemcy: Statistisches Bundesamt Deutschland (2012), Holandia: Centraal Bureau voor de Statistiek (2012), Austria: Statistik Austria (2012), Polska: GUS (2012).

Liczba gospodarstw z uprawą jabłoni zmniejszyła się w Niemczech z 16,2 tys. w 1997 r. do 6,1 tys. w 2012 r., co oznacza spadek o 62,3%. W Holandii liczba gospodarstw z uprawą jabłoni zmniejszyła się z 2,8 do 1,4 tys., a w Austrii z 3,1 do 1,9 tys. W Polsce liczba gospodarstw z uprawą jabłoni w 2012 r. wyniosła 173,9 tys. i była niższa w porównaniu z 2002 r. o 28,1%. W Holandii powierzchnia uprawy jabłoni w 2012 r. w relacji do 1997 r. zmniejszyła się o 45%, w Niemczech o 12%. W Polsce i w Austrii natomiast powierzchnia uprawy jabłoni w tym okresie wzrosła odpowiednio o 26% i 11,5%. Średnia powierzchnia uprawy jabłoni wzrosła w Niemczech z 2,3 do 5,2 ha, w Austrii z 2,3 do 4,2 ha, a w Holandii z 5,4 do 6,1 ha. W Polsce w 2002 r. średnia powierzchnia uprawy jabłoni wyniosła 0,7 ha, a w 2010 r. 1,1 ha.

Ceny ziemi i środków produkcji w wybranych krajach UE

Ceny ziemi w państwach UE systematycznie wzrastają, co ma związek z postrzeganiem przez kupujących ziemi jako pewnej lokaty kapitału oraz z konkurencją o ziemię pomiędzy tradycyjną produkcją żywności a produkcją biomasy dla biogazowni i produkcją biopaliw.

W Niemczech ceny ziemi w rejonach uprawy jabłoni wynoszą średnio od 30 tys. do 50 tys. euro za ha (tab. 27). Odpowiednio do ceny ziemi rolnej skalkulowane są stawki jej dzierżawy – od 125 euro za ha w Brandenburgii, gdzie cena 1 ha wynosiła około 10 tys. euro, do ponad 600 euro za ha w rejonach, gdzie ziemia jest najdroższa – 50 tys. euro za ha. Dzierżawa staje się coraz bardziej powszechna w gospodarstwach rolnych w Niemczech. W 1998 r. na dawnym obszarze RFN, w tzw. „starych landach”, 42,5 % ziemi było dzierżawione, obecnie jest to ponad 60%.

Ceny ziemi we Francji w rejonach sadowniczych z produkcją jabłek to średnio 7,5 tys. do 15 tys. euro za ha, choć zdarzają się wartości dwu- i trzykrotnie wyższe, gdy sadownictwo jest pod presją alternatywnego wykorzystania gruntów przez turystykę i budownictwo. Udział gruntów dzierżawionych w ogólnej powierzchni ziemi użytkowanej rolniczo przekracza 70%. We Włoszech ceny ziemi pod uprawy sadownicze są najwyższe w Europie. W południowym Tyrolu, gdzie dominują 2-3 hektarowe gospodarstwa, ceny ziemi wynoszą od 300 do 600 tys. euro za ha, w sąsiednim rejonie Trentino są nieco niższe i wynoszą od 150 tys. euro do 400 tys. euro za 1 ha. W Piemontie ziemia pod uprawy sadownicze kosztuje od 85 do 150 tys. euro za ha. W Holandii ziemię pod uprawy sadownicze można nabyć w cenie od 35 do 60 tys. euro za ha. W sąsiadującej z Holandią Belgii 1 ha ziemi pod uprawy sadownicze kosztuje od 50 do 75 tys. euro. W Austrii ceny ziemi w rejonach sadowniczych wynoszą średnio od 20 do 50 tys. euro. W Polsce ceny ziemi w rejonach największej

koncentracji produkcji jabłek wahają się od 9 tys. euro na Lubelszczyźnie do 28 tys. na Mazowszu. Tak więc poza największym zagłębieniem produkcji jabłek, czyli rejonem Warki, Grójca i Białej Rawskiej, ceny ziemi nie są czynnikiem obniżającym konkurencyjność polskiej produkcji w skali europejskiej.

Tabela 27. Średnia cena 1 ha ziemi pod uprawy sadownicze i koszty dzierżawy ziemi w państwach europejskich – głównych producentach jabłek w latach 2011-2013

Kraj	Średnia cena 1 ha ziemi w rejonach z sadownictwem (w tys. euro)	Średni koszt dzierżawy 1 ha ziemi (w euro)	% dzierżawionej ziemi rolnej
Niemcy	30-50	350	62
Francja	7,5-15	250	74
Włochy	50-600	700	30
Holandia	35-60	850	40
Austria	20-50	650	30

Źródło: Niemcy: *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2012*; http://www.agrar.de/pachtspiegel_Bodenmarkt.html, Francja: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000027934182>, Holandia: *Land- en tuinbouwcijfers 2012*, LEI Wageningen UR Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Polska: GUS (2012), http://fachgruppe-obstbau.de/termine_pics/Preise_fuer_Ackerland_in_Europa.pdf.

Sadownictwo jest jednym z bardziej energochłonnych działów produkcji rolnej z racji dużego zużycia oleju napędowego, głównie przy wykonywaniu dużej liczby zabiegów ochrony roślin (ziarnkowe, pestkowe, truskawki), oraz energii elektrycznej niezbędnej do przechowywania owoców. Na 1 ha sadu jabłoniowego zużywa się średnio około 130 litrów oleju napędowego. Prawie we wszystkich państwach UE rolnicy korzystają z dopłat do oleju napędowego, ryczałtem lub według faktycznego zużycia według faktur. Są one jednak limitowane ilościowo i w sadownictwie niewystarczające (np. w Polsce jest to 90 litrów na ha). Dopłaty te stopniowo mają być wycofywane.

W Polsce ceny paliw są niższe niż w większości krajów UE, niestety nie dotyczy to paliwa dla rolników, którego ceny są nieznacznie wyższe od średniej europejskiej (0,99 euro/l – liczonej dla 19 krajów) (tab. 28).

Tabela 28. Ceny paliw i dochody ludności w państwach UE w latach 2012-2013

Wyszczególnienie	Dzienny dochód w euro/mieszkańca	Cena litra benzyny w euro	Cena 1 l oleju napędowego w detalu w euro	Cena 1 l oleju napędowego dla rolników w euro
Holandia	91,5	1,76	1,41	0,89
Belgia	85,6	1,63	1,45	0,67
Włochy	64,4	1,72	1,59	
Francja	80,5	1,60	1,32	
Wlk. Brytania	79,8	1,56	1,64	0,79
Niemcy	82,7	1,54	1,44	1,12
Słowacja	34,4	1,47	1,36	
Słowenia	44,7	1,47	1,33	1,04
Węgry	27,1	1,39	1,34	1,08
Austria	93,0	1,36	1,31	1,11
Rumunia	16,1	1,30	1,31	0,90
Polska	26,4	1,29	1,23	1,08

Źródło: <http://www.euopenroad.com>, <http://www.bloomberg.com>, *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2012*.

Ceny nawozów nie faworyzują polskich producentów jabłek. W latach 2011-2012 ceny nawozów w Polsce były wyższe niż w Holandii, Niemczech, Austrii i Francji. W latach tych ceny saletrzaku w Holandii były o 4,3% niższe niż w Polsce, soli potasowej o 21,5% niższe, a ceny prostych nawozów trójskładnikowych typu popularnej w Polsce Polifoski o 9,8% niższe (tab. 29).

Tabela 29. Ceny podstawowych nawozów w państwach UE z produkcją jabłek – średnia z lat 2011-2012 w euro/dt

Wyszczególnienie	Saletrzak	Sól potasowa	Superfosfat potrójny	Npk 15+15+15
Holandia	29,1	36,1	43,5	44,5
Francja	30,0	37,4	40,0	40,2
Niemcy	29,6	38,0	41,5	36,0
Austria	28,8	41,8	50,2	40,7
Polska	30,4	46,0	48,2	50,1

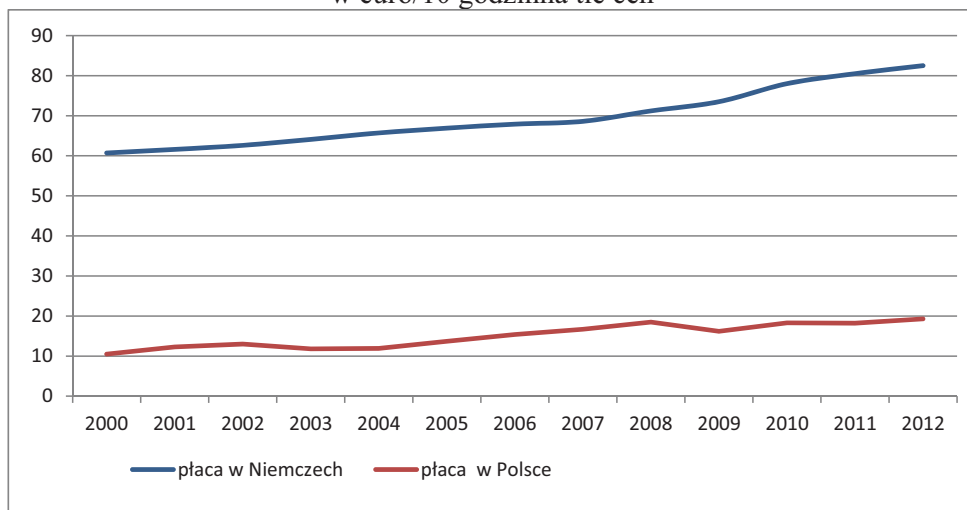
Źródło: Niemcy: *Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2012*, Holandia: *Land-en tuinbouwcijfers 2012*, LEI Wageningen UR Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) Austria: duz.lebensministerium.at/obj.1625416/obj.162541, GUS.

Polska wśród liczących się producentów jabłek w Europie ma najniższe obok Francji i Węgier ceny energii elektrycznej. Koszt jednej kWh w Polsce i we Francji w 2013 r. to 0,15 euro za kWh, a na Węgrzech 0,14 euro. Najwyż-

szsze ceny energii elektrycznej występują w państwach, w których duży jest udział w bilansie energetycznym energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych. W Niemczech koszt jednej kWh to 0,29 euro, we Włoszech – 0,23 euro. W Polsce rozwój produkcji energii z odnawialnych źródeł spowoduje wzrost cen i kosztów w ogrodnictwie. Energia zużywana jest głównie w schładzaniu i przechowywaniu owoców.

Średnio za cały okres 2000-2012 przeciętna niemiecka dzienna płaca pracowników najemnych równoważyła 4,6 „dniówek” w Polsce. W 2000 r. była to równowartość 6 „dniówek”, a w 2012 – 4,3 „dniówek” (rys. 36). Koszty opłaty pracy najemnej dominują w kosztach produkcji jabłek w krajach UE i w Polsce. W „starej” UE udział ten wynosi od 25 do 40%, a w Polsce 20%. Nawozy w Polsce to ok. 3% kosztów produkcji jabłek, a wydatki na olej napędowy do ciągników ok. 2%. Proporcje te są podobne w większości krajów UE.

Rys. 36. Dzienna płaca pracowników najemnych w Niemczech i w Polsce w euro/10 godzinna tle cen



Źródło: jak w tabeli 29.

Jednostkowe koszty produkcji

W tabeli 30 przedstawiono koszty produkcji jabłek w wybranych krajach UE. Jednostkowe koszty produkcji, bez uwzględniania pracy własnej, wynoszą od 0,31 euro/kg (Niemcy) do 0,36 euro/kg (we Francji). Po uwzględnieniu pracy własnej właściciela i nieopłacanych członków rodziny jednostkowe koszty produkcji wahają się od 0,36 euro/kg (Niemcy) do 0,39 euro/kg (Holandia i Francja). W Polsce koszty jednostkowe są najniższe i przy wysokich plonach wynoszą 0,21 euro/kg (tab. 31).

Tabela 30. Koszty produkcji jabłek w gospodarstwach sadowniczych w krajach UE, liczących się producentach jabłek w latach 2012-2013

Kraj	Plon handlowy w t/ha	Praca najemna (euro/ha)	Środki ochrony i regulatory (euro/ha)	Nawozy (euro/ha)	Praca maszyn (euro/ha)	Koszty majątkowe (euro/ha)	Amortyzacja nasadzenia (euro/ha)	Pozostałe koszty (euro/ha)	Razem koszty (euro/ha)	Koszty jednostkowe produkcji bez pracy własnej w euro/kg	Koszty jednostkowe produkcji z pracą własną w euro/kg
Niemcy – Alte Land	34,5	2 735	1 254	204	2 404	590	2 051	1 865	11 103	0,32	0,39
Niemcy – Bodensee	45,0	3 570	1 350	230	2 550	770	3 895	1 945	14 310	0,31	0,36
Austria – Steiermark	35,0	2 590	1 312	205	2 650	730	2 750	1 860	12 097	0,34	0,38
Holandia	39,0	3 545	1 475	280	2 620	1 030	2 910	1 830	13 690	0,35	0,39
Francja	42,5	4 160	1 510	245	2 610	750	3 750	2 250	15 275	0,36	0,39
Włochy – Tyrol	45,0	2 896	1 362	280	3 950	1 962	2 963	1 964	15 377	0,34	0,37
Belgia	40,0	3 275	1 450	285	2 635	1 035	2 950	2 150	13 780	0,35	0,38
Węgry	21,5	1 150	750	175	2 450	320	1 050	1 240	7 135	0,33	0,35

Źródło: obliczenia własne na podstawie źródeł jak w tabeli 28 i 29.

Koszty amortyzacji nasadzenia wzrastają wraz z instalacją nawadniania, rusztowań, a przede wszystkim z instalacją siatek przeciwwgradowych. W regionie Bodensee w Niemczech koszt instalacji siatek przeciwwgradowych to około 15 tys. euro na ha, co przy piętnastoletnim okresie amortyzacji daje kwotę 800 euro rocznie, a ponadto generuje inne koszty w kwocie około 600 euro rocznie. Koszty majątkowe oprócz wysokości stóp w bankach zależą od ceny dzierżawy 1 ha w rejonie.

Tabela 31. Koszty produkcji jabłek w gospodarstwach sadowniczych w Polsce przy różnych poziomach plonów

Plon handlowy w t/ha	45,0	32,5	27,0
Praca najemna (€/ha)	1853	1402	1148
Środki ochrony i regulatory (€/ha)	1235	1085	1006
Nawozy (€/ha)	268	259	238
Praca maszyn (€/ha)	2273	2085	1736
Koszty majątkowe (€/ha)	355	335	325
Amortyzacja nasadzenia (€/ha)	1350	1255	1145
Pozostałe koszty (€/ha)	1445	1430	1350
Razem koszty (€/ha)	8779	7851	6948
Koszty jednostkowe produkcji bez pracy własnej w €/kg	0,195	0,242	0,257
Koszty jednostkowe produkcji €/kg z pracą własną w €/kg	0,21	0,27	0,29

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Instytutu Ogrodniczego i IERiGŻ-PIB.

Tabela 32. Czynniki decydujące o konkurencyjności produkcji jabłek

Kraj	Plony w nasadzeniach towarowych (t/ha)	Udział owoców klasy I w zbiorach (%)	Ceny producentów (euro/100kg)	Koszty eurocenty/kg)	Koszt 1 rbh (euro) pracowników najętych sezonowych	Ilość rbh na 1 ha (produkcja sadownicza)
Niemcy	30,7 ^a	80 ^a	42,6	38,8	8,2-10,1	620
Francja	41	60-70	44,7	39,4	10,5	650
Włochy	50	bd.	38,0	37,6	9,9	600
Holandia	42 ^a	75 ^a	44,5	bd.	10,0	bd.
Austria	30,6 ^a	70-80	38,3 43,6 ^a	37,9	8,5-10,8	620
Węgry	37	75	bd.	21,8	2,4	bd.
Polska	32,5	60-80	33,0	26,5-28,6	2,1-3,1	650-850

^a w 2012 r.

Źródło: Bravin E., Kilchenmann A.: *Ländervergleich der Apfelproduktion*, Forschungsanstalt Agroscope Cinngins – Wädenswil ACW.

W tabeli 32 zestawiono kluczowe czynniki decydujące o konkurencyjności produkcji jabłek. Na podstawie przedstawionych danych wydawać by się mogło, że produkcja we wszystkich przedstawionych krajach jest opłacalna, ponieważ uzyskiwane ostatnio ceny przewyższyły wyliczone koszty produkcji. Koszty obliczono jednak dla plonów osiągniętych w dobrych sadach towarowych. Przy mniejszych plonach koszty te wzrastają (podobnie jak dla trzech wartości plonów podanych dla Polski), a „margines bezpieczeństwa”, tj. wzrostu kosztów powyżej ceny sprzedaży jest dla niektórych krajów jak Włochy czy Austria nie-duży. Na podstawie tego zestawienia można stwierdzić, że Polska jeszcze nie wykorzystwała wszystkich możliwości poprawy konkurencyjności (głównie poprzez wzrost plonów). Wraz ze wzrostem kosztów siły roboczej w Polsce maleć będzie konkurencyjność polskich sadowników w produkcji jabłek. Będzie to jednak proces długotrwały.

3.6. *Wnioski i elementy strategii konkurowania dotyczące sektora ogrodniczego*

- W Polsce po akcesji do UE zwiększył się eksport i poprawiła się pozycja konkurencyjna na rynku światowym niemal wszystkich produktów ogrodniczych i ich przetworów. Wynikało to z relatywnie dużego (zwłaszcza w porównaniu z nowymi krajami członkowskimi) wykorzystania unijnych środków wsparcia – zarówno kierowanych do sektora ogrodniczego, jak i na wsparcie horyzontalne z funduszy Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Zmniejszenie po akcesji ceł w imporcie zewnętrznym kierowanych do dalszego przetwórstwa owoców i warzyw oraz półprzetworów pozwoliło na zwiększenie produkcji i eksportu przetworów wytwarzanych z importowanego surowca (import dla eksportu). Wzrost importu półprzetworów umożliwił większe wykorzystanie mocy przetwórczych zaangażowanych w produkcji przetworów owocowych i warzywnych. Zwiększyła się skala reeksportu produktów innych stref klimatycznych – przede wszystkim owoców południowych. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej niektórych produktów (cebula, mrożone truskawki) wynikało przede wszystkim z zewnętrznych, niezależnych od producentów, uwarunkowań rynkowych.
- Największy był wzrost pozycji konkurencyjnej na rynku światowym polskich jabłek, pieczarek, mrożonych malin, keczupu, a także owocowych konserw. W odniesieniu do jabłek wynikało to z rozbudowy bazy przechowalniczej ze środków unijnych, co pozwoliło na dostosowanie podaży do sezonowości zapotrzebowania rynków zbytu. Dynamiczny wzrost eksportu pieczarek i uzyskanie pozycji największego eksportera tych produktów w świecie to głównie wynik „pokonania” innych czołowych eksporte-

rów wysoką jakością polskich pieczarek. Wzrost pozycji konkurencyjnej na światowym rynku mrożonych malin był efektem postępu biologicznego, tj. wprowadzenia do uprawy doskonałej dla przetwórstwa nowej odmiany. Poprawa pozycji konkurencyjnej wszystkich tych produktów nie byłaby możliwa bez, wynikającej z dużego poziomu wiedzy, aktywności producentów w pozyskiwaniu unijnych środków wsparcia, wprowadzania nowoczesnych rozwiązań w zakresie postępu biologicznego, technicznego i technologicznego oraz poprawy efektywności produkcji. Istotny czynnik to aktywność i sprawność działania otoczenia instytucjonalnego producentów (głównie związków i zrzeszeń producentów), ale też ośrodków i placówek naukowych. Czynnik „jakości kapitału ludzkiego” i otoczenia instytucjonalnego w mniejszym stopniu wykorzystywany był w rozwoju eksportu pozostałych owoców i warzyw deserowych. Wzrost pozycji na światowym rynku konserw owocowych (produkowanych z owoców miękkich) stanowi próbę różnicowania podaży przetworów z tych owoców na rynkach zbytu. Produkty te jednak sprzedawane są bez logo krajowych firm przetwórczych. Zdynamizowanie eksportu keczupu to wynik polityki handlowej firm międzynarodowych polegającej na eksporcie przetworów wytwarzanych z tańszego od produkowanego w Polsce surowca, tj. koncentratu pomidorowego.

- Po akcesji do UE w polskim eksporcie nadal dominują produkty półprzetworzone, tj. soki zagęszczone i mrożonki. Są to jednak produkty o ugruntowanej, silnej i rosnącej pozycji na rynku światowym. Stąd też nie wydaje się zasadne ograniczanie ich produkcji i eksportu nie tylko ze względów ekonomicznych, ale też społecznych (źródło utrzymania dla wielu tysięcy producentów oraz pracowników zakładów przetwórczych). Utrzymanie wysokiej pozycji w eksporcie światowym soków zagęszczonych i mrozonek owocowych i warzywnych może pozostawać w sprzeczności z dążeniem producentów do realizacji eksportu świeżych, przeznaczonych do bezpośredniej konsumpcji warzyw, a przede wszystkim owoców. Zagwarantowanie bazy surowcowej wymaga rekompensowania producentom przez zakłady przetwórcze różnic cen owoców i warzyw kierowanych na eksport (i na rynek krajowy) i przeznaczonych do przerobu. Rekompensata ta nie musi mieć wymiaru finansowego, ale wsparcia rzeczowego w postaci zaopatrzenia producentów w środki produkcji, doradztwa i pomocy w zakresie wprowadzania nowoczesnych metod produkcji pozwalających na obniżenie jej kosztów. Rozwiązaniem w zakresie zagwarantowania bazy surowcowej jest też tworzenie przez zakłady przetwórcze tzw. sadów przemysłowych. Rozwojowi systemu powiązań zakładów

przetwórczych z producentami sprzyja udzielanie wsparcia ze środków PROW jednostkom pozyskującym surowce na podstawie umów kontraktacyjnych. Utrzymanie wysokiej pozycji na rynku światowym wytwarzanych w Polsce zagęszczonych soków owocowych i mrożonek zależy niemal wyłącznie od czynników wewnętrznych, tj. od zapewnienia bazy surowcowej i obniżenia kosztów produkcji. Obniżenie kosztów jest niezbędne wobec możliwości pojawienia się na rynku światowym nowych liczących się eksporterów z krajów mniej rozwiniętych gospodarczo dysponujących relatywnie tanią ofertą podażową na rynek światowy.

Ponadto bez rozwiązania problemu bazy surowcowej możliwe jest, choć nie w perspektywie krótkookresowej, przesunięcie części mocy przetwórczych korporacji międzynarodowych zaangażowanych w produkcję mrożonek, a zwłaszcza soków zagęszczonych do krajów o niższych kosztach produkcji i większej podaży surowca. Istnieje realna obawa, że korporacje międzynarodowe, dążąc do maksymalizacji zysku, w większym stopniu zainteresowane będą przeniesieniem mocy produkcyjnych do krajów o niższych kosztach produkcji niż działaniami na rzecz wzrostu bazy surowcowej w Polsce. Ograniczenie stanowi tu jednak relatywnie niewielka liczba krajów dysponujących dużą i „tanią” bazą surowcową. Obecnie są to głównie kraje WNP.

- Uniezależnienie podmiotów sektora soków zagęszczonych i mrożonek (ale także podmiotów całego sektora przetwórczego) i poziomu wpływów z eksportu od polityki korporacji międzynarodowych wymaga integracji poziomej należących głównie do kapitału krajowego małych i średnich zakładów. Włączeniu przedsiębiorstw małych i średnich w system wymiany międzynarodowej służyć będzie zwiększenie środków wsparcia na ich aktywizację eksportową w nowej perspektywie finansowej Unii Europejskiej. Do przedsiębiorstw tych kierowane są też środki wsparcia z funduszy PROW. Zwiększenie udziału tych przedsiębiorstw w obrotach międzynarodowych przy równoczesnym rozwoju integracji poziomej z pewnością przyczyniłoby się do wzrostu geograficznej dywersyfikacji eksportu produktów wytwarzanych obecnie głównie przez międzynarodowe korporacje. Skala wykorzystania unijnych środków wsparcia i nawiązanie współpracy firm małych i średnich zależy od samych podmiotów rynku.
- Podejmowaniu działań w zakresie utrzymania relatywnie wysokiego poziomu eksportu i pozycji na rynku światowym soków zagęszczonych i mrożonek towarzyszyć musi wzrost eksportu przetworów owocowych i warzywnych o wyższym stopniu przetworzenia, tj. produktów o większej wartości dodanej. Relatywnie niewielki wzrost udziału tych produktów w łącznej wartości eksportu owoców i warzyw przetworzonych po

akcesji do UE, w tym zwłaszcza produktów sprzedawanych z logo firm przetwórczych, jest wynikiem dużego nasycenia rynków zbytu przetworami gotowymi do konsumpcji bezpośredniej i wynikającej stąd niewielkiej skuteczności stosowanych instrumentów konkurowania. Wzrost pozycji najczęściej obecnych już na określonych rynkach zbytu niektórych produktów przetworzonych wytwarzanych w Polsce dokonał się w dużym stopniu poprzez filie międzynarodowych sieci handlowych. Szansą na zwiększenie eksportu produktów gotowych do bezpośredniej konsumpcji jest możliwość szerszego włączenia w system wymiany międzynarodowej firm małych i średnich poprzez utworzenie wspólnej dla tych jednostek firmy eksportowej. System i kanały sprzedaży powinny być zbliżone do funkcjonujących w eksporcie owoców i warzyw deserowych. Akcje promocyjne i reklamowe powinny dotyczyć przetworów wytwarzanych z owoców i warzyw znanych i uznanych na rynkach zbytu, a głównie owoców jagodowych i jabłek. Warunkiem sukcesu byłoby reklamowanie produktów różniących się nie tylko jakością, ale też innowacyjnymi rozwiązaniami w zakresie walorów smakowych czy prezentacji handlowej. Zdobycie pozycji na rynkach zbytu produktów wyżej przetworzonych wymaga oferowania produktów zasadniczo różniących się od znajdujących się w strukturze podażowej w krajach odbiorcach.

- Po akcesji do UE znacznie bardziej niż do krajów Wspólnoty zwiększył się eksport do krajów WNP, oferujących niższe ceny niż odbiorcy ze Wspólnoty, ale charakteryzujących się dynamicznym wzrostem popytu importowego na niemal wszystkie produkty ogrodnicze i ich przetwory. Korzystając z renty położenia ukształtowanych historycznie powiązań handlowych i konkurencyjności cenowej, Polska w zdecydowanie większym stopniu niż pozostali liczący się eksporterzy w świecie wykorzystała możliwości wzrostu sprzedaży na chłonnym rynku WNP (nie dotyczyło to tylko cebuli i mrożonych truskawek). Wykorzystując ogromne szanse wzrostu eksportu do krajów tego obszaru, uczestnicy rynku ogrodniczego nie podejmowali bardziej aktywnych działań dotyczących wzrostu pozycji produktów tego sektora – a przede wszystkim owoców i warzyw deserowych oraz produktów wyżej przetworzonych na rynku UE i innych krajów trzecich. Nie wypracowano zatem strategii lokowania tych produktów na rynkach bardzo wymagających i charakteryzujących się wysokim stopniem nasycenia i ogromną koncentracją zarówno na szczeblu przetwórstwa, jak i handlu. Instrumentarium konkurowania na rynku UE i w krajach o relatywnie wysokim stopniu rozwoju gospodarczego musi być znacznie szersze niż w krajach o stosunkowo niskim poziomie samowystarczalności i słabszej

organizacji handlu. Stąd też do krajów UE Polska, tak jak przed akcesją, sprzedaje przede wszystkim produkty półprzetworzone.

- Z punktu widzenia dochodów producentów owoców i warzyw oraz przetworów najbardziej korzystne jest lokowanie produktów ogrodniczych na rynku krajów UE-15 i rynków innych krajów o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. Natomiast ceny większości produktów możliwe do uzyskania w krajach WNP są niższe nie tylko od płaconych przez odbiorców z UE, ale też przez odbiorców lokujących produkty na rynku krajowym. Stąd też poprawa wskaźników pozycji konkurencyjnej na rynku światowym (w tym wskaźnika orientacji eksportowej) może być oceniona pozytywnie w sytuacji, gdy dotyczy to rynków oferujących wyższe ceny niż możliwe do uzyskania na rynku wewnętrznym. Akcje promocyjne, na prowadzenie których przewidziane są większe środki unijne w nowej perspektywie budżetowej, powinny być rozdysponowane przy uwzględnieniu różnic cen uzyskiwanych przez producentów na rynkach zbytu.
- W całym instrumentarium konkurowania czynnikiem najważniejszym jest poziom cen w ofercie eksportowej w porównaniu z innymi eksporterami. Relatywnie niski poziom cen to warunek podstawowy i w zasadzie wystarczający dla „wygrania” konkurencji w eksporcie produktów półprzetworzonych, ale też stanowiący w dużym stopniu bazę dla stosowania instrumentarium konkurowania w odniesieniu do owoców i warzyw deseryowych i produktów o wyższym stopniu przetworzenia. Obecna skala rozbieżności cen (na wszystkich poziomach) między Polską a eksporterami z krajów UE-15 i z innych krajów rozwiniętych gospodarczo jest nadal bardzo znacząca, co oznacza, że zrównanie poziomu cen w Polsce i w tych krajach nie nastąpi w perspektywie średniookresowej. Pogłębiać się natomiast mogą, na niekorzyść Polski, proporcje cen w naszym kraju i w wielu krajach pozaeuropejskich. Konieczne są zatem działania zmierzające do obniżenia kosztów produkcji – głównie kosztów surowca, przede wszystkim poprzez wzrost plonów upraw ogrodniczych – przy wykorzystaniu metod produkcji integrowanej oraz postęp biologiczny, techniczny i technologiczny dotyczący systemu prowadzenia upraw ogrodniczych. Zależy to w bardzo dużym stopniu od skali wykorzystania unijnych środków wsparcia i zakresu współpracy producentów z otoczeniem instytucjonalnym, w tym zwłaszcza z ośrodkami naukowymi.
- Wciąż wysoka konkurencyjność kosztowo-cenowa krajowych produktów wobec produktów wytwarzanych w krajach wyżej rozwiniętych gospodarczo (widać to wyraźnie na przedstawionej w opracowaniu analizie kosztów produkcji jabłek) decyduje o niewielkim udziale produktów im-

portowanych w krajowej podaży większości owoców i warzyw deserywowych wytwarzanych w Polsce oraz produkowanych z nich przetworów. Tak jak większość pozostałych krajów, Polska importuje głównie tańsze od wytwarzanych w naszym kraju półprzetwory. Import w Polsce ma niemal wyłącznie charakter komplementarny i uzupełniający w stosunku do produkcji krajowej. Nie zmieniają tego zwiększające się w odniesieniu do większości produktów wskaźniki penetracji importowej.

- Działania na rzecz obniżenia kosztów produkcji, pozyskiwania unijnych środków wsparcia, wprowadzania innowacji w ogrodnictwie, poprawy organizacji sprzedaży w kraju i za granicą, ale też rozstrzygnięcia dotyczące struktury rozdysponowania owoców i warzyw byłyby znacznie bardziej optymalne w sytuacji współpracy wszystkich podmiotów funkcjonujących w ogrodnictwie i jego otoczeniu (ośrodki naukowe, doradcze, samorządy itp.) w określonych rejonach kraju (system klastrów). Tworzeniu systemu klastrów sprzyja silna rejonizacja produkcji (zwłaszcza sadowniczej). Wspólne działania podmiotów rynku i jednostek funkcjonujących w otoczeniu sektorów rolnych to jeden z ważniejszych celów nowej polityki rolnej UE.

Wzrost eksportu produktów świeżych wymaga przede wszystkim silniejszej koncentracji podaży. Zwiększenie eksportu produktów o wyższym stopniu przetworzenia (pomijając sprzedaż prowadzoną przez filie sieci wielopowierzchniowych) i wzrost dywersyfikacji sprzedaży zagranicznej jest możliwe poprzez szersze włączenie małych i średnich firm w system wymiany międzynarodowej i prowadzenie przez te podmioty wspólnej polityki handlowej. Dążeniu do wzrostu eksportu produktów wyżej przetworzonych towarzyszyć powinno podejmowanie działań w zakresie utrzymania dotychczasowej wysokiej pozycji polskich zagęszczonych soków i mrożonek na rynku światowym. Duża dywersyfikacja rzeczowej podaży eksportowej stanowi gwarancję utrzymania tendencji wzrostowej łącznego eksportu produktów ogrodniczych. Wzrost eksportu i poprawę wskaźników pozycji konkurencyjnej na rynku światowym można ocenić pozytywnie, jeżeli dotyczy ona rynków oferujących najwyższe ceny za wytworzone produkty, a jednocześnie stawiających największe wymagania w zakresie stosowanych instrumentów konkurowania.

3.7. Wnioski dla analiz konkurencyjności wynikające z oceny zewnętrznej konkurencyjności sektora ogrodniczego

Przeprowadzona ocena zewnętrznej konkurencyjności sektora ogrodniczego wskazuje na bardzo duże znaczenie w kształtowaniu się pozycji konkurencyjnej na rynkach światowych:

- tradycji powiązań handlowych krajów eksporterów z rynkami zbytu i bliskości położenia krajów dysponujących wysoką podażą eksportową wobec rynków o niskiej samowystarczalności produkcji;
- dywersyfikacji rynków zbytu, co pozwala na większe uniezależnienie się podmiotów eksportu od zmian sytuacji na jednym czy dwu rynkach zbytu;
- jakości „kapitału ludzkiego” – wiedzy i umiejętności uczestników rynku w zakresie stosowania nowoczesnych metod produkcji, wprowadzania osiągnięć naukowych, technicznych i organizacyjnych, czy pozyskiwania wszystkich dostępnych środków wsparcia z funduszy unijnych i krajowych;
- instytucjonalnego otoczenia sektora rolnego, a zwłaszcza związków i zrzeszeń producentów oraz placówek naukowych – pomoc i doradztwo w zakresie wszelkich działań zmierzających do poprawy konkurencyjności produkcji, w tym wykorzystania wiedzy dotyczącej zewnętrznych uwarunkowań konkurencyjności – rynkowych i w zakresie regulacji poszczególnych rynków;
- pionowych i poziomych powiązań wszystkich uczestników rynku pozwalających na prowadzenie wspólnej polityki handlowej (powiązania poziome), czy dostosowanie wielkości i jakości dostaw do poziomu i struktury zapotrzebowania oraz wymogów rynku zbytu.

Analiza poziomu i zmian wskaźników konkurencyjności w sektorze ogrodniczym wskazuje ponadto na konieczność uwzględniania w interpretacji wyników:

- wpływu na ich poziom reeksportu wielu produktów. Duża skala reeksportu wpływa na poprawę mierników konkurencyjności nie odzwierciedlając rzeczywistych warunków i czynników konkurowania na rynku światowym;
- wpływu na wyniki eksportu i salda handlu zagranicznego realizacji „importu dla eksportu”;
- korelacji wyników handlu zagranicznego (a także wskaźnika orientacji eksportowej i penetracji importowej) z sytuacją dochodową i ekonomiczną uczestników rynku i „dobrobytem” konsumentów;
- małej przydatności, a właściwie braku ekonomicznego uzasadnienia dla stosowania mierników konkurencyjności w odniesieniu do większości produktów półprzetworzonych;
- wpływu na poziom eksportu, sprzedaży realizowanej przez międzynarodowe korporacje handlowe. Zwalnia to uczestników rynku ze stosowania instrumentarium konkurowania na rynku światowym.

Podsumowanie

- Rolnictwo w Polsce, podobnie jak w krajach UE, ma trwale niższą pozycję ekonomiczną wobec sektorów pozarolniczych, co wynika z praktycznego wyłączenia tego sektora z możliwości alokacji czynników produkcji w innych gałęziach gospodarki. Systematycznie obniżają się relacje produkcji globalnej i wartości dodanej uzyskiwanych w sektorze rolnym do notowanych w gałęziach nierolniczych. Pogłębiają się też różnice między rolnictwem a gałęziami nierolniczymi w zakresie technicznego uzbrojenia pracy i stopnia zużycia środków trwałych. Po akcesji do UE wzrósł jedynie nieznacznie udział sektora rolnego w nadwyżce operacyjnej działów nierolniczych i zwiększyły się relacje dotyczące społecznej wydajności pracy. Nadwyżka operacyjna i społeczna wydajność pracy w rolnictwie pozostały jednak znacząco niższe niż w działaniach pozarolniczych. W wyniku wsparcia z funduszy unijnych zmniejszyły się po akcesji różnice między nominalnym dochodem rozporządzalnym w rolniczych gospodarstwach domowych i dochodem gospodarstw domowych pracowników i pracujących na własny rachunek. W dalszym ciągu jednak dysparytet dochodów utrzymuje się, a od 2008 r. powiększa się na niekorzyść rolnictwa, co oznacza osłabienie efektów wsparcia rolników z unijnych funduszy. W ostatnich latach pogarsza się zdolność rolnictwa do tworzenia dochodów dyspozycyjnych – decydujących o zdolnościach rozwojowych rolnictwa w stosunku do innych działów gospodarki narodowej. Dochody rolników nie są wystarczające dla rozwoju potencjału wytwórczego w tym sektorze gospodarki. Rozważenia wymaga dalszy wzrost transferów do rolnictwa z jednoczesną koniecznością bardziej efektywnego wykorzystania środków wsparcia i umocnienia pozycji rolnictwa wobec jego otoczenia.

Sytuacja dochodowa rolników decyduje w sposób oczywisty o skali i zakresie postępu technicznego, technologicznego, biologicznego w gospodarstwach rolnych, a w konsekwencji o cenach i jakości produktów lokowanych na rynkach zagranicznych lub kierowanych do zakładów przetwórczych. Sytuacja ekonomiczna producentów decyduje więc również o konkurencyjności zewnętrznej sektora rolno-spożywczego i „dobrobycie” nie tylko producentów, ale też konsumentów produktów żywnościowych na rynku wewnętrznym.

- Obniża się udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej, wartości dodanej i produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego, ale wyniki finansowe sektora produkcji artykułów spożywczych i napojów są w miarę korzystne i pozwalają na kontynuację działalności gospodarczej, w tym rea-

lizację inwestycji dotyczących unowocześniania produkcji i jej dostosowywania do wielkości, struktury i wymogów rynku krajowego i rynków zagranicznych. Problemem w sektorze rolno-spożywczym jest mały zakres współpracy podmiotów rynku. Dotyczy to zarówno kooperacji poziomej, jak i pionowej (zakładów przetwórczych i producentów rolnych).

- Dobra kondycja ekonomiczna podmiotów przemysłu spożywczego, ale też duża umiejętność firm przetwórczych w zakresie osiągania korzyści z obecności w UE (wzrost importu dla eksportu, wykorzystanie unijnych funduszy wsparcia) w połączeniu z procesami koncentracji na rynku pierwotnym i funkcjonowaniem w branży filii przedsiębiorstw transnarodowych, spowodowały dynamiczny wzrost po akcesji do UE eksportu z Polski większości grup produktów rolno-spożywczych. Przy mniejszej dynamice importu systematycznie zwiększa się dodatnie saldo handlu zagranicznego tymi produktami i wzrasta wskaźnik pokrycia eksportem importu, a także poziom wskaźnika RCA obrazującego ujawnione przewagi komparatywne krajowego sektora rolno-spożywczego na rynku światowym. Tak jak przed akcesją przewag komparatywnych w eksporcie nie posiadają jedynie oleiste, zboża i ich przetwory oraz napoje alkoholowe i pasze dla zwierząt. Poziom wskaźników obrazujących pozycję konkurencyjną *ex-post* jest w Polsce zdecydowanie bardziej korzystny niż liczonych średnio dla całej Unii Europejskiej.
- Mimo znacznie mniejszego niż w innych typach gospodarstw wsparcia finansowego z unijnych funduszy, gospodarstwa ogrodnicze w Polsce (objęte systemem FADN) uzyskują przychody i dochody pozwalające na rozwój i samofinansowanie procesów produkcji. Wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw warzywniczych należą do najlepszych (obok prowadzących chów trzody i drobiu) w porównaniu z innymi typami gospodarstw obejmowanych badaniem. W gospodarstwach sadowniczych wyniki ekonomiczne są zdecydowanie gorsze niż w pozostałych grupach gospodarstw. Specyfika produkcji ogrodniczej w stosunku do produkcji rolniczej, w tym konieczność posiadania przez producentów umiejętności innych niż producentów upraw rolnych, w znaczącym stopniu ograniczają możliwości zmiany przez gospodarstwa ogrodnicze kierunku produkcji – stosownie do poziomu wskaźników obrazujących wewnętrzną konkurencyjność poszczególnych typów gospodarstw.
- Większość wskaźników produkcyjnych i ekonomicznych w krajowym przemyśle owocowo-warzywnym jest mniej korzystna niż w całym przemyśle spożywczym i w większości branż tego przemysłu. Jednocześnie jednak wyniki branży, w tym głównie stopa inwestowania oraz rentow-

ność działalności, wskazują na zdolność tej branży do dalszego rozwoju i zagospodarowania większej niż obecnie podaży surowca. Wprawdzie mobilność kapitału w ramach przemysłu spożywczego jest większa niż na poziomie sektora rolnictwa, ale również ograniczana jest ona strukturą majątku produkcyjnego i wymogami dotyczącymi systemu prowadzenia produkcji w poszczególnych gałęziach przemysłu spożywczego. Wyniki produkcyjno-ekonomiczne w połączeniu z największym w porównaniu z innymi branżami dostosowaniem do niektórych nieobligatoryjnych wymogów jakościowych rynków zagranicznych wyraźnie wskazują na dobre przygotowanie branży przetwórstwa owoców i warzyw do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim.

- Po akcesji Polski do UE poprawiła się pozycja konkurencyjna na rynku światowym niemal wszystkich produktów ogrodniczych i ich przetworów. Pogorszenie wskaźników pozycji konkurencyjnej dotyczyło jedynie cebuli i mrożonych truskawek, i wynikało z zewnętrznych, niezależnych od producentów uwarunkowań rynkowych. Bazą dla poprawy pozycji konkurencyjności produktów półprzetworzonych (głównie mrożonek, soków zagęszczonych) dominujących w polskim eksporcie produktów sektora ogrodniczego było utrzymanie niskich cen w polskiej ofercie eksportowej i brak tendencji wzrostowej podaży w większości krajach eksporterach – konkurentach Polski na rynkach światowych. W odniesieniu do produktów o wyższym stopniu przetwarzania (głównie owocowych konserw, marynat warzywnych, keczupu) czynnikiem decydującym o wzroście eksportu była w znaczącym stopniu realizacja „importu dla eksportu”, ale też sprzedaż realizowana poprzez filie sieci wielkopowierzchniowych. Niewielki był wpływ instrumentarium konkurencyjnego stosowanego bezpośrednio przez firmy przetwórcze. Spośród produktów świeżych zdecydowanie najbardziej zwiększył się eksport i wszystkie wskaźniki obrazujące konkurencyjność ex-post w odniesieniu do jabłek i pieczarek. Decydujące było tu (przy zdecydowanie niższych kosztach produkcji w Polsce w porównaniu z większością innych krajów) bardzo duże wykorzystanie unijnych środków wsparcia dotyczących wzrostu skali podaży, rozbudowy mocy przechowalniczych (jabłka), doskonała jakość polskich produktów i stosowanie nowoczesnych metod produkcji. Nie byłoby to możliwe bez ścisłej współpracy producentów z ich otoczeniem instytucjonalnym (związki producentów, samorządy, ośrodki naukowe).

Eksport produktów ogrodniczych i ich przetworów wzrastał jednak wolniej niż pozostałych produktów rolno-spożywczych, co oznacza w dużym stopniu, że aktywność podmiotów tego sektora w pozyskiwaniu środków

unijnego wsparcia i rozwoju eksportu była mniejsza niż podmiotów funkcjonujących w wielu innych branżach sektora rolno-spożywczego.

- Szczegółowa analiza konkurencyjności zewnętrznej polskiego sektora ogrodniczego wskazuje na ogromne znaczenie w budowaniu czy zwiększaniu pozycji konkurencyjnej produktów rolno-spożywczych na rynku światowym: tradycji powiązań handlowych, dużej dywersyfikacji rynków zbytu, jakości „kapitału ludzkiego”, instytucjonalnego otoczenia sektora rolnego, a także pionowych i poziomych powiązań uczestników rynku. W interpretacji mierników oceny konkurencyjności konieczne jest uwzględnianie wpływu na ich poziom dużej skali reeksportu wielu produktów oraz realizacji importu dla eksportu. Konieczne jest powiązanie wyników handlu zagranicznego (oraz wskaźnika orientacji eksportowej i penetracji importowej) z sytuacją dochodową i ekonomiczną uczestników rynku. Mała jest przydatność mierników konkurencyjności dla pomiaru konkurencyjności w odniesieniu do większości produktów półprzetworzonych

Co najmniej w perspektywie średniookresowej Polska zachowa konkurencyjność cenową produktów rolnych i spożywczych (w tym ogrodniczych) wobec większości konkurentów oferujących produkty na rynek światowy. Zmniejszanie się jednak tych przewag czyni koniecznym większe wykorzystanie pozacenowych instrumentów konkurowania – zwłaszcza koncentracji podaży na poziomie rolnictwa i przetwórstwa, prowadzenia akcji reklamowych i promocyjnych, zwiększania zakresu poziomych i pionowych powiązań uczestników rynku, ścisłej współpracy podmiotów rynku z otoczeniem instytucjonalnym, wprowadzania nowoczesnych metod produkcji z zachowaniem zasad ochrony środowiska. Wszystkie te działania uzyskały wysoką rangę w nowej perspektywie budżetowej UE w latach 2014-2020. Skala wykorzystania środków wsparcia z funduszy unijnych zależy przede wszystkim od podmiotów sektora rolno-spożywczego i jego otoczenia. Wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań w produkcji i jej organizacji w gospodarstwach rolnych (i ogrodniczych) wymaga dalszej poprawy ich kondycji ekonomicznej i zahamowania procesu pogarszania się w ostatnich latach relacji dochodów rozporządzanych w gospodarstwach rolnych i osób zatrudnionych w innych sektorach gospodarki narodowej. Istnieje potrzeba wzrostu udziału rolnictwa w procesie przejmowania akumulacji z gałęzi nierolniczych i tworzenia zachęt dla bardziej efektywnego wykorzystania środków wsparcia przez sektor rolny z funduszy unijnych i krajowych.

Bibliografia:

1. Abbott P.C., Bredahl M.E. (1994): *Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues*, [w:] *Competitiveness in International Food Markets*, M.E. Bredahl, P.C. Abbott, M.R. Reed (red.). Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.
2. *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej lata 2004-2012*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
3. Bombińska E. (1998): *Czynniki określające międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej*, [w:] *Zagadnienia handlu zagranicznego*, K. Budzowski, S. Wydymus (red.). Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Kraków.
4. Bossak J. (1987): *Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych*, [w:] *Międzynarodowe przyływy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.). PWN, Warszawa.
5. Bravin E., Kilchenmann A.: *Ländervergleich der Apfelproduction*, Forschungsanstalt Agroscope Cinngins – Wädenswil ACW.
6. Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012, Holandia.
7. Comtrade – <http://comtrade.un.org/ab/>.
8. Dane Centrum Analitycznego Administracji Celnej i Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego – niepublikowane dane z lat 2001-2012, Warszawa.
9. Fagerberg J., Knell M., Srholec M. (2004): *The competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*. Economic Survey of Europe, No. 2, United Nations Publication.
10. Gorzelak E. (1989): *Wewnętrzne bariery rozwoju gospodarki żywnościowej w Polsce*. „Ekonomista”, nr 5-6.
11. Grubel H.G, Lloyd P.J. (1975): *Intra – Industry Trade i The Theory and Measurement of Intra – Industry Trade in Differentiated. Products*, Macmillan, London.
12. Jagiełło M. (2003): *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Studia i materiały, nr 80. IKCHZ, Warszawa.
13. Krzyżanowski J. (2011): *Wspólna polityka rolna UE a międzynarodowa konkurencyjność sektora rolniczego*, Problemy Rolnictwa Światowego, tom 11, zeszyt 4, SGGW, Warszawa.
14. Materiały z Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej: *Konkurencyjność polskiego ogrodnictwa*, zorganizowanej 25 listopada 2011 r. przez Instytut Ogrodnictwa w Skierniewicach i IERiGŻ-PIB.
15. Mierwiński J. (2010): *Żywotność polskich gospodarstw ogrodniczych*. „Haśło ogrodnicze”, nr 10, s. 42-45

16. Mierwiński J. (2011): *Żywność polskich gospodarstw ogrodniczych w latach 2004-2007. Cz. 2. „Hasło ogrodnicze”*, nr 5, s. 32-34
17. Misala J. (2005): *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
18. Mroczek R. (2012): *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego*. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
19. Nosecka B. (2013): *Competitive position of polish fruit, vegetable and their processed products on the EU and world market, opracowanie pt. „Growth and competitiveness factors of the agricultural sector in Poland and Ukraine against the background of global trends”*. Materiały z konferencji zorganizowanej na Ukrainie w dniach 22-28 września 2013 r., s. 95-105
20. Nosecka B. (red.) (2012): *Czynniki konkurencyjności sektora rolno-spożywczego we współczesnym świecie*. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 54, IERiGŻ-PIB, Warszawa
21. Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. (2011): *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 7, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
22. Nosecka B. (i inni) (2012): *Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodniczych i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy*. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 39, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
23. Porter M.E. (2001): *Porter o konkurencyjności*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
24. Roczniki Statystyczne GUS za lata 2002-2013, Warszawa.
25. Stachowiak Z. (2004): *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*. Akademia Obrony Narodowej, Warszawa.
26. Statistik Austria, 2012.
27. Statistisches Bundesamt Deutschland, 2012.
28. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland, 2012.
29. Szczepaniak I. (red.) (2012): *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB.
30. Urban R. (2012): *Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna przemysłu spożywczego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2011 r.*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
31. Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R. (2010): *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa*. Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 177, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

32. World Integrated Trade Solution (WIST) – Comtrade, HS Harmonized System – dane za lata 2001-2012.
33. Woś A. (2001): *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa.
34. Woś A. (2000): *Rolnictwo w obliczu narastającego kryzysu*, IERiGŻ, Warszawa.
35. *Wyniki produkcji roślinnej*, GUS za lata 2002-2013, Warszawa.
36. Zawiślińska I. (2003): *Gospodarka Kanady przełomu wieków. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
37. Ziętara W., Sobierajewska J. (2012): *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*. Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 58, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

ANEKS

statystyczny

Aneks 1. Wskaźniki cen produkcji globalnej, zużycia pośredniego i produktu krajowego brutto w latach 2001-2012

Wskaźniki cen	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Rok poprzedni = 100												
Produkcja globalna	104,0	101,2	101,4	105,1	101,3	101,8	103,8	103,3	103,3	102,1	105,3	103,0
Zużycie pośrednie	104,2	101,0	102,2	105,4	100,6	102,3	103,8	103,5	101,9	103,2	107,0	102,8
Produkt krajowy brutto	103,5	102,3	100,4	104,2	102,7	101,5	103,9	103,1	103,7	101,4	103,3	102,5
Rok 2005 = 100												
Produkcja globalna	89,2	92,7	93,8	95,1	100	101,8	105,7	109,2	112,8	115,1	121,2	124,9
Zużycie pośrednie	88,2	91,9	92,8	94,9	100	102,3	106,2	109,9	112,0	115,6	123,7	127,1
Produkt krajowy brutto	90,3	93,4	95,6	96,0	100	101,5	105,5	108,7	112,8	114,3	118,1	121,1

Źródło: Rocznik Statystyczny 2013, GUS, s. 696
 Rocznik Statystyczny 2011, GUS, s. 675
 Rocznik Statystyczny 2005, GUS, s. 675.

Aneks 2. Produkcja globalna, produkt krajowy brutto i nadwyżka operacyjna rolnictwa w latach 2001-2012 (w mln zł, ceny bieżące i stałe)

Lata	Produkcja globalna		Produkt krajowy brutto (wartość dodana brutto)		Nadwyżka operacyjna brutto	
	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)
2001	82 216,0	92 217,0	35 249,0	39 044,9	18 576,0	20 576,4
2002	77 454,0	83 534,3	32 111,0	34 366,2	15 701,0	16 803,7
2003	78 123,0	83 256,8	32 444,0	33 941,9	15 676,0	16 399,7
2004	92 540,0	97 259,5	41 537,0	43 281,6	24 577,0	25 609,2
2005	88 789,0	88 789,0	39 795,0	39 795,0	35 225,0	35 225,0
2006	91 338,0	89 723,0	39 640,0	39 054,2	37 733,0	37 175,4
2007	104 853,0	99 228,3	44 112,0	41 828,8	41 930,0	39 759,7
2008	105 037,0	96 227,0	41 290,0	37 975,6	40 327,0	37 089,9
2009	104 051,0	92 278,5	43 059,0	38 189,6	39 275,0	34 833,5
2010	108 445,0	94 197,2	46 637,0	40 791,9	42 371,0	37 060,5
2011	128 627,0	106 104,1	54 089,0	45 798,5	49 204,0	41 662,3
2012	133 408,0	106 842,7	55 103,0	45 519,1	47 024,0	38 845,3

Źródło: Rocznik Statystyczny 2013, GUS, s. 697-715
 Rocznik Statystyczny 2011, GUS, s. 676-698
 Rocznik Statystyczny 2005, GUS, s. 676-692.

Aneks 3. Produkcja globalna, produkt krajowy brutto i nadwyżka operacyjna
brutto w gałęziach nierolniczych w latach 2001-2012
(w mln zł, ceny bieżące i stałe)

Lata	Produkcja globalna		Produkt krajowy brutto (wartość dodana brutto)		Nadwyżka operacyjna brutto	
	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005= 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)
2001	1 450 792,0	1 627 270,2	659 647,0	730 683,0	340 014,0	376 629,4
2002	1 488 995,0	1 605 884,9	682 242,0	730 155,8	364 888,0	390 514,0
2003	1 570 705,0	1 673 922,3	710 877,0	743 696,8	388 798,0	406 748,0
2004	1 745 208,0	1 834 213,6	774 978,0	807 527,1	439 315,0	457 766,2
2005	1 863 713,0	1 863 713,0	826 534,0	826 534,0	470 136,0	470 136,0
2006	2 064 854,0	2 028 343,8	891 539,0	878 363,5	504 656,0	497 198,0
2007	2 333 231,0	2 208 068,8	985 330,0	934 329,6	560 537,0	531 523,8
2008	2 538 534,0	2 325 613,5	1 075 186,0	988 879,4	591 998,0	544 477,6
2009	2 579 927,0	2 288 029,6	1 150 632,0	1 020 510,4	647 547,0	574 317,8
2010	2 756 324,0	2 394 190,8	1 201 014,0	1 050 488,0	669 165,0	585 296,9
2011	3 039 319,0	2 507 127,4	1 288 297,0	1 090 834,1	726 264,0	614 946,4
2012	3 142 218,0	2 516 513,1	1 357 806,0	1 121 648,0	772 698,0	638 305,6

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 4. Nadwyżka operacyjna brutto, dochody pierwotne brutto i dochody
do dyspozycji brutto ustalone dla podsektora instytucjonalnego
gospodarstw indywidualnych w rolnictwie
w latach 2001-2012 (w mln zł, ceny bieżące i stałe)

Lata	Nadwyżka operacyjna brutto		Dochody pierwotne brutto		Dochody do dyspozycji brutto	
	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)
2001	13 312,0	14 745,5	25 111,0	27 815,2	25 907,0	28 696,9
2002	11 676,0	12 496,0	23 428,0	25 073,3	24 759,0	26 497,8
2003	11 483,0	12 013,1	23 434,0	24 515,9	24 706,0	25 846,6
2004	15 005,0	15 635,2	26 735,0	27 857,9	27 393,0	28 543,5
2005	18 224,0	18 224,0	31 684,0	31 684,0	31 586,0	31 586,0
2006	20 158,0	19 860,1	33 999,0	33 496,6	35 356,0	34 833,5
2007	23 503,0	22 286,5	38 550,0	36 554,7	40 018,0	37 946,7
2008	24 276,0	22 327,3	39 333,0	36 175,7	40 604,0	37 344,7
2009	24 762,0	21 961,7	40 862,0	36 241,0	41 589,0	36 885,8
2010	25 401,0	22 217,4	42 725,0	37 370,2	44 766,0	39 155,4
2011	28 185,0	23 865,0	45 802,0	38 781,7	48 277,0	40 877,4
2012	29 898,0	24 698,0	48 123,0	39 753,1	49 966,0	41 275,6

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 5. Nadwyżka operacyjna brutto, dochody pierwotne brutto i dochody do dyspozycji brutto ustalone dla podsektora instytucjonalnego pracodawców i pracujących na własny rachunek, poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie, w latach 2000-2012 (w mln zł, ceny bieżące i stałe)

Lata	Nadwyżka operacyjna brutto		Dochody pierwotne brutto		Dochody do dyspozycji brutto	
	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)	w cenach bieżących	w cenach stałych (2005 = 100)
2001	148 196,0	164 154,9	176 974,0	196 032,0	161 888,0	179 321,4
2002	154 332,0	165 170,7	182 563,0	195 384,4	167 407,0	179 164,0
2003	155 390,0	162 564,0	182 165,0	190 575,2	168 498,0	176 277,2
2004	165 097,0	172 031,1	193 642,0	201 775,0	177 557,0	185 014,4
2005	179 520,0	179 520,0	209 424,0	209 424,0	186 351,0	186 351,0
2006	190 854,0	188 033,5	220 954,0	217 688,7	200 999,0	198 028,6
2007	207 653,0	196 904,9	239 819,0	227 406,0	217 337,0	206 087,7
2008	219 509,0	201 888,7	253 051,0	232 738,3	227 844,0	209 554,7
2009	233 894,0	207 443,6	271 041,0	240 389,8	242 901,0	215 432,0
2010	240 282,0	210 166,9	279 703,0	244 647,1	251 683,0	220 139,0
2011	256 740,0	217 388,3	296 944,0	251 430,1	267 390,0	226 406,0
2012	271 894,0	224 604,5	314 217,0	259 566,4	280 563,0	231 765,7

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 6. Wartość dodana brutto ogółem, w sektorach rolniczych i pozarolniczych w latach 2000-2012 (w mln zł, ceny bieżące)

Lata	Ogółem	Rolnictwo	Sektory nierolnicze
2001	667 194	24 458	642 736
2002	682 861	21 140	661 720
2003	708 606	20 851	687 755
2004	820 375	41 749	778 626
2005	863 684	39 928	823 756
2006	931 179	39 712	891 467
2007	1 029 442	44 377	985 065
2008	1 116 476	41 556	1 074 920
2009	1 193 691	43 059	1 150 632
2010	1 247 651	46 637	1 201 014
2011	1 342 386	54 089	1 288 297
2012	1 412 909	55 103	1 357 806

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 7. Liczba pracujących ogółem, w sektorach rolniczych i pozarolniczych w latach 2000-2012 (w tys.)

Lata	Ogółem	Rolnictwo	Sektory nierolnicze
2001	15 764	4 003	15 764
2002	13 887	2 442	13 887
2003	13 819	2 416	13 819
2004	13 764	2 425	13 764
2005	13 901	2 424	13 901
2006	14 076	2 409	14 076
2007	14 579	2 418	14 579
2008	15 160	2 411	15 160
2009	15 075	2 411	15 075
2010	14 763	2 146	14 763
2011	15 039	2 256	15 039
2012	14 969	2 259	14 969

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 8. Wartość brutto środków trwałych (stan w dniu 31 grudnia) (bieżące ceny ewidencyjne, mln zł)

Lata	Ogółem	Rolnictwo	Sektory nierolnicze
2001	1 523 154	114 598	1 523 154
2002	1 605 823	115 229	1 605 823
2003	1 675 322	115 399	1 675 322
2004	1 747 889	115 596	1 747 889
2005	1 826 907	118 191	1 826 907
2006	1 913 333	120 047	1 913 333
2007	2 061 215	123 189	2 061 215
2008	2 227 406	125 959	2 227 406
2009	2 376 908	129 375	2 376 908
2010	2 520 940	131 856	2 520 940
2011	2 701 111	135 489	2 701 111
2012	2 877 958	139 690	2 877 958

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 9. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych (w zł, w przeliczeniu na 1 osobę)

Lata	Gospodarstwa			
	ogółem	rolników	pracowników	pracujących na własny rachunek
2001	644,48	497,54	683,07	808,22
2002	664,21	571,83	698,09	843,24
2003	680,50	474,31	729,87	860,20
2004	735,40	539,93	742,45	935,12
2005	761,46	606,17	770,00	977,10
2006	834,68	689,75	829,18	1 102,63
2007	928,87	846,76	915,17	1 251,07
2008	1 045,52	887,35	1 049,84	1 338,51
2009	1 114,49	884,01	1 123,30	1 396,47
2010	1 192,82	1 024,53	1 199,22	1 468,38
2011	1 234,63	979,45	1 253,70	1 512,94
2012	1 278,43	1 091,55	1 289,16	1 536,68

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 10. Dynamika realnych dochodów do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych w latach 2005-2012

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
	Rok poprzedni = 100								2005=100
Ogółem	103,6	106,1	106,8	108,4	107,0	104,6	105,6	103,8	150,6
Podsektor pracodawców i pracujących na własny rachunek									
• w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie	104,0	111,6	112,0	102,3	103,0	107,6	107,8	103,5	158,1
• poza gospodarstwami indywidualnymi w rolnictwie	103,9	106,3	108,1	105,5	107,5	103,6	106,2	104,9	150,4
Podsektor osób fizycznych									
• pracujących najemnie	103,7	106,2	107,9	111,3	106,6	104,5	105,5	103,0	154,3
• posiadających niezarobkowe źródło dochodów	103,3	106,1	101,6	111,4	106,9	105,8	104,5	103,4	146,7

Źródło: Rocznik Statystyczny 2013, s. 724
Rocznik Statystyczny 2012, s. 705.

Aneks 11. Liczba pracujących ogółem, w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów żywnościowych i napojów w latach 2000-2012 (w tys.)

Lata	Ogółem	Przemysł przetwórczy	Produkcja artykułów spożywczych i napojów
2001	15 764	2 502	472
2002	13 887	2 441	473
2003	13 819	2 440	462
2004	13 764	2 515	464
2005	13 901	2 400	451
2006	14 076	2 606	461
2007	14 579	2 747	466
2008	15 160	2 705	459
2009	15 075	2 421	446
2010	14 763	2 437	448
2011	15 039	2 444	434
2012	14 969	2 407	437

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Aneks 12. Wartość brutto środków trwałych (stan w dniu 31 grudnia) ogółem, w przemyśle przetwórczym oraz w produkcji artykułów żywnościowych i napojów (bieżące ceny ewidencyjne, mln zł)

Lata	Ogółem	Przemysł przetwórczy	Produkcja artykułów spożywczych i napojów
2001	1 523 154	255 585	51 186
2002	1 605 823	274 157	45 847
2003	1 675 322	281 984	49 564
2004	1 747 889	298 552	53 513
2005	1 826 907	305 232	57 377
2006	1 913 333	334 801	60 265
2007	2 061 215	367 321	65 137
2008	2 227 406	403 388	69 224
2009	2 376 908	420 249	73 409
2010	2 520 940	448 177	77 474
2011	2 701 111	485 723	83 142
2012	2 877 958	515 356	89 022

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 490 egz., ark. wyd. 7,3
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*