

Wiesława Lizińska

Katedra Polityki Gospodarczej i Regionalnej
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Integracja z Unią Europejską a handel artykułami rolno-żywnościowymi polskich przedsiębiorstw z krajami trzecimi

Wstęp

Na początku lat 90. polski sektor rolno-spożywczy cechowało słabe powiązanie z rynkami zagranicznymi. Dokonana transformacja systemowa, a jednocześnie istotne zmiany polityki gospodarczej i rolnej, a zwłaszcza liberalizacja handlu zagranicznego, wniosły istotne zmiany w tym zakresie¹. Początkowo głównymi rynkami zbytu dla polskich przedsiębiorstw sektora rolno-żywnościowego były bliskie rynki państw europejskich oraz byłego ZSRR. Jedynie 10% polskiego eksportu trafiało poza tę grupę krajów².

Zmiany, zarówno we wzroście, jak i strukturze polskiego eksportu, to wynik realizowanej przez ostatnie kilkanaście lat restrukturyzacji polskiej gospodarki. Polska w porównaniu z krajami, które równocześnie wprowadzały procesy transformacji szybciej odbudowała swój potencjał ekonomiczny³. Wpływ na sektor rolno-spożywczy i jego międzynarodową konkurencyjność miały również instrumenty polityki fiskalnej i monetarnej (wzajemne relacje stopy procento-

¹Zegar J. S. 1996. Uwarunkowania i wyzwania rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce. Część I. Strategiczne problemy rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.

²Lizińska W. 2004. Problemy handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w kontekście integracji z Unią Europejską. W: Urban S. (red.) Agrobiznes 2004. Sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, nr 1015, t. I: 516–521.

Plewa J., Piskorz W. 1996. Perspektywy polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle porozumień WTO, CEFTA i Układu Europejskiego. W: Konkurencyjność polskiego rolnictwa i agrobiznesu na rynkach międzynarodowych. Roczniki Naukowe SERiA, Olsztyn, s. 42–64.

³Kowalski A. 2006. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej. Roczniki Naukowe SERiA, Wieś Jutra, Warszawa-Poznań, t. VIII (4): 170–176.

wej, kursu walutowego, nożyc cen w rolnictwie, poziom i struktura transferów budżetowych w różnych wariantach polityki gospodarczej)⁴.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej rozwój polskich przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego stymulują nowe uwarunkowania. Niezaprzeczalnymi korzyściami były: swobodny przepływ towarów i siły roboczej, brak opłat celnych i kontroli granicznych przy eksporcie produktów do krajów unijnych. Jednak wzmożona konkurencja powoduje, że przedsiębiorstwa te muszą podnosić jakość oferowanych produktów oraz wdrażać nowoczesne technologie⁵. Przystąpienie Polski do UE oznaczało swobodny przepływ produktów w obrębie obszaru Wspólnoty, pod warunkiem jednak, że będą one odpowiadać wymogom bezpieczeństwa zdrowotnego⁶. W pierwszych latach członkostwa nastąpiła istotna poprawa efektywności przetwórstwa rolno-spożywczego, znacznemu przyspieszeniu uległa modernizacja przedsiębiorstw z sektora rolno-spożywczego, o czym może świadczyć rosnąca liczba zakładów uprawnionych do handlu na Jednolitym Rynku Europejskim⁷.

Wspólna polityka handlowa oznaczała przekazanie przez Polskę organom Unii Europejskiej kompetencji w zakresie tworzenia systemu celnego, zawierania układów celnych i handlowych. Wszystkie te zmiany wpłynęły na poziom i zakres obrotów artykułami rolno-spożywczymi⁸. Istniejący w UE system subsydiowania eksportu rolnego, ograniczający nadwyżki na rynku unijnym poprzez ekspansję na rynki poza obszarem Wspólnoty, miał przyczynić się do odzyskania tradycyjnych rynków, utraconych w latach 90., głównie rynku rosyjskiego⁹.

Kraje byłego ZSRR to trudne rynki zbytu, jednak mogące wchłonąć olbrzymią ilość towarów. Jednak według Kraciuka¹⁰ polscy eksporterzy mają większe szanse niż zachodni przedsiębiorcy ze względu na znajomość mentalności, kul-

⁴Czyżewski A., Grzelak A. 2004. Makroekonomiczne wyznaczniki dostosowań rynkowych w sektorze rolnym w Polsce po 1990 r. W: Aktualne tendencje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych w rolnictwie i w gospodarce żywnościowej. Problemy rolnictwa światowego. SGGW, Warszawa, t. XI: 52-63.

⁵Zuzek D. K. 2006. Znaczenie jakości w konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VIII, Zeszyt 2, Warszawa, s. 262.

⁶Seremak-Bulge J. 2003. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na polski sektor żywnościowy. Przemysł Spożywczy, nr 9, s. 2-8.

⁷Polskie rolnictwo – dwa lata po akcesji do UE. 2006. SAEPR, Warszawa.

⁸Kacperska E.M. 2005. Zmiany w handlu artykułami rolno-spożywczymi po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W: Urban S. (red.) Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Prace naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, nr 1070, t. I: 377-383.

⁹Grabowski T. 2002. Unia Europejska. Ekonomiczne mechanizmy integracji. NOVUM, Płock.

¹⁰Kraciuk J. 2003. Wybrane aspekty obrotów towarowych z rynkami wschodnimi ze szczególnym uwzględnieniem artykułów rolno-spożywczych. Roczniki Naukowe SERiA, Wieś Jutra, Warszawa-Poznań-Koszalin, t. V (3): 68-74.

tury, czy języka konsumentów z tej grupy krajów. W latach 90. do Unii Europejskiej kierowano prawie połowę polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych. Mimo to znaczący był również eksport tych produktów do Wspólnoty Niepodległych Państw, który w pierwszej połowie lat 90. zwiększył się blisko dwukrotnie. Kryzys ekonomiczny w Rosji w 1998 r. wpłynął na spadek znaczenia krajów WNE w polskim eksporcie tych artykułów, głównie z powodu zatorów płatniczych i barier popytu. Zaczęto wówczas szukać nowych rynków zbytu w krajach UE, CEFTA oraz krajach rozwijających się¹¹.

Po wprowadzeniu przez Rosję w 2004 r. zakazu importu mięsa i produktów roślinnych z Polski oraz zakazu przewozu polskiego mięsa przez Ukrainę (wprowadzonego w 2005 r. i uchylonego pod koniec 2006 r.), rola tego rynku zbytu bardzo się zmieniła. Główną przyczyną barier w kontaktach handlowych z Rosją był duży wpływ polityki na działalność gospodarczą. Narzucone przez Rosjan warunki, które musiały spełnić przedsiębiorstwa eksportujące żywność (standardy weterynaryjne, sanitarne i in.) oraz uciążliwe i ostre kontrole rosyjskich służb utrudniały otrzymanie uprawnień eksportowych przez przedsiębiorstwa, nawet te, które miały prawo eksportu do UE¹². Polscy producenci żywności mają możliwość dalszego zwiększania podaży eksportowej artykułów rolno-spożywczych zarówno na rynek rosyjski, jak i na inne rynki. Embargo na polskie produkty odbiło się bezpośrednio na poziomie polskiego eksportu, a w konsekwencji na sytuacji ekonomicznej części przedsiębiorstw przemysłu spożywczego¹³.

Cel i zakres pracy

Stosunki gospodarcze z zagranicą są tym obszarem, który uległ istotnym zmianom w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Duża część uprawnień w zakresie polityki handlowej została przekazana na szczebel ponadnarodowy. Handel zagraniczny Polski jest kształtowany przez umowy i działania realizowane na szczeblu całej UE. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiązało się z modyfikacją regulacyjnych ram wymiany towarowej pomiędzy Polską i krajami pozaunijnymi. Celem podejmowanych w pracy badań była próba oceny wpływu wejścia Polski do Unii Europejskiej na eksport przedsiębiorstw sektora

¹¹Łopaciuk W. 2008. Kraje WNP – rynki zbytu czy konkurencji? Przemysł Spożywczy, nr 1, s. 2–6.

¹²Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej. 2006. Red. Szczepaniak I. Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

¹³Rowiński J. 2006. Handel zagranicznymi produktami rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. W: Urban R. (red.) Polska żywność w natarciu. Raport o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej. Rabobank Polska S.A., Warszawa.

rolno-żywnościowego z woj. warmińsko-mazurskiego do krajów trzecich (głównie wschodnich).

W pracy scharakteryzowano strukturę geograficzno-towarową polskiego eksportu artykułów rolno-żywnościowych w latach 2004–2008 oraz w 2008 r. przeprowadzono badania empiryczne. Celami szczegółowymi przeprowadzonych badań było określenie: przyczyn rozpoczęcia eksportu, skutków wejścia do Unii Europejskiej, w tym wiążących się z tym problemów, określenie znaczenia eksportu dla badanych przedsiębiorstw poprzez wskazanie udziału wartości eksportu w przychodach netto oraz wskazanie trudności jakie występują w handlu z krajami trzecimi po wstąpieniu do UE. Badania przeprowadzono za pomocą kwestionariusza ankiety wśród 30 przedsiębiorstw tego regionu eksportujących swoje towary na rynki krajów trzecich (w tym na rynki wschodnie) – po zweryfikowaniu uzyskanych danych w dalszej analizie przedstawiono wyniki z 26 przedsiębiorstw. Z punktu widzenia możliwości oceny zmian wynikających z przystąpienia Polski do UE w badaniach uwzględniono przedsiębiorstwa, które działały na rynku co najmniej od 5 lat.

Geograficzno-towarowa struktura eksportu produktów rolno-spożywczych

Po akcesji Polski do UE krajowi przedsiębiorcy uzyskali nieograniczony barierami celnymi dostęp do rynków 24 państw. Jednocześnie rynek polski otworzył się dla innych państw członkowskich. Nastąpił dynamiczny wzrost eksportu do krajów UE-25. Kraje UE umocniły się na pozycji głównego partnera Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, a polski eksport rolno-spożywczy stał się niemal wyłącznie eksportem wewnątrzunijnym. W latach 2004–2008 zwiększała się dynamika eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE o 10%. W 2006 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE-25 wyniosła 6,3 mld euro i była o 67% wyższa niż w 2004 r. Natomiast w 2008 r. wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych wyniosła do tej grupy krajów 9,1 mld euro i była o 14% wyższa niż w 2007 r. W latach 2004–2008 wzrosły obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi z krajami UE, ale ich dynamika zmalała (tab. 1).

W latach 2004–2008 tendencje zmian w eksporcie do poszczególnych państw członkowskich UE były zróżnicowane. Największe tempo wzrostu sprzedaży odnotowano na Słowację (o 240%), na Ukrainę (o 200%) i do Węgier (o 173%) (tab. 2).

Wartość wywozu do Wielkiej Brytanii i Czech zwiększyła się o ok. 160%, natomiast do Niemiec o 105%. Głównym rynkiem zbytu polskich artykułów rol-

Tabela 1

Wartość eksportu produktów rolno-spożywczych do poszczególnych grup krajów (w mln euro)

Wyszczególnienie	Lata				
	2004	2005	2006	2007	2008
	I-XII	I-XII	I-XII	I-XII	I-XII
UE-25	3 781,9	5 190,8	6 313,7	–	–
UE-27	–	–	6 631,9	8 001,4	9102,5
EFTA	59,7	63,4	76,0	99,5	107,5
Pozostałe kraje rozwinięte	231,1	243,1	260,5	304,3	326,7
WNP	684,8	862,2	867,0	871,1	1100,5
Kraje bałkańskie	189,3	240,3	115,1	116,4	132,0
Kraje rozwijające się	295,3	409,5	499,9	530,1	517,3
Inne	–	–	17,1	19,6	20,8
Razem	5 242,2	7 028,0	8 467,5	9 922,9	11 307,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń IERiGŻ Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczy. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe 2004–2009.

Tabela 2

Ekspert produktów rolno-spożywczych do wybranych krajów (w mln euro)

Wyszczególnienie	Lata				
	2004	2005	2006	2007	2008
	I-XII	I-XII	I-XII	I-XII	I-XII
Niemcy	1 343,6	1 777,8	2 075,3	2 525,1	2760,7
Wielka Brytania	301,5	395,5	539,8	736,2	794,8
Czechy	280,0	378,5	545,4	632,2	725,8
Holandia	313,2	424,8	521,2	582,7	671,0
Włochy	273,8	379,2	504,9	499,6	527,0
Rosja	404,7	505,2	433,8	454,4	486,1
Węgry	168,3	291,3	366,9	375,0	460,0
Ukraina	141,0	154,8	176,4	250,0	422,6
Słowacja	96,5	162,7	208,7	244,0	328,4
USA	160,2	160,5	163,9	185,2	197,7
Białoruś	95,5	119,2	141,1	78,3	102,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń IERiGŻ Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczy. Stan i perspektywy. Analizy rynkowe 2004–2009.

no-spożywczych są od wielu lat właśnie Niemcy, do których polscy producenci eksportowali w 2008 r. żywność za ok. 2,8 mld euro, co stanowiło 24,1% polskiego eksportu rolno-spożywczego ogółem. Drugim istotnym rynkiem zbytu (z wartością eksportu wynoszącą 794,8 mln euro) w 2008 r. była Wielka Brytania.

Wartość eksportu produktów zwierzęcych w 2008 r. wyniosła 4521,4 mln euro (40,0% wartości eksportu ogółem). Największe przychody polscy eksporterzy osiągnęli w 2008 r. ze sprzedaży polskiego mięsa i przetworów (18,3%) oraz produktów mleczarskich (10,9%). Eksport produkcji roślinnej kształtował się natomiast na poziomie 6193,9 mln euro (54,8%). W dziale roślinnym największe przychody osiągnięto ze sprzedaży owoców i ich przetworów (11,3%), a także wyrobów cukierniczych (8,3%).

Rynek Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) był drugim ważnym rynkiem zbytu polskich artykułów rolno-spożywczych. W 2006 r. utrzymał się podobny poziom eksportu do krajów WNP jak w 2005 r., co jest sukcesem polskich eksporterów wobec wydanego przez Rosję w listopadzie 2005 r. zakazu importu z Polski niektórych polskich produktów rolno-spożywczych, przede wszystkim mięsa oraz owoców i warzyw. Wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych w 2008 r. na rynki WNP wyniosła 1100,5 mln euro. Wobec zamknięcia rynku rosyjskiego zwiększono eksport do innych państw regionu WNP – na Ukrainę i Białoruś. Pomimo wycofania restrykcji nałożonych przez Rosję na polskie produkty rolno-spożywcze w 2007 r., nie było większego wzrostu sprzedaży na ten rynek. Sprzedaż produktów rolno-spożywczych na Ukrainę w okresie 2004–2008 wzrosła o 200% do 422,6 mln euro. W latach 2004–2007 o 18% zmniejszyła się jednocześnie wartość wywozu na Białoruś. Jednak w 2008 r. odnotowano wzrost wartości eksportu do tego kraju do poziomu 102,4 mln euro (z 78,3 mln euro w 2007 r.)

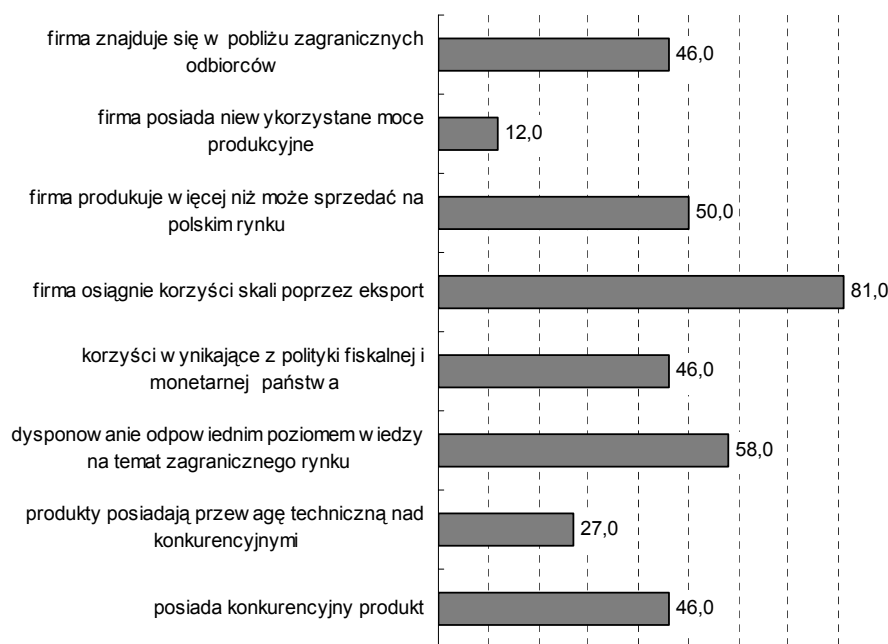
Udział Wspólnoty w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych w okresie 2004–2008 zwiększył się o 8,4 p. p. do 80,5%. Udział krajów EFTA w eksporcie produktów rolno-spożywczych jest niewielki (ok. 1%), niezmiennie od kilku lat. Udział pozostałych państw w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych maleje, najbardziej zmniejszył się udział krajów WNP o 3,3 p.p., krajów bałkańskich o 2,4 p.p. oraz krajów rozwiniętych o 1,5 p.p.

Eksporterzy artykułów rolno-żywnościowych wobec wyzwań rynku unijnego i krajów trzecich

Rozpoczęcie działalności eksportowej w przedsiębiorstwie często wymaga wprowadzenia zmian organizacyjnych w firmie. Do najważniejszych przyczyn rozpoczęcia działalności eksportowej należą: zwiększenie zysku przez wpro-

wadzenie produktów na nowe rynki zbytu, poszerzanie zdolności dostrzegania potrzeb klienta poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu, co ma pozytywny wpływ na rozwój i jakość produktów, poszerzanie kontaktów handlowych i doświadczeń. Prowadzenie działalności eksportowej na wielu rynkach rozkłada ryzyko spadku sprzedaży, osłabia ujemne skutki sezonowych wahań popytu na rynku krajowym, umiejętnie prowadzony eksport przedłuża ponadto cykl życia produktu, czy też poprawia wizerunek firmy.

Wśród przyczyn, które zadecydowały o rozpoczęciu działalności eksportowej przez badane przedsiębiorstwa (mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź), respondenci najczęściej wymieniali osiągnięcie korzyści skali poprzez eksport (81% respondentów), gdyż w związku z rozszerzeniem rozmiarów działalności przedsiębiorstwa zmniejszeniu uległy koszty produkcji (rys. 1).



Rysunek 1

Czynniki decydujące o rozpoczęciu działalności eksportowej

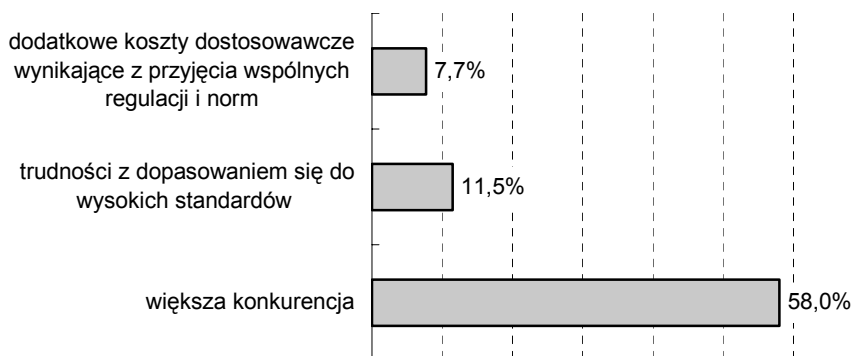
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Dla blisko 58% respondentów jedną z głównych przyczyn rozpoczęcia działalności eksportowej był odpowiedni poziom wiedzy na temat zagranicznych rynków, co pomogło w dostosowaniu oferty produktów do oczekiwań i preferencji konsumentów, jak również poziom kwalifikacji zarządzających i pracowników pozwalający na możliwość dynamicznego reagowania na zmiany sytuacji

rynkowej. Ważną przyczyną była również wielkość produkcji przekraczająca popyt na polskim rynku (50%).

Akcesja Polski do UE równoznaczna była ze zniesieniem wszystkich środków zakłócających swobodny handel w obrotach z państwami członkowskimi i wprowadzeniem swobodnego przepływu towarów, kapitału i ludzi. Dzięki możliwości swobodnego eksportu, wg 47% ankietowanych, wejście Polski do UE wpłynęło na wzrost obrotów. Niewiele mniej, bo 41% przedsiębiorców nie zanotowało żadnego wpływu na obroty, natomiast dla 12% wstąpienie Polski do UE przyczyniło się do spadku obrotów przedsiębiorstwa.

Uzyskanie przez Polskę członkostwa w UE wiązało się dla badanych producentów żywności z licznymi problemami m.in. nadmiernie skomplikowanymi procedurami obowiązującymi przy ubieganiu się o dofinansowanie przedsięwzięć modernizacyjnych z funduszy strukturalnych UE, zbyt rozbudowaną sprawozdawczością majątkową i finansową oraz fiskalizmem, wysokimi kosztami pracy dla pracodawców zniechęcającymi do zatrudniania i rozwijającymi szarą strefę rynku pracy, kosztami związanymi z dostosowaniem przedsiębiorstw do wysokich wymagań UE w zakresie m.in. bezpieczeństwa żywności, wzrostem konkurencji na rynku, mocnym kursem złotego. Głównym problemem, z którym musiały zmierzyć się badane przedsiębiorstwa był duży wzrost konkurencji na rynku (problem ten wskazało 58% respondentów przy możliwości wskazania kilku odpowiedzi) (rys. 2).



Rysunek 2

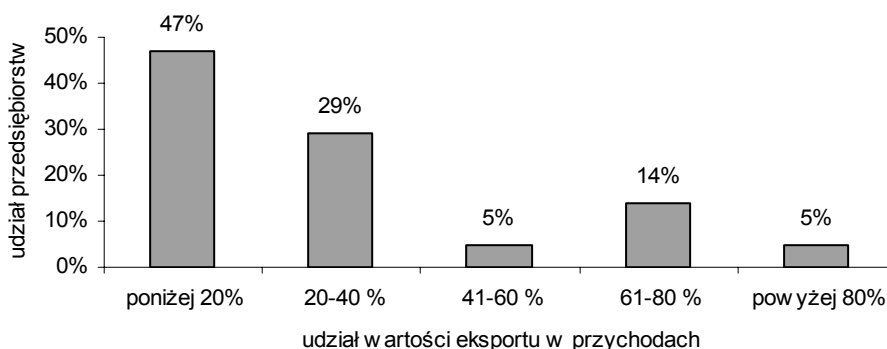
Problemy badanych producentów żywności po wejściu Polski do UE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Otwarcie granic stworzyło bowiem swobodny dostęp do naszego rynku producentom z innych krajów UE. Jako problem postrzegana była również trudność z dopasowaniem się do wysokich standardów wymaganych przepisami unijnymi (z tym problemem zetknęło się 11,5% respondentów). Innym problemem było

poniesienie dodatkowych kosztów wynikających z przyjęcia wspólnych regulacji i norm.

Podobnie jak strukturze geograficznej polskiego eksportu artykułów rolniczożywnościowych udział rynków wschodnich nie był tak duży jak krajów unijnych, również w przypadku badanych przedsiębiorstw udział wartości eksportu do całości przychodów netto w 2008 r. wynosił najczęściej poniżej 20% (47%), chociaż jednocześnie należy podkreślić, iż dla prawie 30% udział ten jest dość istotny, ponieważ kształtuje się na poziomie 20–40% (rys. 3). Zaledwie dla 5% przedsiębiorstw udział wartości eksportu wynosił powyżej 80%.



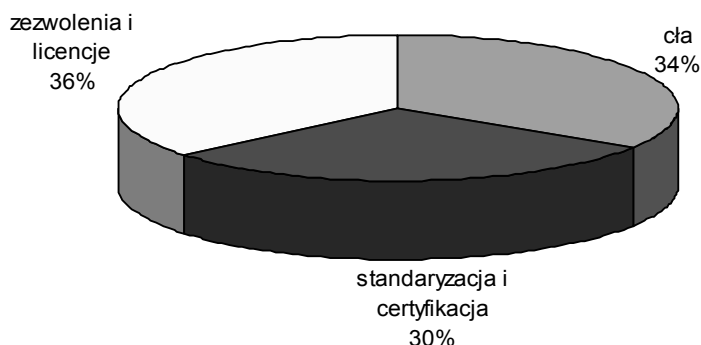
Rysunek 3

Udział wartości eksportu do całości przychodów netto w 2008 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Istnieją różne sposoby, za pomocą których rządy wpływają na handel, w tym na import towarów. Czasami, gdy rząd danego kraju chce ograniczyć import bez działań formalnych, stosuje bariery biurokratyczne, uzasadnianie względami ochrony zdrowia, bezpieczeństwa, czy też określonymi procedurami celnymi. W takich sytuacjach stają się one odczuwalnymi barierami w handlu. Dla zdecydowanej większości badanych przedsiębiorstw (81%) dużym utrudnieniem w rozwijaniu eksportu na rynki państw trzecich są obowiązujące tam przepisy i regulacje. Wśród nich najczęściej wskazywano na konieczność posiadania różnorodnych zezwoleń i licencji (36%) (rys. 4). Istotnym utrudnieniem są ponadto nakładane na towary cła, czy też standaryzacja i certyfikacja.

Pomimo występujących trudności w handlu z krajami z rynków wschodnich 46% badanych przedsiębiorstw zamierza rozszerzać swoją obecność na tych rynkach. Rozwijanie działalności badane przedsiębiorstwa zamierzają nie tylko realizować przez najniższy etap internacjonalizacji przedsiębiorstwa – eksport (11 przedsiębiorstw), ale w swej strategii uwzględniają również bardziej zaangażowane formy w postaci zakładania przedstawicielstw (5 przedsiębiorstw), czy też poprzez budowę zakładów produkcyjnych (4 przedsiębiorstwa).



Rysunek 4

Trudności występujące w handlu z krajami trzecimi

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W badaniach dotyczących powodów podejmowania przez polskie przedsiębiorstwa (i nie tylko) inwestycji zagranicznych wskazuje się na potrzebę szukania nowych rynków zbytu, możliwość uzyskania surowców po niższych cenach, czy też na dostęp do taniej siły roboczej. Jednak w przypadku polskich przedsiębiorstw bezpośrednie inwestycje zagraniczne pozwalają często na ominięcie barier celnych oraz zmniejszenie kosztów transportu. Przyjmowana strategia rozszerzania obecności na rynkach zagranicznych jest często efektem indywidualnych doświadczeń przedsiębiorstw. Przyjmuje się również, że poszczególne formy, ujęte często w postaci modelowej, pozostają w przyczynowym związku, polegającym na tym, iż osiągnięcie jednej formy w pewnym stopniu warunkuje przejście do następnej. Bardzo rzadko przedsiębiorstwa chcąc zaistnieć na rynkach zagranicznych tworzą tam od razu swoje filie handlowe czy produkcyjne. Zwykle dopiero po paru latach eksportu dochodzi do utworzenia filii za granicą, aczkolwiek istniejące bariery handlowe proces ten mogą przyspieszać.

Podsumowanie

Przemiany gospodarcze jakie miały miejsce w ostatnich latach, tj. transformacja systemowa, integracja z Unią Europejską oraz liberalizacja handlu światowego, objawiały się zmianami w obrotach i strukturze towarowo-geograficznej handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi. Wynikało to ze zmian jakie zaszły w wielkości i poziomach czynników mikro- i makroekonomicznych wpływających na tego rodzaju handel.

Eksport polskich artykułów rolno-spożywczych stał się głównie eksportem wewnątrzspółnotowym (80%), w tym największymi krajami pod względem

wartości zbytu są Niemcy i Wielka Brytania. Drugim ważnym rynkiem zbytu są kraje WNP w tym głównie Rosja. Pozostałe rynki eksportowe mają dla Polski niewielkie znaczenie, gdyż lokowane jest na nich jedynie 10% eksportowanych produktów. Tendencja ta świadczyć może o wykorzystaniu przez eksporterów uproszczeń w handlu zagranicznym powstałych poprzez wstąpienie Polski do UE oraz konkurencyjności oferty związanej ze zdolnością lokowania produktów na rynku unijnym i krajów trzecich oraz o zdolności efektywnego rozwijania eksportu.

Główną przyczyną rozpoczęcia działalności eksportowej przez badane przedsiębiorstwa było osiągnięcie korzyści skali poprzez eksport (81% respondentów), gdyż w związku z rozszerzeniem rozmiarów działalności przedsiębiorstwa zmniejszyły się koszty produkcji, dla blisko 58% – wiedza na temat zagranicznych rynków, co pomogło w dostosowaniu oferty produktów do oczekiwań i preferencji konsumentów, jak również poziom kwalifikacji zarządzających i pracowników pozwalający na możliwość dynamicznego reagowania na zmiany sytuacji rynkowej. Ważną przyczyną była również wielkość produkcji przekraczająca popyt na polskim rynku (50%).

Głównym problemem, z którym musiały zmierzyć się badane przedsiębiorstwa był duży wzrost konkurencji na rynku (59%). Jako problem postrzegana była również trudność z dopasowaniem się do wysokich standardów wymaganych przepisami unijnymi (12%). W badanych przedsiębiorstwach udział wartości eksportu do całości przychodów netto w 2008 r. wynosił najczęściej poniżej 20% (47%), chociaż jednocześnie należy podkreślić, iż dla prawie 30% udział ten jest dość istotny, ponieważ kształtuje się na poziomie 20–40%. Najczęściej wskazywanym przez badane przedsiębiorstwa utrudnieniem (81%) w rozwijaniu eksportu na rynki państw trzecich są obowiązujące tam przepisy i regulacje (najczęściej wskazywano na konieczność posiadania różnorodnych zezwoleń i licencji – 36%). Pomimo występujących trudności w handlu z krajami z rynków wschodnich 46% badanych przedsiębiorstw zamierza rozszerzać swoją obecność na tych rynkach poprzez zróżnicowane formy umiędzynaradawiania działalności (głównie eksport, ale również przedstawicielstwa, czy też otwieranie zakładów produkcyjnych).

Literatura

CZYŻEWSKIA., GRZELAK A. 2004. Makroekonomiczne wyznaczniki dostosowań rynkowych w sektorze rolnym w Polsce po 1990 r. W: Aktualne tendencje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych w rolnictwie i w gospodarce żywnościowej. Problemy rolnictwa światowego. SGGW, Warszawa, t. XI, s. 52–63.

- GRABOWSKI T. 2002. Unia Europejska. Ekonomiczne mechanizmy integracji. NOVUM, Płock.
- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa (dla poszczególnych lat).
- KACPERSKA E.M. 2005. Zmiany w handlu artykułami rolno-spożywczymi po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W: Urban S. (red.) Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Prace naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, nr 1070, t. I, s. 377–383.
- KOWALSKI A. 2006. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej. Roczniki Naukowe SERiA, Wieś Jutra, Warszawa-Poznań, t. VIII, z. 4: 170–176.
- KRACIUK J. 2003. Wybrane aspekty obrotów towarowych z rynkami wschodnimi ze szczególnym uwzględnieniem artykułów rolno-spożywczych. Roczniki Naukowe SERiA, Wieś Jutra, Warszawa-Poznań-Koszalin, t. V, z. 3, s. 68–74.
- LIZIŃSKA W. 2004. Problemy handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w kontekście integracji z Unią Europejską. W: Urban S. (red.) Agrobiznes 2004. Sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, nr 1015, t. I, s. 516–521.
- ŁOPACIUK W. 2008. Kraje WNP – rynki zbytu czy konkurencji? Przemysł Spożywczy, nr 1, s. 2–6.
- Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej. 2006. Red. Szczepaniak I. Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- PLEWA J., PISKORZ W. 1996. Perspektywy polskiego eksportu rolno-spożywczego w świetle porozumień WTO, CEFTA i Układu Europejskiego. W: Konkurencyjność polskiego rolnictwa i agrobiznesu na rynkach międzynarodowych. Roczniki Naukowe SERiA, Olsztyn, s. 42–64.
- Polskie rolnictwo – dwa lata po akcesji do UE. 2006. SAEPR, Warszawa.
- ROWIŃSKI J. 2006. Handel zagranicznymi produktami rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. W: Urban R. (red.) Polska żywność w natarciu. Raport o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do Unii Europejskiej. Rabobank Polska S.A., Warszawa.
- SEREMAK-BULGE J. 2003. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na polski sektor żywnościowy. Przemysł Spożywczy, nr 9, s. 2–8.
- ZEGAR J.S. 1996. Uwarunkowania i wyzwania rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce. Część I. Projekt badawczy. Strategiczne problemy rozwoju polskiego rolnictwa. IERiGŻ, Warszawa.
- ZUZEK D.K. 2006. Znaczenie jakości w konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Roczniki Naukowe SERiA, Warszawa, t. VIII, z. 2, s. 261–264.

Integration with European Union and trade of agri-food products Polish enterprises with extraunion countries

Abstract

The main aim of this paper was to characterize geographic and goods structure of Polish food and agriculture industry exports in years 2004–2008. The main reasons of beginning export activity were also examined as well as effects of joining The European Union to this industry. Moreover, the research showed the importance of export activity for agriculture and food companies and identified main export barriers to countries outside the EU. The research was conducted in 2008 among 30 enterprises exporting to extra-union markets. Export of Polish agri-food articles is mainly intra-exports (80%). The second most important export markets are the CIS countries, mainly Russia. The main problem arising from the integration with the EU was a large increase in competition in the market (59%). The surveyed firms share value of exports to total net revenue in 2008 was mainly below 20% (47%). Most of companies surveyed indicated existing rules and regulations (81%) as the main constraint to development of export within countries outside EU. Among the respondents, 46% of companies intended to expand their presence in the eastern markets, preferably through the development of exports.

