International Business and Global Economy 2016, no. 35/1, pp. 482–497
Biznes międzynarodowy w gospodarce globalnej 2016, nr 35/1, s. 482–497

Edited by the Institute of International Business, University of Gdańsk
ISSN 2300-6102
e-ISSN 2353-9496 DOI 10.4467/23539496IB.16.035.5616

Iwona Szczepaniak
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –
Państwowy Instytut Badawczy

Specjalizacja Polski w eksporcie do Unii Europejskiej – produkty żywnościowe *versus* nieżywnościowe

Celem artykułu jest ocena specjalizacji Polski w eksporcie do Unii Europejskiej w zakresie produktów żywnościowych i nieżywnościowych. W pracy przeprowadzono analizę wyników handlu zagranicznego produktami żywnościowymi na tle handlu produktami nieżywnościowymi w latach 2003–2014, zarówno handlu Polski ogółem, jak i z samą UE. Zmiany poziomu specjalizacji w polskim eksporcie do UE oceniono na podstawie dwóch wskaźników międzynarodowej konkurencyjności, tj. wskaźnika specjalizacji SI i wskaźnika pokrycia importu eksportem TC. Oceny tej dokonano dla sekcji obejmujących produkty żywnościowe (4 sekcje) i nieżywnościowe (17 sekcji). W analizie wykorzystano dane o światowym handlu zagranicznym pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Przeprowadzona analiza wykazała, że w okresie członkostwa Polski w UE nastąpił rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami żywnościowymi. Zwiększyła się także specjalizacja Polski w eksporcie tych produktów do UE na tle produktów nieżywnościowych. Zjawiska te wskazują na poprawę konkurencyjności i wzrost znaczenia polskiego sektora żywnościowego dla gospodarki narodowej.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, specjalizacja, konkurencyjność, produkty żywnościowe

Klasyfikacja JEL: F14, L66, Q17

Poland's export specialisation in trade with the European Union: Food products versus non-food products

The aim of the article is to assess the specialization of Polish exports to the European Union in terms of food and non-food products. The paper analyses the results of Polish foreign trade (intra-EU and total) in food and non-food products in the years 2003–2014. Changes in the level of specialization in Polish exports to the EU were assessed on the basis of two indicators of international competitiveness: specialization indicator (SI) and trade coverage index (TC). That assessment was made for the sections covering food products (4 sections) and non-food products (17 sections). The analysis used global trade data from the WITS-Comtrade database and showed that in the period of Polish membership in the EU, Polish foreign trade in food products developed. Polish specialization in export of these products to the EU against non-food products increased as well. These phenomena indicate an improvement of competitiveness and a growing importance of Polish food sector to the national economy.

Keywords: foreign trade, specialisation, competitiveness, food products

JEL classification: F14, L66, Q17

Wprowadzenie

Globalizacja i integracja gospodarcza sprawiają, że konkurencyjność podmiotów coraz częściej analizuje się w kontekście ich powiązań z rynkiem międzynarodowym [Ambroziak, Szczepaniak, 2013; Misala, 2007; 2011]. Jednym ze sposobów oceny konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego jest zatem analiza specjalizacji w eksporcie produktów tego sektora na tle wybranych grup produktów nieżywnościowych. Wyniki handlu zagranicznego i poziom specjalizacji w eksporcie świadczą bowiem o konkurencyjności i znaczeniu poszczególnych sektorów dla gospodarki narodowej. Założenie takie zgodne jest także ze stwierdzeniem, że konkurencyjność zawsze ma charakter względny i jej ocena wymaga przyjęcia określonego punktu odniesienia.

Biorąc powyższe pod uwagę, za cel niniejszego opracowania przyjęto ocenę znaczenia wymiany handlowej produktami żywnościowymi i nieżywnościowymi w handlu zagranicznym Polski z Unią Europejską, uznając, że polski sektor żywnościowy jest konkurencyjny na tym rynku, jeśli osiągane przezeń wyniki handlowe (eksport, saldo) mają istotne znaczenie dla poprawy krajowego bilansu handlowego, a Polska jako kraj specjalizuje się w eksporcie produktów tego sektora do UE.

Specjalizację Polski w eksporcie do UE produktów żywnościowych na tle wybranych grup produktów nieżywnościowych oceniono na podstawie dwóch ilościowych wskaźników konkurencyjności, tj. wskaźnika specjalizacji SI i wskaźnika pokrycia importu eksportem TC[1]. Ocenę tę poprzedzono analizą zmian obrotów handlu zagranicznego produktami żywnościowymi i nieżywnościowymi na tle handlu Polski ogółem, analizą salda obrotów handlowych tymi produktami na tle krajowego bilansu handlowego, jak również analizą znaczenia UE w polskim handlu produktami żywnościowymi.

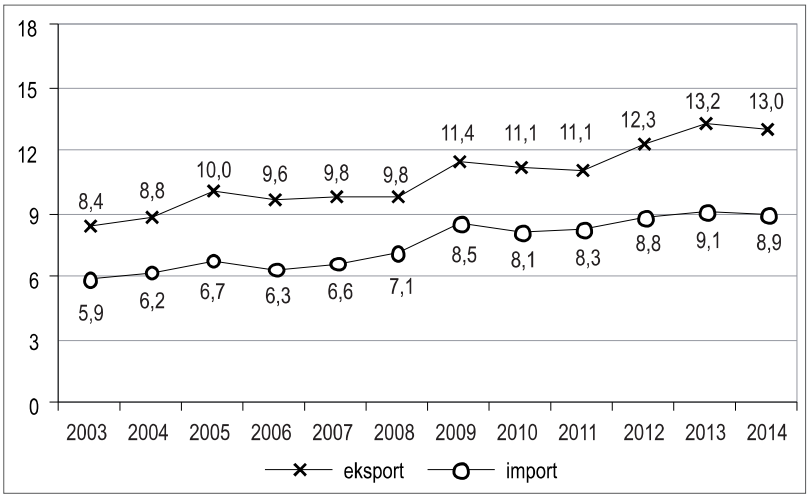
Okres objęty badaniem obejmuje lata 2003–2014. Źródłem danych była baza danych handlowych WITS-Comtrade, w której strumienie handlu są wyrażone w USD. Analizę przeprowadzono na poziomie sekcji HS. Pod pojęciem „produkty żywnościowe" rozumiane są następujące sekcje HS: I – żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego, II – produkty pochodzenia roślinnego, III – tłuszcze i oleje oraz IV – przetwory spożywcze. Pozostałych 17 sekcji HS obejmuje poszczególne grupy produktów nieżywnościowych (por. tab. 1 i 2).

1. Rola produktów żywnościowych w handlu zagranicznym Polski

Handel produktami żywnościowymi (sekcje I–IV) zajmuje istotną pozycję w strukturze polskiego handlu zagranicznego ogółem [Błaszczuk-Zawiła, 2015].

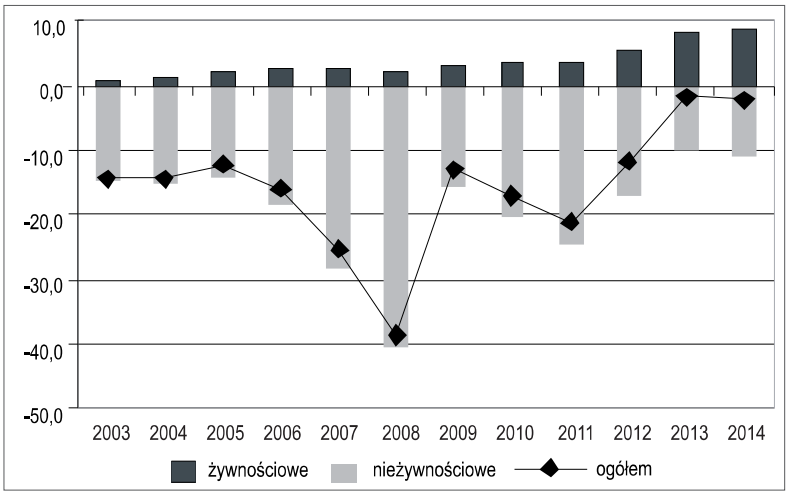
[1] Charakterystykę i interpretację tych wskaźników przedstawiono w części trzeciej niniejszego artykułu.

Udział eksportu żywności w eksporcie Polski ogółem przed akcesją kształtował się w granicach 8–9%, w kolejnych latach wzrósł do 11–12%, a w latach 2013–2014 przekroczył 13%. Udział importu żywności w imporcie Polski ogółem był niższy, w latach 2003–2008 wahał się w przedziale 6–7%, w 2009 r. przekroczył 8%, a w ostatnich latach zbliżył się do 9% (rys. 1). Różnica na korzyść eksportu powiększała się w analizowanym okresie, choć nie systematycznie, i w ostatnim analizowanym roku wyniosła 4,1 p.p.



Rysunek 1. Udział produktów żywnościowych w handlu zagranicznym Polski ogółem (w %)
Źródło: Obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

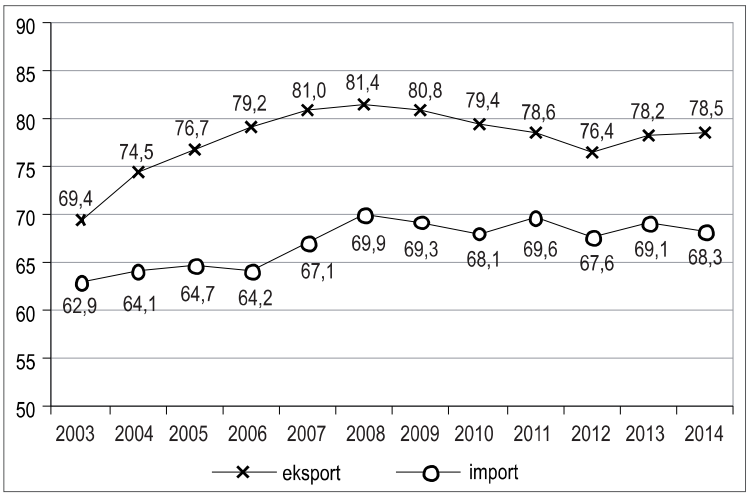
Handel zagraniczny jest ważnym czynnikiem rozwoju polskiego sektora żywnościowego. Wobec wyższej dynamiki wzrostu produkcji żywności niż krajowego popytu na żywność większa część przyrostu produkcji sektora jest kierowana na rynki zagraniczne. Eksport stał się ważnym sposobem zagospodarowania nadwyżek, a tym samym stanowi znaczące źródło wpływów dla krajowego sektora żywnościowego. To z kolei wywiera korzystny wpływ na koniunkturę w wielu branżach rolnictwa i przemysłu spożywczego [Szczepaniak, 2015]. Sektor żywnościowy jest przy tym jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. W warunkach znaczącego deficytu, który występuje w polskim handlu produktami nieżywnościowymi (w 2014 r. prawie 11 mld USD), wysoka nadwyżka w handlu produktami rolno-spożywczymi (8,8 mld USD) ma zatem ogromne znaczenie dla naszego bilansu handlowego. W 2014 r. nadwyżka ta pokryła prawie 80% deficytu w handlu produktami pozostałych sektorów i istotnie wpłynęła na kierunek zmian salda wymiany handlowej Polski ogółem (rys. 2).



Rysunek 2. Saldo handlu produktami żywnościowymi, nieżywnościowymi i saldo handlu zagranicznego Polski ogółem (w mld USD)

Źródło: Obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

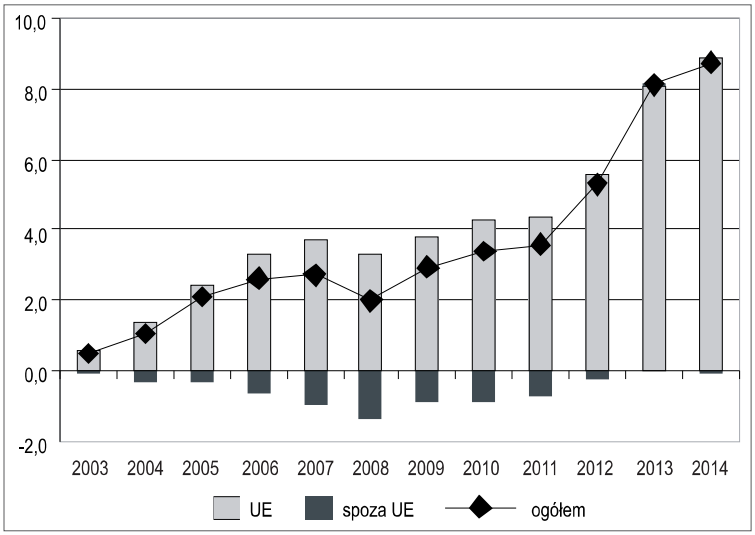
Dominującymi partnerami w wymianie handlowej produktami żywnościowymi od lat pozostają kraje członkowskie UE (rys. 3). Jest to efekt pełnej integracji Polski z UE. Krajowi producenci żywności, którzy spełniają określone standardy sanitarne, weterynaryjne, fitosanitarne oraz dobrostanu zwierząt i ochrony śro-



Rysunek 3. Udział UE w handlu zagranicznym produktami żywnościowymi Polski (w %)

Źródło: Obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

dowiska, uzyskali nieograniczony dostęp do dużego i zamożnego rynku zbytu [Szczepaniak, 2014]. W 2014 r. udział UE w eksporcie produktów żywnościowych Polski wyniósł 78,5% (o ok. 9 p.p. więcej niż w 2003 r.), a w imporcie – 68,3% (o ponad 5 p.p. więcej niż w 2003 r.). Dodatnie saldo obrotów żywnością z krajami unijnymi przekroczyło 8,8 mld USD (w 2003 r. wyniosło niespełna 0,6 mld USD). W całym analizowanym okresie nadwyżka w handlu produktami żywnościowymi z UE z nawiązką pokrywała deficyt w wymianie handlowej z krajami spoza UE (rys. 4).



Rysunek 4. Saldo handlu zagranicznego Polski z UE i z krajami spoza UE oraz saldo handlu produktami żywnościowymi Polski ogółem (w mld USD)

Źródło: Obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

Reasumując, handel produktami żywnościowymi od lat stanowi ważną część polskiego handlu zagranicznego. Udział eksportu żywności w eksporcie ogółem jest wyższy niż importu żywności w imporcie ogółem, a średnioroczne tempo wzrostu polskiego eksportu żywności na rynek światowy jest wyraźnie wyższe niż całego polskiego eksportu. Sektor żywnościowy, będąc gałęzią gospodarki, która uzyskuje dodatnie saldo w wymianie handlowej, ma ogromne znaczenie dla krajowego bilansu handlowego. W polskim handlu produktami żywnościowymi kluczową rolę odgrywa wymiana z krajami członkowskimi UE.

2. Handel zagraniczny produktami żywnościowymi Polski z UE na tle handlu produktami nieżywnościowymi

W latach 2003–2014 produkty żywnościowe stanowiły jedną z najważniejszych grup towarowych zarówno w handlu zagranicznym Polski ogółem, jak i w handlu z samą UE. W kolejnych latach znaczenie tej grupy produktów systematycznie rosło i w 2014 r. udział żywności w eksporcie do UE wyniósł 13,4% (wobec 7% w 2003 r.), a w imporcie z UE – 10,5% (5,3%). Do innych ważnych grup towarowych (sekcji HS) należały: maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy, metale nieszlachetne i wyroby z nich, tworzywa sztuczne i wyroby z nich, produkty przemysłu chemicznego, produkty mineralne, różne wyroby przemysłowe, materiały i wyroby włókiennicze oraz ścier drzewny, papier i wyroby. W analizowanym okresie na grupy te przypadało średnio około 80% polskiego eksportu do UE i około 85% polskiego importu z UE (tab. 1).

Najważniejszą rolę w polskim handlu z UE odgrywa grupa „maszyny i urządzenia". O ile jednak w eksporcie do UE udział maszyn i urządzeń był w analizowanym okresie dość stabilny (ok. 24%), o tyle w imporcie zmalał (o prawie 4 p.p. do ok. 22%). W latach 2003–2014 wartość eksportu maszyn i urządzeń zwiększyła się prawie czterokrotnie, do blisko 40 mld USD, a importu – ponaddwukrotnie, do 27,3 mld USD. Od 2006 r. Polska stała się eksporterem netto maszyn i urządzeń.

„Sprzęt transportowy" to kolejna ważna grupa towarowa w polskim handlu zagranicznym z UE. I chociaż w latach 2003–2014 jej udział zarówno w eksporcie do UE, jak i imporcie z UE obniżył się (odpowiednio o 2 i 1,6 p.p.), to nadal pozostał znaczący, w obu przypadkach sięgając około 13%. W analizowanym okresie wartość eksportu środków transportu do UE wzrosła ponadtrzykrotnie i na koniec analizowanego okresu wyniosła około 21,5 mld USD. Zmiany w imporcie były mniejsze – jego wartość zwiększyła się blisko dwuipółkrotnie, do 16,3 mld USD. Od 2004 r. Polska notowała nadwyżkę w handlu sprzętem transportowym z UE.

Kolejną grupą towarową w polskim eksporcie do UE były „metale nieszlachetne i wyroby z nich", z udziałem w latach 2003–2014 w granicach 11–13%. W imporcie z UE udział tej grupy był nieco wyższy i wynosił 11–15%. W okresie tym znaczenie tej grupy produktów w eksporcie nieznacznie zmalało (o niecały 1 p.p.), a w imporcie zwiększyło się (o blisko 2 p.p.). Wartość eksportu metali nieszlachetnych i wyrobów z nich do UE zwiększyła się trzyipółkrotnie, do prawie 18 mld USD. Wartość importu wzrosła ponadtrzykrotnie, do blisko 17 mld USD. Przez większość analizowanego okresu saldo Polski w handlu metalami nieszlachetnymi i wyrobami z nich z UE było ujemne i dopiero w 2011 r. Polsce udało się osiągnąć nadwyżkę.

Znaczenie w polskim eksporcie do UE „tworzyw sztucznych i wyrobów z nich" rosło przez większość analizowanego okresu, z nieco ponad 5% w 2003 r.

Tabela 1. Wyniki handlu zagranicznego Polski z UE w latach 2003 i 2014 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS		Eksport				Import				Saldo	
		2003	2014			2003	2014			2003	2014
		udział w %		w mln USD	zmiana 2003 =100	udział w %		w mln USD	zmiana 2003=100	w mln USD	
Ogółem		100,0	100,0	164245,5	376,9	100,0	100,0	125 296,4	267,2	-3317,2	38 949,1
Artykuły żywnościowe		7,0	13,4	21 966,1	715,3	5,3	10,5	13 127,7	529,7	592,5	8 838,3
I.	Żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego	2,1	4,4	7 261,4	790,2	0,5	3,4	4 284,5	1 689,5	665,3	2 977,0
II.	Produkty pochodzenia roślinnego	2,0	2,3	3 736,5	427,3	1,8	2,3	2 891,4	343,3	32,4	845,1
III.	Tłuszcze i oleje	0,0	0,4	691,6	4 611,4	0,4	0,7	833,1	400,7	-192,9	-141,5
IV.	Przetwory spożywcze	2,9	6,3	10 276,5	814,0	2,5	4,1	5 118,8	435,8	87,7	5 157,7
Artykuły nieżywnościowe		93,0	86,6	142 279,4	351,3	94,7	89,5	112 168,7	252,6	-3 909,7	30 110,8
V.	Produkty mineralne	5,1	4,5	7 332,1	330,6	2,3	3,2	3 973,6	362,1	1 120,7	3 358,5
VI.	Produkty przemysłu chemicznego	4,4	6,6	10 894,3	563,1	12,3	12,8	16 097,2	280,2	-3 811,2	-5 202,8
VII.	Tworzywa sztuczne i wyroby	5,4	7,3	12 046,3	515,4	9,5	10,5	13 182,4	295,5	-2 124,2	-1 136,1
VIII.	Skóry i wyroby	1,0	0,4	675,0	162,6	1,1	0,6	762,5	142,8	-119,1	-87,5
IX.	Drewno i wyroby z drewna	3,5	2,2	3 681,6	238,2	1,0	0,9	1 070,9	233,4	1 086,9	2 610,8
X.	Ścier drzewny, papier i wyroby	3,4	3,0	4 993,0	332,4	4,8	4,2	5 201,5	232,2	-738,2	-208,6
XI.	Materiały i wyroby włókiennicze	6,7	3,6	5 942,0	203,5	5,9	3,2	4 059,4	145,8	134,4	1 882,6
XII.	Obuwie, nakrycia głowy	0,6	0,5	785,9	321,1	0,4	0,4	454,9	275,5	79,7	331,0
XIII.	Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	2,2	2,0	3 258,0	342,5	2,1	1,3	1 666,1	165,6	-54,5	1 591,9
XIV.	Metale, kamienie szlachetne i wyroby	0,4	0,6	979,9	545,7	0,1	0,2	235,4	458,8	128,2	744,4
XV.	Metale nieszlachetne i wyroby	11,6	10,9	17 948,1	355,3	11,4	13,3	16 665,2	310,9	-309,3	1 282,9
XVI.	Maszyny i urządzenia	24,1	24,2	39 686,5	378,5	25,5	21,8	27 332,3	228,9	-1 453,9	12 354,2

Numer i nazwa sekcji HS		Eksport				Import				Saldo	
		2003	2014			2003	2014			2003	2014
		udział w %		w mln USD	zmiana 2003 =100	udział w %		w mln USD	zmiana 2003=100	w mln USD	
XVII.	Sprzęt transportowy	15,1	13,1	21 544,5	326,7	14,6	13,0	16 310,0	237,6	-270,2	5 234,5
XVIII.	Przyrządy i aparaty optyczne	0,7	1,0	1 658,6	515,8	1,6	1,8	2 264,5	302,6	-426,7	-605,9
XIX.	Broń i amunicja	0,0	0,0	33,8	4 849,2	0,0	0,0	46,6	267,4	-16,7	-12,8
XX.	Różnorodne wyroby przemysłowe	8,7	6,6	10 817,8	285,2	2,0	1,8	2 224,3	243,0	2 878,0	8 593,4
XXI.	Dzieła sztuki i inne kolekcjonerskie	0,0	0,0	1,9	37,6	0,0	0,0	2,9	66,9	0,8	-1,0
Pozostałe		0,0	0,0	0,1	2,7	0,0	0,5	618,8	3382,1	-14,5	-618,7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

do około 7% w 2014 r. W imporcie ich udział był nieco wyższy i wzrósł w tym okresie z 9,5% do 10,5%. W latach 2003–2014 wartość eksportu tworzyw sztucznych i wyrobów z nich zwiększyła się ponadpięciokrotnie, przekraczając 12 mld USD. Mniej, bo trzykrotnie, wzrosła wartość polskiego importu tych produktów, do ponad 13 mld USD w 2014 r. W całym analizowanym okresie Polska notowała deficyt w handlu tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich z UE.

Znaczenie grupy „produkty przemysłu chemicznego" w polskim eksporcie do UE było podobne jak „tworzyw sztucznych i wyrobów z nich". Jej udział w latach 2003–2014 zwiększył się z 4,4% do 6,6%. Udział produktów przemysłu chemicznego w polskim imporcie z UE wahał się natomiast w granicach 11–13%. W latach 2003–2014 wartość eksportu produktów przemysłu chemicznego zwiększyła się prawie sześciokrotnie, sięgając w 2014 r. blisko 11 mld USD. Z kolei wartość ich importu wzrosła prawie trzykrotnie, do ponad 16 mld USD. W analizowanym okresie Polska notowała trwały deficyt w handlu produktami przemysłu chemicznego z UE.

„Produkty mineralne" odgrywały ważną rolę przede wszystkim w polskim eksporcie do UE. W 2014 r. ich udział wyniósł 4,5%, czyli o 0,6 p.p. więcej niż na początku badanego okresu. W imporcie z UE udział produktów mineralnych był nieco niższy i w 2014 r. wyniósł 3,2%. Wartość obu strumieni handlu w analizowanym okresie wzrosła odpowiednio ponad trzy- i trzyipółkrotnie, eksport – do 7,3 mld USD, a import – do 4,0 mld USD. Polska cały czas notowała nadwyżkę w handlu produktami mineralnymi z UE.

Kolejną stosunkowo ważną grupą towarową były „materiały i wyroby włókiennicze". Ich udział w eksporcie do UE zmalał jednak z 6,7% w 2003 r. do 3,6% w 2014 r., a w imporcie z UE – odpowiednio z 5,9% do 3,2%. Wartość obu strumieni handlu wzrosła dwu- i półtorakrotnie, odpowiednio do 5,9 mld USD i 4,1 mld USD. W latach 2004–2007 w handlu tymi produktami z UE Polska odnotowywała deficyt, a począwszy od 2008 r. – nadwyżkę.

Podsumowując tę część materiału, można stwierdzić, że produkty żywnościowe należą do najważniejszych grup towarowych w polskim handlu zagranicznym z UE, zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Większy udział w eksporcie mają jedynie maszyny i urządzenia, a w imporcie – oprócz maszyn i urządzeń, także sprzęt transportowy, metale nieszlachetne oraz produkty przemysłu chemicznego. W latach 2003–2014 dynamika wzrostu obrotów handlowych produktami żywnościowymi była przy tym znacznie wyższa niż pozostałymi grupami towarowymi. W handlu żywnością Polska osiągała wysoką i szybko rosnącą nadwyżkę (wyższe saldo generował jedynie handel maszynami i urządzeniami), która korzystnie oddziaływała na krajowy bilans handlowy.

3. Ocena specjalizacji Polski w eksporcie do Unii Europejskiej

3.1. Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI)

Zastosowany w badaniu wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI) pozwala na porównanie udziału danej grupy produktów w eksporcie danego kraju na określony rynek z udziałem tej grupy produktów w eksporcie ogółem badanego kraju [Ambroziak, Szczepaniak, 2013]. Wskaźnik ten można wyrazić wzorem:

$$SI_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^{N} X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^{N} X_{iw}} \quad [1]$$

gdzie:

SI_{ij} – wskaźnik specjalizacji w polskim eksporcie *i*-tej grupy produktów na *j*-ty rynek,
X_{ij} – polski eksport *i*-tej grupy produktów na *j*-ty rynek,
X_{iw} – polski eksport *i*-tej grupy produktów na rynek światowy,
N – liczba grup produktów (tutaj: cały eksport).

Wartość wskaźnika SI wyższa niż 1 informuje o specjalizowaniu się kraju w eksporcie danej grupy produktów na konkretny rynek. Jeżeli wartość wskaźnika SI jest niższa niż 1, oznacza to, że kraj ten nie posiada takiej specjalizacji, a co za tym idzie satysfakcjonującej konkurencyjności.

W opracowaniu wskaźnik specjalizacji wykorzystano do porównania struktury polskiego eksportu produktów żywnościowych do UE ze strukturą eksportu produktów żywnościowych Polski ogółem. Analogiczny wskaźnik zastosowano do analizy eksportu poszczególnych grup produktów nieżywnościowych (według sekcji HS) do UE.

W latach 2003–2014 wskaźnik specjalizacji SI w polskim eksporcie produktów żywnościowych do UE szybko wzrastał, w całym tym okresie aż o 0,18 pkt (tab. 2). Począwszy od 2007 r., udział produktów żywnościowych w dostawach na rynek UE był wyższy niż ich udział w eksporcie na rynek światowy, a wskaźnik SI był wyższy niż 1 (w 2014 r. wyniósł 1,03). Polska posiadała zatem wyraźną specjalizację w eksporcie żywności do państw UE. Wobec tego, że udział UE w obrotach handlowych żywnością jest dominujący, specjalizacja i konkurencyjność w handlu tymi produktami na rynku UE mają kluczowe znaczenie dla tego sektora, a pośrednio także dla całej gospodarki. Spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty żywnościowe Polska nie posiadała specjalizacji jedynie w eksporcie produktów pochodzenia roślinnego (w 2014 r. wskaźnik SI wyniósł 0,90). W pozostałych sekcjach, a zwłaszcza w grupie tłuszczów i olejów, wskaźniki specjalizacji były wysokie i w analizowanym okresie zwiększały się. Na sekcje te przypadało 11,1% polskiego eksportu do UE.

W 2014 r. w eksporcie produktów nieżywnościowych do państw UE Polska posiadała specjalizację w 7 z 17 sekcji HS, na które przypadało łącznie 26,3% eksportu Polski na te rynki. Były wśród nich działy o różnym znaczeniu w polskim eksporcie, chociaż z reguły o stosunkowo niskim poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik specjalizacji eksportowej SI cechował następujące sekcje: drewno i wyroby z drewna (1,13), materiały i wyroby włókiennicze (1,11), różnorodne wyroby przemysłowe oraz tworzywa sztuczne i wyroby. Ich łączny udział w polskim eksporcie do UE sięgał 19,7%. Wśród trzech sekcji o najwyższym udziale w polskim eksporcie do UE w dwóch (maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy) wskaźnik SI był niższy niż 1, a tylko w jednej (metale nieszlachetne i wyroby) był wyższy niż 1.

W latach 2003–2014 wskaźnik specjalizacji w eksporcie produktów nieżywnościowych do UE wzrósł w 10 z 17 sekcji HS, najbardziej w przypadku broni i amunicji, a następnie metali i kamieni szlachetnych oraz drewna i wyrobów z drewna. W tym samym okresie najbardziej zmniejszył się wskaźnik specjalizacji w eksporcie do UE skór i wyrobów oraz dzieł sztuki. Sekcje te miały jednak marginalne znaczenie w polskim eksporcie do UE.

3.2. Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC)

Innym wskaźnikiem, który może wskazywać na specjalizację danego kraju w eksporcie, jest wskaźnik pokrycia importu danej grupy produktów ich eksportem (TC). Określa on, w jakim stopniu wydatki na dobra importowane są pokrywane z wpływów z eksportu. Wskaźnik TC wykorzystywany jest do badania relacji eksportu i importu na poziomie całej wymiany handlowej, sektora lub towaru [Ambroziak, Szczepaniak, 2013]. Został on obliczony według wzoru:

$$TC_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_{ij}} \cdot 100 \qquad [2]$$

gdzie:

TC_{ij} – wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu i-tą grupą towarów z j-tym krajem/grupą krajów,

X_{ij} – eksport i-tej grupy towarów do j-tego kraju/grupy krajów,

M_{ij} – import i-tej grupy towarów z j-ego kraju/grupy krajów.

Wartość wskaźnika TC większa od 100% oznacza, iż dany kraj posiada względną wewnętrzną przewagę nad partnerami, gdyż wartość eksportu przewyższa wartość importu.

W opracowaniu wyznaczono wskaźnik TC w polskim handlu produktami żywnościowymi z UE. Analogiczny wskaźnik zastosowano do analizy wymiany handlowej poszczególnymi grupami produktów nieżywnościowych (według sekcji HS) do UE.

W analizowanym okresie wskaźnik pokrycia importu eksportem w polskim handlu produktami żywnościowymi z UE również szybko wzrastał, ze 123,9% w 2003 r. do 167,3% w 2014 r., tj. o 43,4 p.p. (tab. 2). W całym okresie wartość eksportu produktów żywnościowych do UE znacznie przekraczała wartość ich importu z UE, co pozwalało osiągnąć trwałą nadwyżkę w handlu tymi produktami z Unią. Polska posiadała tym samym względną wewnętrzną przewagę w handlu żywnością nad innymi państwami UE. Spośród czterech sekcji HS obejmujących produkty żywnościowe, import przekraczał eksport jedynie w grupie tłuszczów i olejów – w 2014 r. wskaźnik TC wyniósł 83% (Polska jest strukturalnym importerem netto tych artykułów). W pozostałych sekcjach, a zwłaszcza w grupie przetworów spożywczych, wskaźniki pokrycia importu eksportem były wysokie. W latach 2003–2014 wskaźniki TC w grupie zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego istotnie jednak obniżyły się, co wynikało z kryzysu na rynku mięsa wieprzowego. Na sekcje o wskaźnikach TC przekraczających 100% przypadało 13% polskiego eksportu do UE.

Tabela 2. Wskaźniki specjalizacji w eksporcie SI i wskaźniki pokrycia importu eksportem TC w handlu Polski z UE w latach 2003 i 2014 według sekcji HS

Numer i nazwa sekcji HS		Wskaźnik SI			Wskaźnik TC w %		
		2003	2014	zmiana w latach 2003–2014	2003	2014	zmiana w latach 2003–2014
Ogółem		**1,00**	**1,00**	**0,00**	**92,9**	**131,1**	**38,2**
Artykuły żywnościowe		**0,84**	**1,03**	**0,18**	**123,9**	**167,3**	**43,4**
I.	Żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego	0,81	1,05	0,25	362,3	169,5	-192,9
II.	Produkty pochodzenia roślinnego	0,93	0,90	-0,03	103,8	129,2	25,4
III.	Tłuszcze i oleje	0,84	1,26	0,42	7,2	83,0	75,8
IV.	Przetwory spożywcze	0,81	1,05	0,23	107,5	200,8	93,3
Artykuły nieżywnościowe		**1,01**	**1,00**	**-0,02**	**91,2**	**126,8**	**35,6**
V.	Produkty mineralne	1,09	1,03	-0,06	202,1	184,5	-17,6
VI.	Produkty przemysłu chemicznego	0,87	0,94	0,07	33,7	67,7	34,0
VII.	Tworzywa sztuczne i wyroby	1,01	1,06	0,05	52,4	91,4	39,0
VIII.	Skóry i wyroby	1,16	0,76	-0,40	77,7	88,5	10,8
IX.	Drewno i wyroby z drewna	1,04	1,13	0,09	336,9	343,8	6,9
X.	Ścier drzewny, papier i wyroby	0,91	0,97	0,05	67,0	96,0	28,9

Numer i nazwa sekcji HS		Wskaźnik SI			Wskaźnik TC w %		
		2003	2014	zmiana w latach 2003–2014	2003	2014	zmiana w latach 2003–2014
XI.	Materiały i wyroby włókiennicze	1,10	1,11	0,01	104,8	146,4	41,6
XII.	Obuwie, nakrycia głowy	0,92	0,88	-0,04	148,2	172,8	24,5
XIII.	Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	0,92	1,02	0,10	94,6	195,5	101,0
XIV.	Metale i kamienie szlachetne, perły i wyroby	0,85	0,99	0,14	349,9	416,2	66,3
XV.	Metale nieszlachetne i wyroby metalurgiczne	1,02	1,03	0,01	94,2	107,7	13,5
XVI.	Maszyny i urządzenia	1,06	0,98	-0,08	87,8	145,2	57,4
XVII.	Sprzęt transportowy	0,95	0,93	-0,02	96,1	132,1	36,0
XVIII.	Przyrządy i aparaty optyczne	0,87	0,84	-0,02	43,0	73,2	30,3
XIX.	Broń i amunicja	0,25	0,68	0,43	4,0	72,5	68,5
XX.	Różnorodne wyroby przemysłowe	1,06	1,09	0,03	414,4	486,3	71,9
XXI.	Dzieła sztuki i inne kolekcjonerskie	0,31	0,12	-0,19	117,9	66,2	-51,7

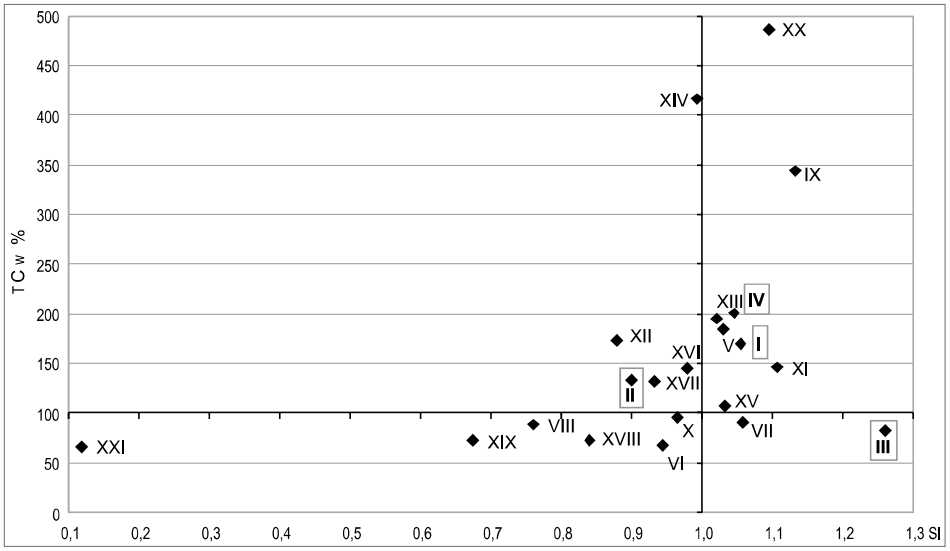
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

W 2014 r. w handlu produktami nieżywnościowymi z państwami UE Polska posiadała przewagę eksportu nad importem w 10 z 17 sekcji HS, na które przypadało łącznie 68,2% eksportu Polski na te rynki. Były wśród nich działy o różnym znaczeniu w polskim eksporcie, zarówno o stosunkowo wysokim, jak i niskim poziomie zaawansowania technologicznego. Najwyższy wskaźnik pokrycia importu eksportem cechował następujące sekcje: różnorodne wyroby przemysłowe (486,3%), metale i kamienie szlachetne (416,2%), drewno i wyroby z drewna (343,8%), wyroby z kamienia (195,5%) oraz produkty mineralne (184,5%). Ich łączny udział w polskim eksporcie do UE sięgał 15,9%. We wszystkich trzech sekcjach o najwyższym udziale w polskim eksporcie do UE (maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy oraz metale nieszlachetne i wyroby) wskaźnik TC kształtował się powyżej 100%.

W latach 2003–2014 wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu produktami nieżywnościowymi z UE wzrósł w 15 z 17 sekcji HS, najbardziej w przypadku wyrobów z kamienia, a następnie różnorodnych wyrobów przemysłowych, broni i amunicji oraz metali i kamieni szlachetnych. W tym samym okresie zmniejszył się wskaźnik TC w handlu z UE dziełami sztuki i produktami mineralnymi.

3.3. Ocena specjalizacji Polski w eksporcie do UE na podstawie wskaźników SI i TC w 2014 r.

Według oceny na podstawie obu wskaźników, tj. wskaźnika specjalizacji SI i wskaźnika pokrycia importu eksportem TC, w 2014 r. Polska specjalizowała się w eksporcie do UE (SI 1,0 i TC 100%) następujących grup produktów: żywiec i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I), przetwory spożywcze (IV), produkty mineralne (V), drewno i wyroby z drewna (IX), materiały i wyroby włókiennicze (XI), wyroby z kamienia (XIII), metale nieszlachetne i wyroby (XV) oraz różnorodne wyroby przemysłowe (XX). Na produkty te przypadało 40,5% polskiego eksportu do UE (w tym ponad jedna czwarta na produkty żywnościowe). Nie posiadała natomiast specjalizacji (SI 1,0 i TC 100%) w handlu: produktami przemysłu chemicznego (VI), skórami i wyrobami (VIII), ścierem drzewnym, papierem i wyrobami (X), przyrządami i aparatami optycznymi (XVIII), bronią i amunicją (XIX) oraz dziełami sztuki (XXI). Udział tych produktów w polskim eksporcie wynosił 11%. Handel produktami z pozostałych sekcji nie pozwalał na jednoznaczną ocenę zjawiska (rys. 5).



Rysunek 5. Wskaźniki SI i TC w handlu Polski z UE w 2014 r. według sekcji HS

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade.

Analizując wskaźniki specjalizacji Polski w eksporcie poszczególnych grup produktów do UE i wskaźniki pokrycia importu eksportem tych produktów w handlu z UE, widać wyraźnie, że w 2014 r. sekcje obejmujące produkty żywnoś-

ciowe w większości przypadków wyróżniały się wysokimi wskazaniami wskaźników SI i TC. Uwzględniając ponadto znaczący udział produktów żywnościowych w strukturze polskiego eksportu do UE i wysokie dodatnie saldo, jakie ten sektor generuje, można stwierdzić, że Polska posiada specjalizację w eksporcie żywności do UE.

Podsumowanie

W latach 2003–2014 wartość obrotów handlowych Polski produktami żywnościowymi wzrosła ponadpięcioipółkrotnie, przekraczając w 2014 r. 47 mld USD. W tym samym okresie eksport żywności zwiększył się ponadsześciokrotnie – do 28 mld USD, a jej import wzrósł blisko pięciokrotnie – do 19,2 mld USD. Sektor żywnościowy był jednym z niewielu sektorów gospodarki narodowej o dodatnim saldzie wymiany handlowej. Nadwyżka Polski w handlu żywnością (w 2014 r. 8,8 mld USD), wobec deficytu w handlu produktami nieżywnościowymi, korzystnie wpływała na bilans handlowy Polski. Najważniejszymi partnerami Polski w handlu żywnością były kraje UE (w 2014 r. ich udział w eksporcie wyniósł 78,5%, a w imporcie – 68,3%). Produkty żywnościowe należały do najważniejszych grup towarowych w polskim handlu zagranicznym z UE, zarówno jeśli chodzi o eksport, jak i import (w 2014 r. ich udział wyniósł odpowiednio 13,4% i 10,5%).

Eksport Polski do UE cechował zróżnicowany poziom specjalizacji, mierzony wskaźnikiem specjalizacji eksportu SI i wskaźnikiem pokrycia importu eksportem TC. Spośród 21 sekcji HS, w 2014 r. Polska specjalizowała się w eksporcie do państw UE – według wskazań obu ww. wskaźników – produktów z 8 sekcji (2 żywnościowych i 6 nieżywnościowych). Na produkty żywnościowe przypadało 11% wartości polskiego eksportu do UE, a na nieżywnościowe – 30%. Sekcje te generowały nadwyżkę w wysokości odpowiednio 8,1 i 19,3 mld USD.

Rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami żywnościowymi w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a także wyraźna i rosnąca specjalizacja w eksporcie tych produktów do UE – wobec produktów nieżywnościowych – wskazują na poprawę konkurencyjności i wzrost znaczenia polskiego sektora żywnościowego dla gospodarki narodowej.

Podziękowania, źródła finansowania

Badania zostały sfinansowane ze środków Programu Wieloletniego pt. „Rolnictwo polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje", realizowanego w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym (IERiGŻ-PIB) w latach 2015–2019 (Umowa nr Fgr. 4302-14/2015/um z dnia 27.05.2015 r. pomiędzy Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi a IERiGŻ-PIB).

Autorka dziękuje dr. Łukaszowi Ambroziakowi z IERiGŻ-PIB za pomoc w obliczeniach.

Bibliografia

Ambroziak Ł., Szczepaniak I., 2013, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*, Program Wieloletni 2011–2014, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Błaszczuk-Zawiła M., 2015, *Zmiany w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi na tle zmian w handlu Polski ogółem*, materiał niepublikowany, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Misala J., 2007, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Politechnika Radomska, Radom.

Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Szczepaniak I., 2014, *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, red. I. Szczepaniak, Program Wieloletni 2011–2014, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Szczepaniak I., 2015, *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, red. I. Szczepaniak, Monografie Programu Wieloletniego 2015–2019, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa.