



---

**Polski handel zagraniczny artykułami rolno-  
spożywczymi.  
Lata dziewięćdziesiąte, sytuacja obecna i jej  
rozwój w najbliższych kilku latach**

---

**Janusz Rowiński**

1. wersja ekspertyzy przygotowanej w ramach projektu TEP - Towarzystwa Ekonomistów Polskich i EFRWP - Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej na temat „Problemy polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej”

Warszawa, czerwiec 2018 r.

## Spis treści

1. Rozwój sytuacji w okresie transformacji i członkostwa w Unii Europejskiej.....	2
1.1. Sytuacja w latach 1994 - 2002 .....	2
1.2. Sytuacja w latach 2003 - 2014 .....	4
1.3. Lata 2015 - 2017 .....	9
2. Ewolucja handlu zagranicznego niektórymi artykułami rolno – spożywczymi w okresie członkostwa.....	10
Uwagi i wnioski .....	32
Uwagi końcowe.....	36
Aneks statystyczny .....	39

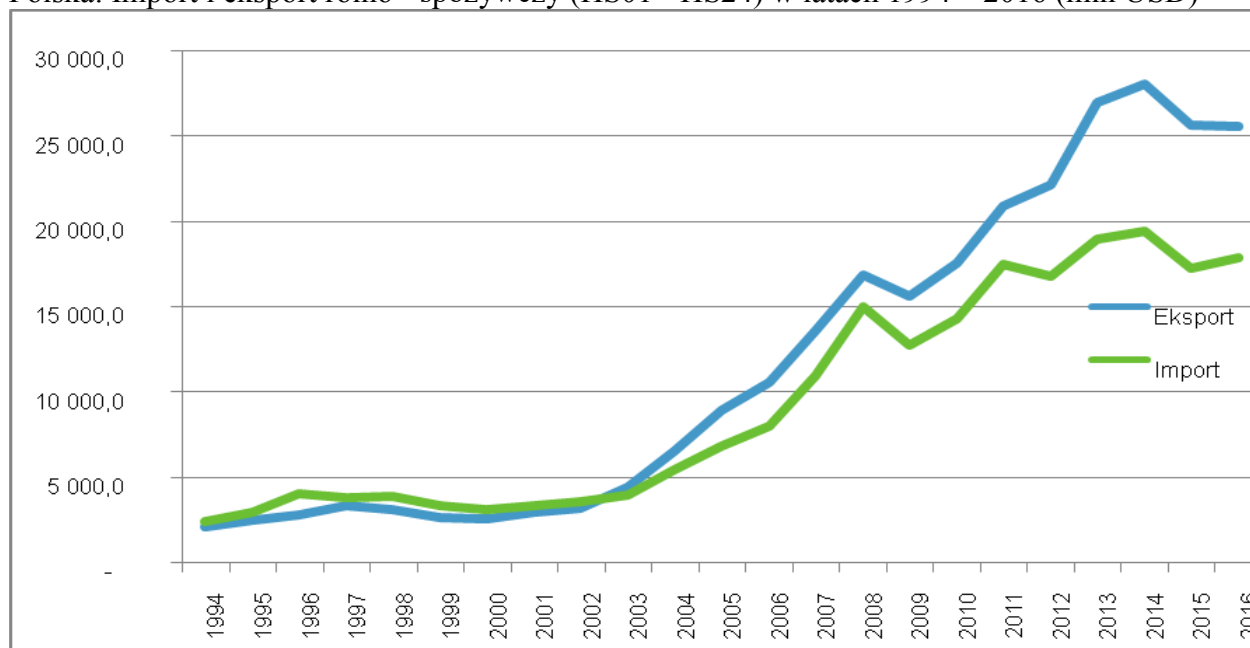
## 1. Rozwój sytuacji w okresie transformacji i członkostwa w Unii Europejskiej

### 1.1. Sytuacja w latach 1994 - 2002

Z wykresu wartości polskiego eksportu i importu rolno - spożywczego (działy 01 - 24 *Harmonised Nomenclature* - Nomenklatury Scalonej - w mln USD w cenach bieżących) w latach 1994 - 2016 (wykres 1) wynika, że okres ten można podzielić na trzy podokresy. W pierwszym (lata 1994 - 2002) wzrost wartości obrotów był tak powolny, że można go utożsamić ze stagnacją (por. również dane tabeli 1 w aneksie). We wszystkich latach pierwszego podokresu Polska miała ujemne salda obrotów handlu zagranicznego artykułami rolno - spożywczymi, co w połączeniu z sytuacją na detalicznym rynku żywności świadczyło, że polska gospodarka w pierwszych latach transformacji ustrojowej z trudem zaspakajała podstawowe potrzeby żywnościowe społeczeństwa polskiego. Polski rynek detaliczny nie różnił się wówczas istotnie od bardzo ubogiego rynku okresu stanu wojennego. Najdotkliwsze braki uzupełniano importem. W kolejnych latach sytuacja ulegała systematycznej poprawie. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych krajowy rynek żywnościowy był już w zasadzie zrównoważony, a oferta zróżnicowana, choć znacznie uboższa niż obecnie.

#### Wykres 1

Polska: Import i eksport rolno - spożywczy (HS01 - HS24) w latach 1994 – 2016 (mln USD)



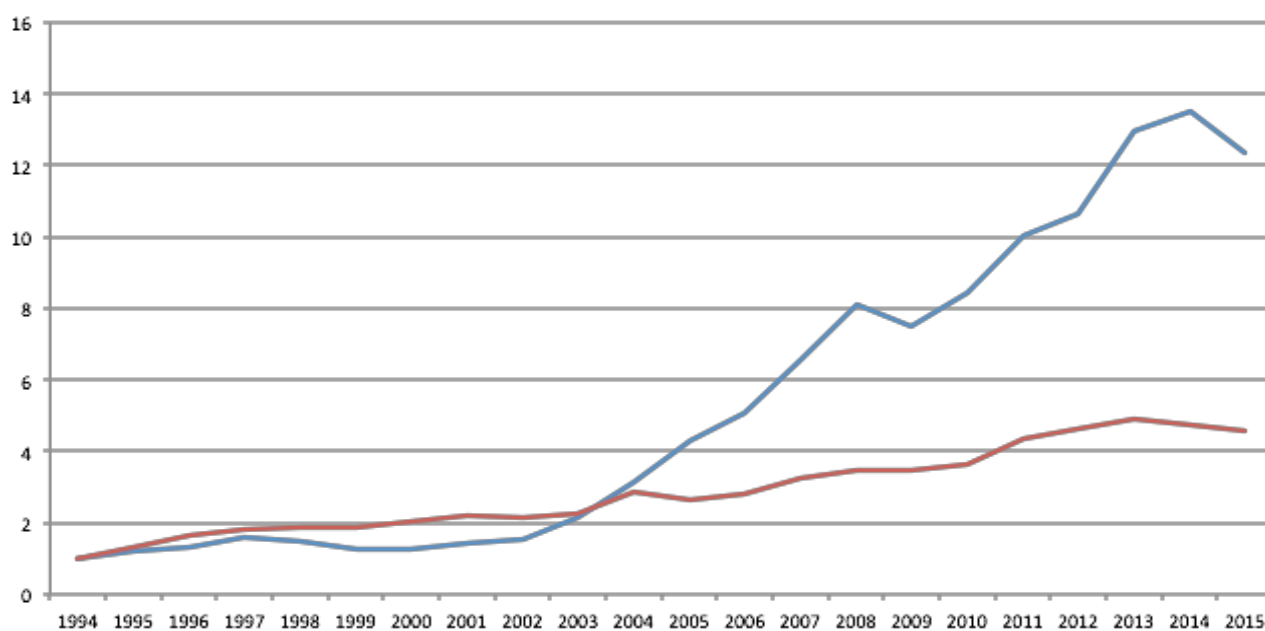
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w bazie statystycznej WITS (*World Integrated Trade Statistics*, zakładka ~ *Advanced Query.Trade Data - UN Comtrade*), prowadzonej przez Bank Światowy.

Uwaga: Danych za lata 1990 – 1993 w bazie WITS brak.

Ujemne salda obrotów artykułami rolno - spożywczymi z zagranicą w latach dziewięćdziesiątych były oczywistą konsekwencją sytuacji na detalicznym rynku żywności. Rosnąca produkcja towarowa rolnictwa była w latach 1994 - 2002 lokowana przede wszystkim na rynku krajowym. Świadczy o tym m.in. tempo jej wzrostu, do 2002 szybsze od mającego raczej charakter stagnacji tempa wzrostu eksportu rolno - spożywczego (wykres 2).

Na niewielki wzrost eksportu rolno - spożywczego miał również pewien wpływ inny czynnik - utrzymywanie przez UE ochrony swych rynków rolnych wobec Polski na dotychczasowym wysokim poziomie. Zawarte przez Polskę w latach dziewięćdziesiątych układy o współpracy, a następnie o stowarzyszeniu nie przyniosły zdecydowanej poprawy dostępu do unijnych rynków rolnych. UE otwierała swoje rynki rolne wyraźnie wolniej niż rynki artykułów przemysłowych, zgadzając się na bezcłowy import tylko niektórych artykułów rolno - spożywczych, najczęściej ograniczony za pomocą kontyngentów ilościowych. W okresie przedakcesyjnym i podczas negocjacji członkowskich wyraźnie można było wyczuć, że UE obawia się, że swobodny dostęp polskich artykułów rolno - spożywczych do unijnych rynków rolnych może zakłócić równowagę na niektórych z nich. Takie same obawy formułowali również polscy rolnicy, którzy byli grupą zawodową zdecydowanie niechętną członkostwu.

**Wykres 2.** Polska: Wskaźniki dynamiki polskiego eksportu rolno - spożywczego (HS01 - HS24) i produkcji towarowej polskiego rolnictwa w latach 1994 - 2015 (1994 = 100)



Linia niebieska – eksport rolno – spożywczy, linia czerwona produkcja towarowa.  
Źródło: Roczniki statystyczne. Główny Urząd Statystyczny. Różne lata.

Wprawdzie w pierwszym podokresie wartość polskiego eksportu rolno - spożywczego zwiększyła się tylko nieznacznie, ale w latach tych nastąpiły zmiany mające poważny wpływ na dalszy rozwój sytuacji w gospodarce żywnościowej, w tym również na wzrost jej potencjału eksportowego. Wówczas sprywatyzowano, często z udziałem kapitału zagranicznego, państwowy przemysł rolno - spożywczy. Po zmianie właściciela z reguły następowała radykalna modernizacja przedsiębiorstwa. Modernizowano również istniejące przedsiębiorstwa spółdzielcze i prywatne. W wyniku modernizacji większość zakładów w ważnych dla rolnictwa gałęziach przemysłu rolno - spożywczego (przemysły: mleczarski, mięsny, drobiarski, rybny, owocowo - warzywny i chłodniczy) funkcjonowała w dniu wejścia Polski do Unii Europejskiej zgodnie z unijnymi standardami sanitarnymi i weterynaryjnymi i mogła swobodnie eksportować swe produkty na rynki państw członkowskich. Polska gospodarka żywnościowa była zatem w dniu członkostwa dobrze przygotowana do funkcjonowania na rynku unijnym chociaż proces dostosowywania do standardów unijnych zakończono dopiero w ciągu pierwszych dwóch lat członkostwa (zakłady, które nie spełniały warunków unijnych zostały zlikwidowane).

## **1.2. Sytuacja w latach 2003 - 2014**

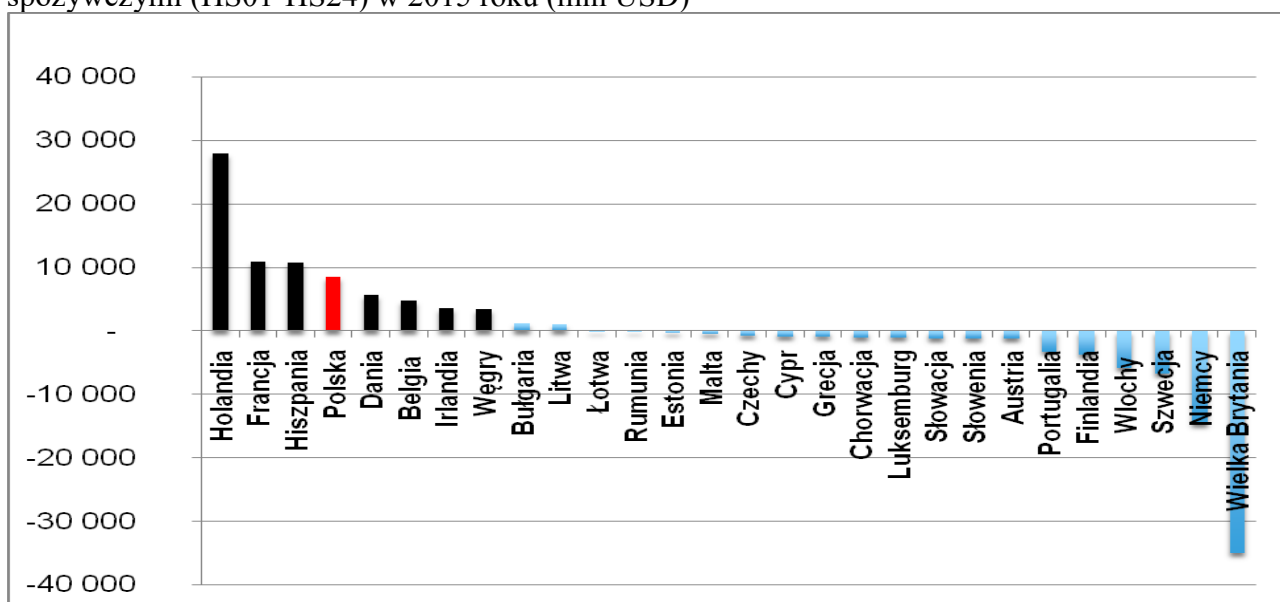
Drugi podokres (lata 2003 - 2014) rozpoczął się w roku poprzedzającym członkostwo. Wówczas bowiem UE podjęła decyzję otwierającą dostęp do rynku unijnego wielu polskim artykułom rolno - spożywczym, a możliwości te zostały natychmiast wykorzystane przez polskich producentów i handlowców. W latach tych nastąpił przeszło sześciokrotny wzrost wartości eksportu (2003 - 4,4 mld USD; 2014 - 28,0 mld USD) i niespełna pięciokrotny importu (2003 - 4,0 mld USD; 2014 - 19,4 mld USD) rolno - spożywczego (por. wykres 1 i tabela 1 aneksu). Oczywiście taki wzrost eksportu nie byłby możliwy, gdyby równocześnie nie zwiększała się z roku na rok produkcja towarowa rolnictwa (wykres 2). Tempo jej wzrostu było jednak znacznie wolniejsze od tempa wzrostu eksportu i obie krzywe systematycznie oddalały się od siebie. Taki ich przebieg świadczy, że efektywny popyt krajowy nie był w stanie wchłonąć rosnącej produkcji rolnictwa i wobec tego coraz jej większa część mogła a nawet musiała być eksportowana.

Niektóre eksportowane produkty, zaliczone do działów 01 - 24 nomenklatury scalonej, nie są produkowane z surowców wytwarzanych przez krajowe rolnictwo. Niewątpliwie do tej grupy należą kawa i herbata (HS-09) oraz kakao i przetwory z kakao (HS-18) (w przypadku przetworów z kakao niektóre surowce - m.in. cukier - są krajowe). Również eksportowane wyroby tytoniowe są produkowane przede wszystkim z importowanego tytoniu. Nie można

także zaliczać do surowców rolniczych ryb przetwarzanych przez przemysł rybny i następnie eksportowanych w różnej postaci jako produkty działów HS-03 i HS-16. Rybołówstwo jest zresztą odrębnym działem gospodarki, a ewentualnie za dział specjalny rolnictwa można uznać jedynie chów stawowy. Z moich szacunków wynika, że wartość eksportowanych w 2015 roku artykułów rolno - spożywczych, wyprodukowanych wyłącznie lub przede wszystkim z surowców importowanych, wynosiła blisko 6 mld USD.

Rezultatem szybszego tempa wzrostu eksportu niż importu artykułów rolno - spożywczych było dodatnie saldo obrotów nimi z zagranicą. W roku 2003 (pierwszy rok dodatniego salda) wyniosło 450 mln USD, a następnie systematycznie wzrastało do 8,6 mld USD w 2014 roku, w którym było jednym z najwyższych (czwartym z kolei), dodatnich sald obrotów artykułami rolno - spożywczymi osiągniętych przez państwa członkowskie (por. wykres 3). Przed Polską w 2014 roku znajdowały się jedynie Holandia (37,0 mld USD), Hiszpania (11,6 mld USD) i Francja (11,2 mld USD). Przy tym Polska miała drugi po Holandii (155%) najwyższy stopień pokrycia importu rolno - spożywczego eksportem (150%). Pozycja Holandii jest zresztą wyjątkowa, choćby ze względu na eksport kwiatów i materiałów szkółkarskich (11 mld USD w 2014 roku); ponadto znaczna część eksportu to reeksport. W eksporcie francuskim natomiast bardzo poważną pozycję stanowią alkohole (15,8 mld USD w 2014 roku).

**Wykres 3.** Państwa członkowskie Unii Europejskiej: Salda obrotów artykułami rolno – spożywczymi (HS01-HS24) w 2015 roku (mln USD)

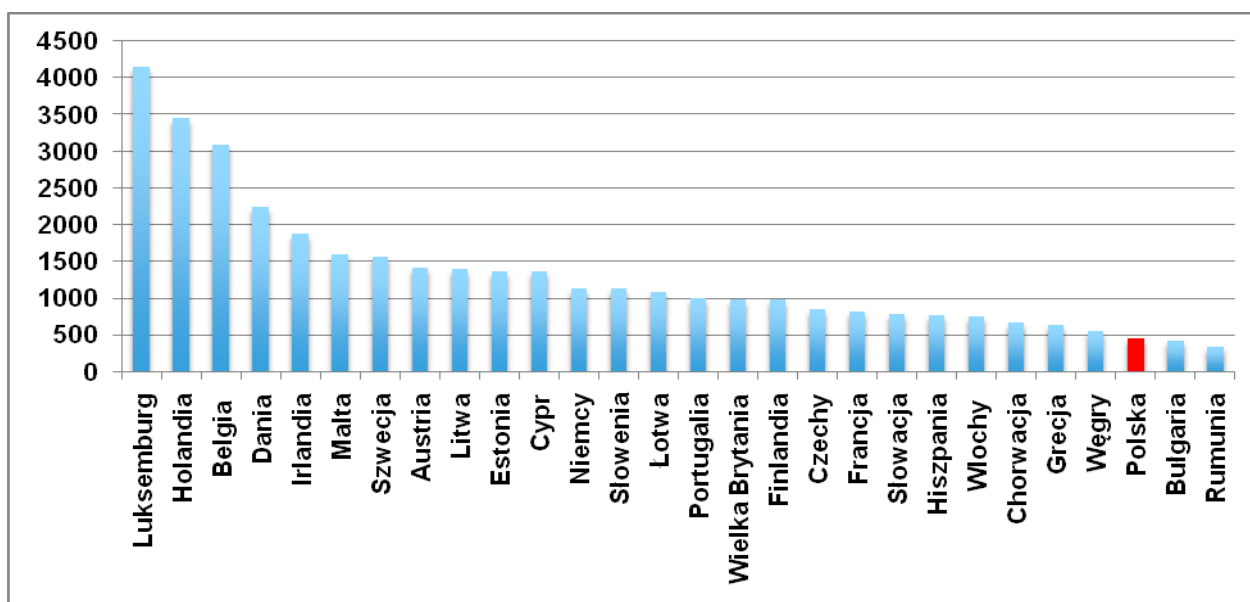


Źródło: jak dla wykresu 1. Uwaga: kolorem czarnym zaznaczono (poza Polską) państwa, mające w roku 2015 dodatnie saldo obrotów, kolorem niebieskim salda ujemne. Polskę wyróżniono kolorem czerwonym.

W wyniku zmian, które nastąpiły w latach 2003 - 2014 wzrosło znaczenie handlu zagranicznego artykułami rolno - spożywczymi dla polskiej gospodarki, a eksportu tej grupy produktów dla polskiego rolnictwa i przemysłu rolno - spożywczego. Według szacunków W. Łopaciuka<sup>1</sup> przed wejściem Polski do UE 14% produkcji rolnictwa i przemysłu rolno - spożywczego eksportowano, w latach 2009 - 2010 udział eksportu w produkcji wzrósł do około 25%, a obecnie wynosi ponad 40%. W roku 2016 udział eksportu rolno - spożywczego w polskim eksporcie wyniósł 13,2%, co świadczy zarówno o jego znaczeniu dla gospodarki polskiej, ale równocześnie o wciąż jeszcze relatywnie niskim eksporcie innych działów gospodarki (udział gospodarki żywnościowej w eksporcie większości państw „starej” UE nie przekracza 5%).

Również według Łopaciuka<sup>2</sup> niektóre gałęzie przemysłu rolno - spożywczego lokują obecnie większość swej produkcji na rynkach zagranicznych. Udział eksportu w wartości produkcji przemysłów tytoniowego, przetwórstwa kawy i herbaty, przetworów ziemniaczanych, rybnego, pieczywa cukierniczego, przetwórstwa owocowo - warzywnego, olejarskiego i tłuszczowego waha się między 60 a 90%.

**Wykres 4.** Państwa członkowskie Unii Europejskiej: Import rolno – spożywczy per capita w 2015 roku (USD)



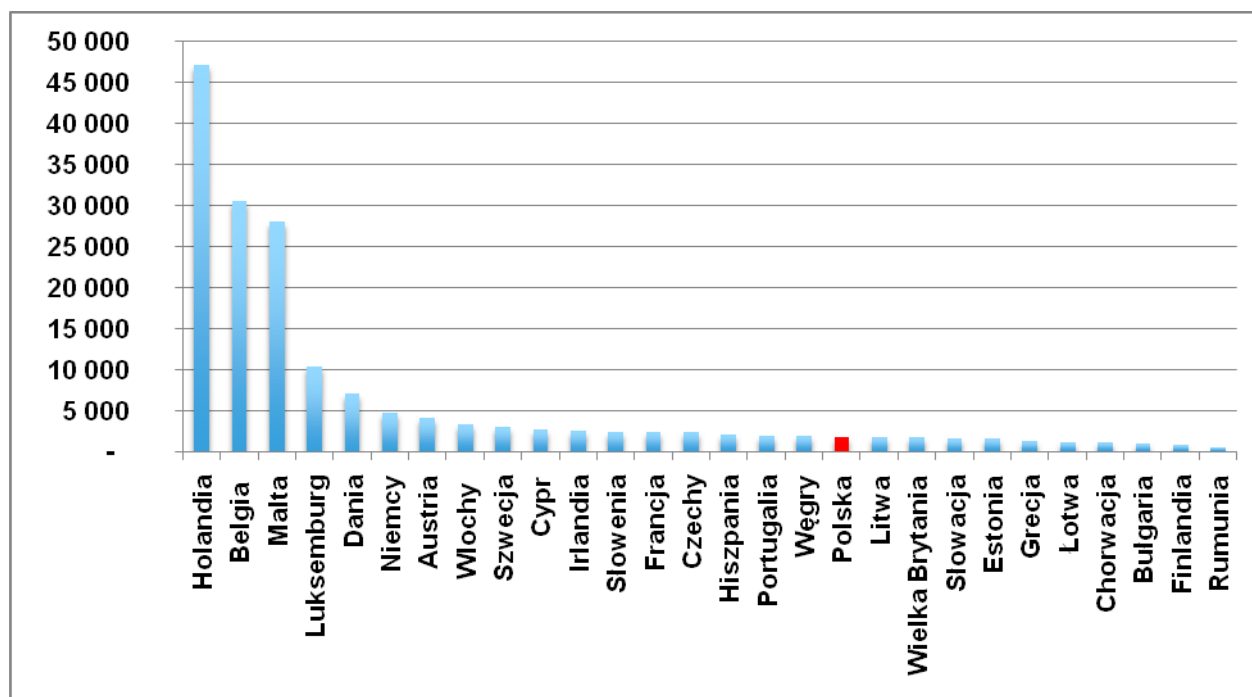
Źródło: Jak dla wykresu 1

<sup>1</sup> W. Łopaciuk. Handel produktami rolno - spożywczymi. Stan i perspektywy. Półrocznik. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Kwiecień 2017. s. 10.

<sup>2</sup> W. Łopaciuk. Handel produktami rolno – spożywczymi. Stan i perspektywy. Półrocznik. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Wrzesień 2017. s. 10.

Poziom polskiego eksportu rolno - spożywczego na rynki UE w ostatnich kilku latach i pozycja Polski na unijnych rynkach rolnych w tym okresie jest niewątpliwie wspólnym, wielkim sukcesem ludzi pracujących w trzech gałęziach gospodarki - rolnictwie, przemyśle rolno - spożywczym i handlu zagranicznym. Polska jest obecnie jednym z największych „graczy” na unijnych rynkach rolno - spożywczych. Jednakże, charakteryzując pozycję polskiej gospodarki żywnościowej, należy unikać przesady. Wprawdzie Polska miała w latach 2003 - 2014 najwyższe tempo wzrostu eksportu rolno - spożywczego ze wszystkich nowych państw członkowskich, ale wysokie, choć wolniejsze niż Polska, tempo miały również Czechy (wzrost pięciokrotny) i Węgry (wzrost trzykrotny). Ponadto ważnym wskaźnikiem wyraźnie świadczącym, że sukces Polski jest sukcesem ograniczonym, jest ranking państw członkowskich, uszeregowanych według malejącej wartości eksportu rolno - spożywczego przeliczonej na 1 ha użytków rolnych (wykres 5). Polska zajmuje w nim dopiero 18 miejsce. Okazuje się więc, że przeszło sześciokrotny wzrost wartości polskiego eksportu rolno - spożywczego w latach 2003 - 2014 spowodował, że jego intensywność mierzona wartością z jednostki użytków rolnych, zbliżyła się jedynie do przeciętnej intensywności unijnej.

**Wykres 5.** Państwa członkowskie Unii Europejskiej: Eksport rolno – spożywczy (HS01 – HS24) na 1 ha użytków rolnych w 2015 roku (USD)

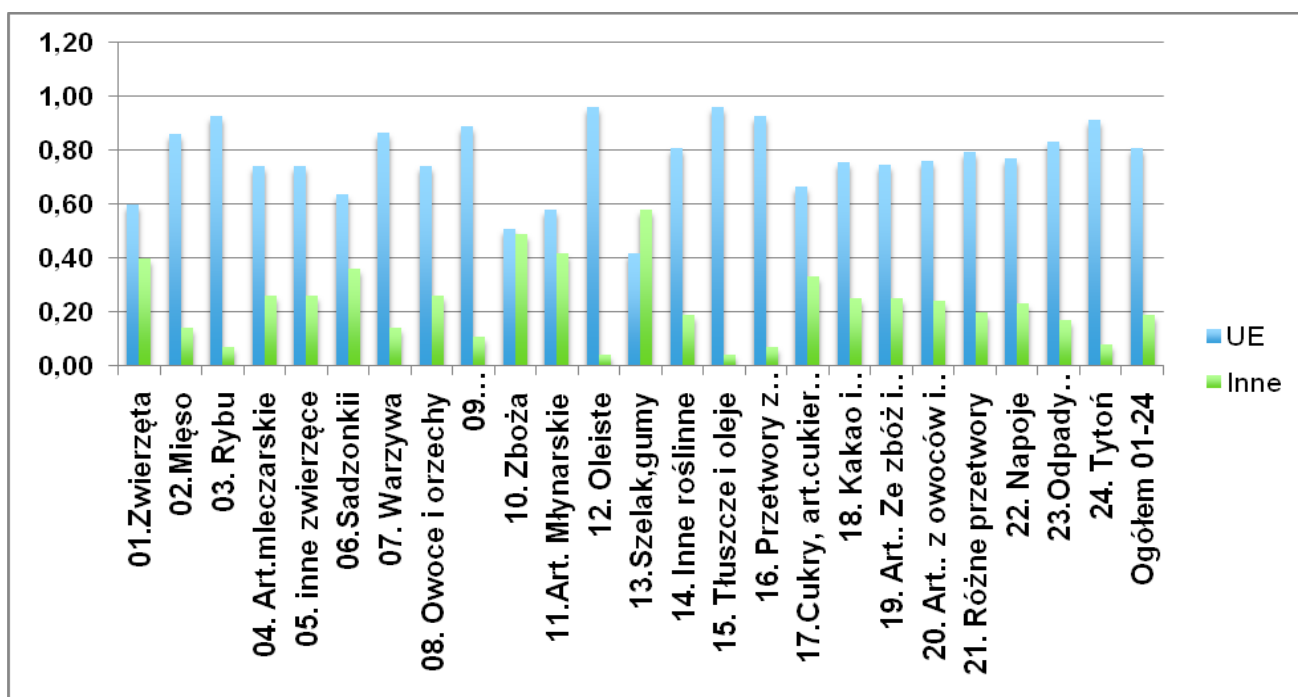


Źródło: jak dla wykresu 1



Choć Polska jest jednym z wielkich „graczy” na unijnych rynkach rolno - spożywczych, a pewne znaczenie ma również na rynkach państw europejskich nie należących do Wspólnoty, to poza Europą niemal nie istnieje. Wniosek taki wynika z analizy struktury geograficznej polskiego eksportu; wartość produktów ulokowanych na rynkach unijnych stanowiła w 2016 roku około 81% wartości eksportu rolno - spożywczego, a na kolejnych miejscach znalazły się państwa: rozwijające się (8,4%), członkowskie EFTY (0,9%), Wspólnoty Niepodległych Państw (4,9%) pozostałe rozwinięte (3,3%) oraz bałkańskie (0,9%)<sup>3</sup>. Struktura taka świadczy o bardzo silnym uzależnieniu Polski od rynku unijnego, silniejszym niż wielu innych państw członkowskich (w 2015 roku udział rynku unijnego w eksporcie rolno - spożywczym ogółem 27 państw UE wyniósł 73% więc uzależnienie było mniejsze o około 8 punktów procentowych, ale również silne). Eksport do innych państw członkowskich był do tej pory i jest wciąż nadal niemal z reguły eksportem najłatwiejszym i najkorzystniejszym. W takiej sytuacji szukanie innych rynków zbytu jest bezcelowe.

**Wykres 6.** Struktura geograficzna polskiego eksportu rolno – spożywczego w poszczególnych działach HS w 2015 roku w podziale do UE i do państw nieczłonkowskich



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS.

<sup>3</sup>W. Łopaciuk. Handel zagraniczny ..., j.w. Kwiecień 2017. s. 9.

Jedną z ważnych a na ogół niedostrzeganych przyczyn wysokiego i rosnącego dodatniego salda obrotów artykułami rolno - spożywczymi jest stosunkowo niewielki import rolno - spożywczy. Z wykresu 4 wynika, że po przeliczeniu wartości importu rolno - spożywczego na 1 mieszkańca, Polska znalazła się w 2015 roku wśród państw unijnych na trzecim miejscu od końca, wyprzedzając jedynie Bułgarię i Rumunię. Równocześnie jednak, co zaskakujące przy tak niewielkim imporcie polski rynek detaliczny jest dobrze, nie tylko w wielkich miastach, zaopatrzone w żywność innych stref klimatycznych, a import sezonowy, m.in. warzyw i owoców, w razie potrzeby w pełni uzupełnia krajową produkcję. Na tej podstawie można ocenić, że popyt na żywność innych stref klimatycznych jest w Polsce niewielki, a większość społeczeństwa odżywia się nadal w sposób tradycyjny.

### **1.3. Lata 2015 - 2017**

Trzeci podokres, który rozpoczął się w roku 2015 i trwa obecnie, jest trudny do zinterpretowania, przede wszystkim dlatego, że ogólna ocena wyników handlu zagranicznego artykułami rolno – spożywczymi w tych latach zależy od tego, czy analiza jest przeprowadzona na podstawie wartości obrotów w USD czy też w euro i w złotych. W latach 2015 – 2016 wartość importu i eksportu w USD była niższa niż w roku 2014, a powrót na ścieżkę wzrostu nastąpił dopiero w roku 2017. Natomiast zarówno eksport jak i import w euro i złotych w tych dwóch latach nadal wzrastały w tempie nie odbiegającym istotnie od osiągniętego poprzednio (por. tabele 3 i 4 aneksu). Przyczyną tej rozbieżności jest znaczne, wynoszące około 15%, osłabienie euro i złotego względem USD<sup>4</sup> w roku 2015 i jego stabilizacja na tym poziomie w latach następnych. Osłabienie złotego i euro względem USD nie miało dotychczas większego znaczenia dla polskich eksporterów, którzy wszystkie transakcje z partnerami handlowymi z innych państw członkowskich, a także część pozostałych rozliczają w euro. Transakcje rozliczane w USD stanowią zapewne nie więcej niż 10% wartości eksportu rolno – spożywczego. Natomiast osłabienie złotego i euro względem dolara przy innych warunkach niezmiennych może poprawić konkurencyjność polskiego eksportu na rynki, na których polscy eksporterzy rozliczają się w dolarach. Równocześnie droższy dolar może zniechęcić niektórych polskich importerów do zakupów w strefie dolarowej.

Opierając się na danych w USD możliwe jest sformułowanie wniosku, że wartość polskiego eksportu rolno – spożywczego na tradycyjne rynki jest już bliska wartości powyżej

---

<sup>4</sup> Średnie roczne kursy NBP w roku 2014: 1 USD = 3,1551, 1 EUR = 4,1852 PLZ; w roku 2015 1 USD = 3,7701 PLZ 1 EUR = 4,1839 PLZ)

której popyt wzrastać będzie znacznie wolniej niż dotychczas. Nie byłby to jednak wniosek słuszny, ponieważ wahania wartości w USD wynikają przede wszystkim z wahań kursów walutowych a ponadto spadek trwał tylko dwa lata. Jednakże równocześnie lekkomyślna byłaby opinia, oparta na danych w euro i złotych, że nadal będzie można lokować coraz większe ilości artykułów rolno – spożywczych na rynku UE (szczegóły w części 3 „Uwagi i wnioski”).

## **2. Ewolucja handlu zagranicznego niektórymi artykułami rolno – spożywczymi w okresie członkostwa**

Polski eksport rolno - spożywczy jest bardzo zróżnicowany, ale dominuje w nim kilka grup produktów.<sup>5</sup> Polska była i jest wielkim eksporterem mięsa i przetworów mięsnych, obecnie kilkakrotnie większym niż wówczas, gdy wstępowała do UE. W 2004 roku wyeksportowano 430 tys. ton mięsa i przetworów mięsnych, natomiast w 2016 roku ponad 2,2 mln ton wartości blisko 5,2 mld USD, z tego mięsa (HS-02) wartości około 4,3 mld USD, a przetworów mięsnych (HS-1601 i HS-1602) blisko 0,9 mld USD. Polska jest przy tym największym europejskim eksporterem mięsa drobiu (HS-0207 - niemal 1 mln ton wartości 1,9 mld USD), poważnym wołowiny (HS-0201 i HS-0202; 350 tys. ton wartości 1,2 mld USD), a także wciąż jeszcze wieprzowiny (HS-0203; 400 tys. ton wartości 800 mln USD). Ponadto eksportuje niewielkie ilości innych mięs, podroby oraz przetwory, przede wszystkim drobiowe i z mięsa wieprzowego. Z liczb tych wynika, że na sytuację ekonomiczną trzech ważnych gałęzi rolnictwa - mięsnego chowu bydła, chowu trzody chlewnej i mięsnego chowu drobiu - wyraźny wpływ wywierają możliwości eksportu.

Wprawdzie równocześnie Polska importowała w 2016 roku mięso i przetwory mięsne za około 1,6 mld USD, ale dodatnie saldo obrotów tą grupą produktów wyniosło około 3,6 mld USD. Jego udział w dodatnim saldzie obrotów artykułami rolno - spożywczymi wyniósł zatem ponad 45%. Eksport mięsa był więc czynnikiem silnie wpływającym na ogólny wynik handlu zagranicznego artykułami rolno - spożywczymi.

Sytuacja produkcyjna i eksportowa w każdej z trzech omawianych gałęzi produkcji zwierzęcej jest obecnie inna niż w okresie poprzedzającym członkostwo. W 2016 roku wyeksportowano ponad 5 razy więcej wołowiny niż w 2005 roku. Ponieważ stado krów w tym okresie zmalało o 350 tys. sztuk liczba zwierząt chowanych na mięso również raczej zmniejszyła się, choć mogła się zwiększyć stopa wycieleń. O wzroście eksportu wołowiny

---

<sup>5</sup> Wszystkie dane szczegółowe w tej części pochodzą z bazy WITS.

zdecydowało zatem ograniczenie eksportu żywego bydła (spadek z 919 tys. sztuk w 2004 roku do 82 tys. sztuk w 2016 roku), przede wszystkim młodego bydła opasowego. Zwierzęta były zatem opasane w polskich gospodarstwach do wyższych niż poprzednio wag, ubijane w krajowych rzeźniach, a dopiero ich mięso eksportowano. Natomiast bezpośrednią przyczyną wzrostu eksportu wołowiny, sprzedawanej z reguły na rynkach unijnych (84% eksportowanej wołowiny w 2016 roku), była polityka przemysłu mięsnego, który uzyskiwał w eksporcie wyższe ceny niż na rynku krajowym. W rezultacie podaż wołowiny na rynku krajowym zmniejszyła się w okresie członkostwa przeszło dwukrotnie (z około 250 tys. ton w 2005 roku do 120 tys. ton w 2015 roku) a niewielkie spożycie wołowiny (3,9 kg na mieszkańca w 2005 roku) zmniejszyło się do 1,9 kg w 2015 roku.

Rozwój produkcji eksportowej mięsa drobiu nastąpił w ostatnich dziesięciu latach. W 2004 roku wyprodukowano około 916 tys. ton, a wyeksportowano 85 tys. ton mięsa drobiowego. W roku 2015 produkcja wzrosła do niemal 2 mln ton, a eksport do blisko 1 mln ton. Wynika stąd, że krajowy popyt na mięso drobiowe w okresie członkostwa wzrósł nieznacznie a rozwój mięsnego chowu drobiu był wynikiem optymistycznej lecz - jak się okazało - realnej oceny chłonności rynków zagranicznych. Na rynkach unijnych ulokowano w 2016 roku około 750 tys. ton (75% produkcji), a na inne rynki eksportowano 250 tys. ton. Lista krajów pozaunijnych jest długa, co świadczy, że polscy producenci i handlowcy bardzo skrupulatnie wykorzystują możliwości sprzedaży również na często odległych rynkach. Mięsny chów drobiu jest gałęzią, która obecnie jest produkcją „przemysłową”. W konsekwencji sytuacja na międzynarodowych rynkach mięsa drobiowego ma niewielki wpływ na sytuację ekonomiczną ogółu rolników, często nadal chowających w swych gospodarstwach niewielkie stadka drobiu. Produkcja mięsa drobiu na eksport, a także na rynek krajowy jest prowadzona w wielkich kurnikach. w których obsada wynosi co najmniej kilkadziesiąt a często kilkaset tysięcy sztuk drobiu. Ptaki są karmione mieszankami o ściśle ustalonych recepturach, z reguły produkowanymi w zakładach przemysłu paszowego, tylko częściowo z surowców krajowych (ważnym składnikiem mieszanek jest soja, importowana przeważnie z państw Ameryki Południowej).

Również chów trzody chlewnej jest gałęzią rolnictwa, w której w okresie członkostwa nastąpiły poważne zmiany, mające także wpływ na handel zagraniczny żywą trzodą, mięsem wieprzowym i przetworami wieprzowymi. W latach 2004 - 2015 pogłowie trzody chlewnej (stan w lipcu) zmniejszyło się z 17 mln do 11,6 mln, w tym loch z 1659 tys. do 947 tys. Konsekwencją był spadek produkcji wieprzowiny (w wadze poubojowej ciepłej wraz z tłuszczem i podrobami) z 1979 tys. ton do 1836 tys. ton, czyli o 150 tys. ton. Przeszło

czterokrotnie szybszy spadek pogłowia (32%) niż produkcji wieprzowiny (7%) wynika przede wszystkim ze skrócenia okresu tuczu i w konsekwencji przyspieszenia rotacji stada. Podstawową przyczyną tej różnicy jest rezygnacja wielu hodowców trzody chlewnej z chowu loch oraz odchowu uzyskanych od nich prosiąt i ograniczenie się do drugiej fazy chowu, którą jest opas zakupionych warchlaków do wagi końcowej. Wejście w struktury wspólnego rynku uruchomiło import prosiąt z innych państw członkowskich. Początkowo niewielki (146 tys. w 2004 roku) zwiększył się do 1,9 mln w 2010 roku i blisko 5 mln w roku 2016. Okazało się bowiem, że opas importowanych prosiąt, droższych niż krajowe, jest decyzją opłacalną ze względu na większy udział mięsa w tuszy i lepsze wykorzystanie paszy. Ponadto zaopatrzenie w prosięta z importu jest wygodniejsze organizacyjnie, gdyż importerzy dostarczają w umówionym terminie żadaną liczbę prosiąt. Możliwa jest zatem pełna obsada chlewni prosiętami o identycznych cechach genetycznych. Import prosiąt często wspierają zakłady mięsne, którym zależy na terminowych dostawach tuczników jednolitej, wysokiej jakości. Polscy producenci prosiąt przegrali zatem walkę konkurencyjną z hodowcami niemieckimi, holenderskimi i przede wszystkim duńskimi. Nie jest możliwe przynajmniej w ciągu najbliższych kilku lat doprowadzenie pogłowia loch do poziomu, w którym będzie można zrezygnować z importu prosiąt. Warunkami koniecznymi, które mogłyby skłonić do zakupów krajowych rolników, ograniczających się do fazy tuczu, są bowiem również jakość prosiąt, terminowość dostaw oraz dostarczane ilości. Obecnie nie widać zresztą tendencji do zwiększania pogłowia loch.

Sytuacja popytowo - podażowa na krajowym rynku wieprzowiny uległa zmianie po wejściu Polski do UE nie tylko w wyniku spadku produkcji, ale m. in. także ze względu na niewielki wzrost spożycia wieprzowiny (2005 - 39,0 kg; 2015 - 41,4 kg). Salda handlu zagranicznego wieprzowiną (HS-0203) i przetworami wieprzowymi (częściowo HS-1601 i HS-1602) były w okresie poprzedzającym członkostwo przeważnie dodatnie. W pierwszym roku członkostwa (2004) dodatnie było zarówno zarówno zarówno saldo ilościowe (eksport 147 tys. ton; import 102 tys. ton) jak i wartościowe (eksport 210 mln USD; import 186 mln USD). W roku 2016 sytuacja w handlu zagranicznym wieprzowiną była odmienna. Wprawdzie wolumen jej eksportu wzrósł w porównaniu z okresem poprzedzającym członkostwo blisko trzykrotnie (415 tys. ton) a wartość czterokrotnie (837 mln USD), ale równocześnie ilość importowanej wieprzowiny zwiększyła się ponad sześciokrotnie (624 tys. ton) a wartość importu wyniosła 1,3 mld USD. Ujemne saldo ilościowe wieprzowiną kształtowało się więc w wysokości ponad 200 tys. ton, a wartościowe 500 mln USD. Do pełnych kosztów zachowania równowagi na krajowym rynku wieprzowiny należy jednak dodać import prosiąt

(320 mln USD) oraz import ponad około 200 tys. tuczników (koszt 29 mln USD). Ujemne saldo obrotów wieprzowiną (bez obrotów podrobami (HS-0208), tłuszczem wieprzowym (HS-0209) oraz przetworami wieprzowymi (HS-1601 i HS-1602)) wyniosło więc około 850 mln USD. Po uwzględnieniu pominiętych pozycji uległoby obniżeniu, ale zapewne do kwoty nie niższej niż 700 mln USD.

Niezwykle poważnym zagrożeniem chowu trzody chlewnej, a zatem i eksportu wieprzowiny oraz produktów wieprzowych, był już w latach 2014 - 2016 i jest nadal afrykański pomór świń (ASF- *African Swine Fever*), po raz pierwszy stwierdzony w Polsce 14 lutego 2014 roku (padły dzik). Zakaz importu wieprzowiny z obszaru całej Polski wprowadziło wówczas niemal natychmiast 11 państw<sup>6</sup>. Eksport wieprzowiny (HS-0203) do tych państw wyniósł w 2013 roku blisko 190 tys. ton, czyli ponad 40% eksportowanej w tym roku wieprzowiny (około 440 tys. ton), a tłuszczy wieprzowych (HS-0209) ponad 50 tys. ton (około 65% eksportu tłuszczy wieprzowych ogółem). Wprawdzie w latach 2014 – 2016 udało się zwiększyć eksport wieprzowiny na inne rynki, gdyż większość państw uznała, zgodnie z zaleceniami OIE (Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt), że jest możliwy import wieprzowiny wyprodukowanej w regionach uznanych przez polską weterynarię i władze UE za wolne od ASF<sup>7</sup>. Jednakże utrata, nawet chwilowa, dotychczasowych rynków zbytu jest poważną stratą.

W latach 2014 - 2017 niektóre państwa wycofały się z zakazu importu wieprzowiny z obszaru całej Polski, a kilka innych zakaz wprowadziło lub utrzymało. W grudniu 2017 Polska ze względu na ASF nie mogła według informacji Głównego Inspektoratu Weterynarii eksportować wieprzowiny do Chin, Etiopii, Indii, Japonii, Korei Południowej, Libii, Macedonii, Nigerii, Syrii, Tajlandii, Tajwanu, Tunezji i Wybrzeża Kości Słoniowej<sup>8</sup>. Wprawdzie większość tych państw nie importowała przed wprowadzeniem zakazu polskiej wieprzowiny, ale Chiny i Japonia stanowiły ważne rynki zbytu, ponadto uważano, że w tych

---

<sup>6</sup> Azerbejdżan, Białoruś, Chiny, Rosja, Gruzja, Japonia, Kazachstan, Korea Południowa, Singapur, Tajwan i Ukraina. Informacja na stronie internetowej Głównego Inspektoratu Weterynarii (GIW).

<sup>7</sup> Obecnie obowiązuje rejonizacja ustanowiona decyzją wykonawczą Komisji (UE) 2018/478 z dnia 20 marca 2018 r. zmieniającą załącznik do decyzji wykonawczej 2014/709/UE w sprawie środków kontroli w zakresie zdrowia zwierząt w odniesieniu do afrykańskiego pomoru świń w niektórych państwach członkowskich (notyfikowana jako dokument nr C(2018) 1592) (Tekst mający znaczenie dla EOG). DUUE 79 z 22.03.2018.

dwóch krajach będzie można lokować większe ilości wieprzowiny niż obecnie. Zwalczenie ASF nie przyniosło dotychczas rezultatu, a obszar objęty ograniczeniami powiększa się<sup>9</sup>.

Artykuły mleczarskie są kolejną gałęzią produkcji zwierzęcej ważną w polskim eksporcie rolno - spożywczym. Produkcja mleka (blisko 13 mld litrów w 2015 roku) przekracza potrzeby krajowe i nadwyżki są eksportowane w postaci mleka, śmietany i przede wszystkim artykułów mleczarskich. W roku 2016 ich eksport wyniósł blisko 1,6 mld USD, a import około 850 mln USD. Polska importuje artykuły mleczarskie wyłącznie z innych państw UE, natomiast blisko 30% (około 430 mln USD) eksportuje do państw nieczłonkowskich.

Oferta eksportowa polskiego mleczarstwa jest zróżnicowana. Ważną pozycją (blisko 300 mln USD w 2016 roku) jest eksport mleka i śmietany (HS-0401) przede wszystkim - ale nie tylko - do krajów sąsiednich. Największą pozycję w tej grupie stanowi eksport świeżego mleka (około 500 tys. ton, czyli blisko 4% jego produkcji). Najważniejszym rynkiem zbytu są Niemcy, ale do dużych odbiorców należą również Białoruś, Litwa, a nawet Wielka Brytania. Polska eksportuje także duże ilości mleka skondensowanego (HS-0402), przeważnie jako mleko chude w proszku (ponad 100 tys. ton w 2016 roku wartości ponad 200 mln USD). Jest ono jednym z niewielu produktów rolno – spożywczych sprzedawanych w dużych ilościach do państw rozwijających się (około 50% wolumenu i wartości). Ponadto najprawdopodobniej niektóre państwa, m. in. Holandia, są jedynie pośrednikami, reeksportującymi następnie polskie mleko w proszku do końcowych odbiorców. Trzecim ważnym asortymentem jest serwatka (HS-0404), eksportowana przeważnie w postaci proszku i sprzedawana również państwom rozwijającym się. Największą pozycję eksportową polskiego mleczarstwa stanowią jednak sery (HS-0406), Polska eksportowała w 2016 roku blisko 230 tys. ton serów wartości ponad 670 mln USD (ponad 40% wartości eksportu artykułów mleczarskich), przede wszystkim sery twarde, ale również twarogi i inne sery świeże oraz importowane przeważnie przez kraje rozwijające się sery topione. We wszystkich grupach dominowały tanie sery popularne. Natomiast polskim serowarom nie udało się dotychczas wytworzyć wysokiej klasy oryginalnego sera twardego, pleśniowego czy typu camembert i wprowadzić go na rynek europejski lub choćby krajowy.

Polska jest równocześnie importerem wielu artykułów mleczarskich. Niekiedy są to transakcje krzyżowe (równoczesny eksport i import takich samych lub bardzo podobnych

---

<sup>9</sup> Najnowsze informacje GIW świadczą, że wprowadzone procedury (przede wszystkim bioasekuracja) zaczynają funkcjonować. W 2018 roku do 20 kwietnia stwierdzono jedynie 4 nowe ogniska ASF, przy czym ostatnie 23 lutego.

produktów) albo pozornie mające charakter transakcji krzyżowych. W imporcie największą pozycję, tak samo jak w eksporcie, stanowią sery. Jednakże równoczesny ich import i eksport nie jest transakcją krzyżową. Polska importuje przede wszystkim te rodzaje serów, których nie produkuje - wysokiej jakości sery miękkie (brie i camembert) i twarde długo dojrzewające (m. in. Grana - Padano i Parmigiano - Regiano). Natomiast krzyżowy charakter ma import mleka i śmietany (HS-0401); który jest ilościowo i wartościowo znacznie mniejszy od eksportu. Mleko najprawdopodobniej sprowadzają przygraniczne mleczarnie, uzupełniając w ten sposób zbyt niskie dostawy surowca krajowego.

Kończąc omówienie ewolucji handlu zagranicznym artykułami zwierzęcymi w okresie członkostwa należy podkreślić niezwykle istotną rolę przemysłu mięsnego i mleczarskiego. Bez gruntownej modernizacji i dostosowania mocy produkcyjnych obu przemysłów do podaży surowców rolniczych oraz popytu na rynku wewnętrznym i rynkach zagranicznych niemożliwy byłby tak szybki wzrost eksportu i uzyskiwanie w warunkach wspólnego rynku wysokich dodatnich sald obrotów.

Co najmniej równie duże znaczenie jak handel produktami zwierzęcymi ma handel produktami roślinnymi, zarówno nieprzetworzonymi (owoce i warzywa świeże i schłodzone, zboża, nasiona oleistych), jak i przetworzonymi przez przemysł rolno – spożywczy. Niektóre z jego gałęzi, przede wszystkim przemysł tytoniowy, część cukierniczego (zakłady produkujące wyroby z kakao) oraz przetwarzające i konfekcjonujące kawę i herbatę, wykorzystują do produkcji niemal wyłącznie surowce importowane i w konsekwencji nie mają istotnego wpływu na polskie rolnictwo i te zostaną pominięte. W pozostałych - są to m. in. przemysły olejarski, cukrowniczy, młynarski, owocowo - warzywny i spirytusowy - do produkcji są używane przede wszystkim krajowe surowce rolnicze.

Najważniejszą grupą artykułów roślinnych, będących przedmiotem handlu zagranicznego, są produkty polskiego sadownictwa i ogrodnictwa oraz przetwory z nich. Znajdują się one w trzech działach taryfy celnej: warzywa w HS-07, owoce w HS-08) a przetwory owocowo – warzywne w HS-20). Dodatkowo saldo obrotów produktami wszystkich trzech działów wynosiło w 2004 roku ponad 0,5 mld USD przy obrotach około 2,7 mld USD (eksport ponad 1,6 mld USD; import blisko 1,1 mld USD). W roku 2016 utrzymało się w podobnej wysokości przy obrotach ponad 6,1 mld USD w eksporcie ponad 3,3 mld USD, a imporcie ponad 2,8 mld USD.

Warzywa jest ważnym działem produkcji polskiego rolnictwa, ale powierzchnia upraw warzyw gruntowych wykazuje co najmniej od połowy lat dziewięćdziesiątych wieloletnią tendencję spadkową (280 tys. ha w 1995 roku; 179 tys. ha w 2016 roku). Tak



znaczne ograniczenie powierzchni spowodowało spadek ich produkcji w ciągu dwudziestu lat o około 1,1 mln ton ; z 5,6 mln ton w 1995 roku do około 4,5 mln ton w 2016 roku). Jednakże równocześnie zwiększała się powierzchnia uprawy warzyw pod osłonami (3,1 tys. ha w 1995 roku; 5,8 tys. ha w 2016 roku) i w konsekwencji ich zbiory (285 tys. ton w 1995 roku; blisko 1,1 mln. ton w 2016 roku). Spadek produkcji warzyw ogółem był zatem w latach 1995 – 2016 niewielki i wyniósł jedynie 300 tys. ton (5,9 mln ton w 1995 roku; 5,6 mln ton w 2016 roku). Natomiast nastąpiła zmiana struktury produkowanych warzyw, gdyż pod osłonami uprawiano przede wszystkim pomidory i ogórki.

Handel zagraniczny warzywami wyniósł w 2004 roku około 725 mln USD (eksport około 530 mln USD, a import około 195 mln USD), a w 2016 roku wzrósł do około 1660 mln USD (eksport około 965 mln USD, a import około 695 mln USD). Polska jest jednym z największych producentów warzyw w Europie (produkcja ogółem 5,6 mln ton w 2016 roku, z tego gruntowych 4,6 mln ton a pod osłonami 1,0 mln ton). Zbiór niektórych warzyw polowych następuje w zasadzie w okresie późnego lata – jesieni, ale powszechna jest również uprawa odmian wczesnych. Podaż wielu warzyw, przede wszystkim korzeniowych, cebulowych, niektórych kapustnych i ziemniaków, nie ogranicza się do okresu zbiorów, gdyż można je przechowywać różnymi metodami niekiedy do nowych zbiorów. Ponadto upowszechniło się przechowywanie wielu warzyw w postaci zamrożonej. Niektóre z nich opłaca się również uprawiać pod szkłem i osłonami, co znacznie przedłuża okres zbioru. Jednakże w warunkach wspólnego rynku opłacalny jest również import komplementarny, często sezonowy z państw basenu morza Śródziemnego, różnych warzyw świeżych, zwłaszcza pomidorów i słodkiej papryki, ale także młodych ziemniaków (130 tys. ton w 2016 roku). W pierwszych latach członkostwa import sezonowy był niewielki, nie przekraczający - poza pomidorami i cebulowymi - kilku lub najwyżej kilkunastu tysięcy ton. Ogólna wartość importu wyniosła w 2004 roku niespełna 200 mln USD, w tym pomidorów 50 mln USD (ilość importowana blisko 60 tys. ton), a słodkiej papryki blisko 40 mln USD (ilość importowana blisko 20 tys. ton). Te dwie pozycje stanowiły wówczas ponad 40% wartości importu warzyw ogółem. W kolejnych latach import warzyw systematycznie zwiększał się i w 2016 roku wyniósł blisko 700 mln USD. Wartość importu poszczególnych rodzajów warzyw wzrosła do kilkudziesięciu mln USD, ale dwoma największymi pozycjami pozostały pomidory (ponad 160 mln USD; ilość importowana ponad 130 tys. ton) i słodka papryka (blisko 100 mln USD; ilość importowana ponad 50 tys. ton). Znaczną część importu warzyw można więc zakwalifikować jako komplementarny, uzupełniający zbyt niską zwłaszcza w okresie najchłodniejszych miesięcy podaź krajową (importem komplementarnym jest m. in.

16

import młodych ziemniaków). Część importu jest jednak importem konkurencyjnym, wygrywającym z produkcją krajową ze względu na wysokie koszty ogrzewania upraw szklarniowych..

Import niektórych warzyw miał poważny udział w ich podaży ogółem. Krajowe zbiory pomidorów wyniosły w 2016 roku 810 tys. ton, z tego około 260 tys. ton gruntowych, a 550 tys. ton pod osłonami. Udział importu w rynku pomidorów pod osłonami, przy uwzględnieniu polskiego eksportu (85 tys. ton), stanowił więc w 2016 roku roku ponad 25%, a w niektórych okresach pomidory importowane dominowały. W przypadku papryki słodkiej (krajowa produkcja pod osłonami około 150 tys. ton) udział importu w rynku był jeszcze wyższy i wynosił ponad 30%.

W polskim eksporcie warzyw najważniejsze są dwie pozycje. Jedną z nich są warzywa mrożone, (HS-0710), przeważnie gruntowe - ponad 320 tys. ton wartości blisko 180 mln USD w 2004 roku i ponad 420 tys. ton wartości 250 mln USD w 2016 roku 350 tys. ton. Są to warzywa, które zostały poddane wstępnemu przetwórstwu przez przemysł chłodniczy. Eksportowane polskie mrożonki warzywne są następnie konfekcjonowane zagranicą (możliwe jest również używanie opakowań oznakowanych markami handlowymi importerów już przez polskich producentów i eksport w małych opakowaniach) i sprzedawane jako produkty zagranicznych przedsiębiorstw produkcyjnych lub produkty własne sieci detalicznych. Tak duży eksport mrożonek, zresztą nie tylko warzywnych, świadczy o bardzo wysokim poziomie polskiego przemysłu chłodniczego.

Drugą istotną pozycją eksportu zaliczanego w klasyfikacji HS do warzyw są grzyby, przede wszystkim pieczarki (HS-070951). Polska jest obecnie największym ich producentem w UE (330 tys. ton w 2015 roku) i największym światowym eksporterem (blisko 200 tys. ton w 2017 roku). Taka pozycja jest niewątpliwie sukcesem uprawiających pieczarki, ale jest to z reguły produkcja wyspecjalizowanych gospodarstw nie prowadzących innej produkcji rolnej. Poza pieczarkami Polska eksportuje również inne grzyby, zarówno leśne jak i uprawiane (m. in. piestrzenice i kurki; około 35 mln USD w 2016 roku). Z danych tych wynika, że w ostatnich latach dodatnie saldo obrotów działu HS-07i jest wynikiem eksportu grzybów, a warzywami w ścisłym znaczeniu tego terminu jest ujemne. Polska sprzedaje zagranicę jedynie niewielkie ilości warzyw świeżych i schłodzonych. Jednym z najważniejszych rynków ich zbytu był do sierpnia 2014 roku rynek rosyjski (udział w polskim eksporcie warzyw świeżych, schłodzonych i mrożonych około 20%). Wprowadzone wówczas przez Rosję i nadal obowiązujące embargo, będące polityczną odpowiedzią na sankcje nałożone przez Unię Europejską po aneksji Krymu, uniemożliwia lub co najmniej utrudnia i ogranicza

Polsce bezpośredni eksport na rynek rosyjski nie tylko warzyw, ale również mięsa, artykułów mleczarskich i owoców.

Również owoce są ważnym działem polskiej produkcji rolniczej. Powierzchnia sadów owocowych co najmniej od roku 2000 utrzymuje się w granicach 245 – 275 tys. ha (w roku 1995 wynosiła około 300 tys. ha). Natomiast w okresie tym nastąpiły poważne zmiany strukturalne. Niewielkim zmianom uległa powierzchnia sadów jabłoniowych, natomiast zmalała wszystkich pozostałych owoców (przede wszystkim gruszek, śliwek, wiśni i czereśni). W rezultacie udział sadów jabłoniowych w powierzchni sadów ogółem zwiększył się z 55% w 1995 roku do ponad 70% w 2016 roku. Spadek powierzchni innych sadów nie spowodował jednak zmniejszenia zbiorów. Wprowadzenie nowych, lepiej plonujących odmian, a także lepsze wykorzystanie powierzchni spowodowało wzrost zbiorów wszystkich rodzajów owoców. Jednakże dominacja jabłek jest wyraźna. Udział ilościowy ich zbiorów (blisko 3,6 mln ton; zbiory owoców ogółem blisko 4,1 mln ton) w zbiorach owoców ogółem wynosił w 2016 roku prawie 90%. Na drugim miejscu znajdowały się wiśnie (ponad 190 tys. ton; udział niespełna 5%).

Drugą ważną nie tylko ze względu na handel zagraniczny grupą uprawianych w Polsce owoców (pierwszą owoce z drzew) są owoce z krzewów oraz owoce jagodowe. Najważniejszymi są truskawki (blisko 200 tys. ton w 2016 roku), maliny (ponad 50 tys. ton) oraz porzeczki (ponad 100 tys. ton). Wzrost powierzchni pod malinami i truskawkami w ostatnich kilku latach i w konsekwencji wzrost ich produkcji został przynajmniej częściowo spowodowany objęciem ich uprawy płatnościami bezpośrednimi związanymi z produkcją.

Produkcja jabłek i owoców jagodowych znajduje się obecnie na poziomie przekraczającym efektywny popyt krajowy. Niezbędny jest zatem eksport znacznej i coraz większej części zbiorów. Obroty zagraniczne owocami (HS-08), które w roku 2004 kształtowały się w wysokości około 1,2 mld USD (eksport około 535 mln USD, a import około 695 mln USD), wzrosły w 2016 roku do ponad 2,5 mld USD (eksport około 1,1 mld USD a import około 1,5 mld USD). Saldo handlu tą grupą produktów było więc w obu analizowanych latach ujemne (160 mln USD w 2004 roku, a 390 mln USD w 2016 roku). Rosnące ujemne saldo obrotów jest wynikiem coraz większego popytu na owoce innych stref klimatycznych, za którym nie nadążał wzrost eksportu polskich owoców.

Najważniejszymi eksportowanymi owocami są jabłka (HS-080810) oraz truskawki, maliny i niektóre inne jagodowe (żurawiny i czarne jagody), a także wiśnie, przede wszystkim mrożone (HS-0811), ale także świeże i schłodzone (HS-081010). W roku 2016 łączne przychody z eksportu jabłek (blisko 340 mln USD) oraz owoców jagodowych świeżych

(około 100 mln USD po wyeliminowaniu reeksportu) i mrożonych (blisko 470 mln USD) wyniosły ponad 900 mln USD, co stanowiło 85% przychodów uzyskanych z eksportu owoców.

Największą eksportowaną pozycję stanowią zatem mrożone owoce jagodowe i wiśnie. Świadczy to o znaczeniu przemysłu chłodniczego, gdyż świeżych owoców jagodowych i wiśni nie można przechowywać a schłodzone kilka dni w temperaturze kontrolowanej. Mrożenie jest zatem powszechnie stosowaną metodą przechowywania. Ponieważ okresy zbiorów owoców jagodowych i wiśni są krótkie i w Polsce przypadają w tych samych w zasadzie terminach co w wielu innych państwach europejskich mrożenie jest jedyną możliwością lokowania na rynkach zagranicznych większych ich ilości. Tendencję tę dobrze dokumentują dane statystyczne. W latach 2004 – 2016 nastąpił spadek wolumenu eksportu wszystkich świeżych i schłodzonych owoców jagodowych z 68 tys. ton do 42 tys. ton przy równoczesnym wzroście eksportu mrożonych owoców jagodowych z około 245 tys. ton do około 350 tys. ton. 350 tys. ton. Owoce mrożone eksportuje się tak samo jak mrożone warzywa: albo w opakowaniach detalicznych, na których znajdują się jedynie nazwy importerów – przedsiębiorstw lub detalicznych sieci handlowych albo luzem. Wówczas mrożone owoce są przepakowywane zagranicą do opakowań detalicznych ze znakami handlowymi importerów lub przedsiębiorstw handlu detalicznego.

Również zbiory jabłek są znacznie większe niż możliwości sprzedaży na rynku wewnętrznym. Coraz większa część zbioru jest zatem lokowana na rynkach zagranicznych również w postaci przetworów, przede wszystkim soków owocowych (por dalej). W okresie członkostwa w UE, tak samo jak i wcześniej, największym rynkiem zbytu był rosyjski, którego udział w polskim eksporcie jabłek wynosił, poza latami 2006 – 2008, ponad 50%. W roku 2015, pierwszym roku embarga, na rynku rosyjskim ulokowano jedynie 115 ton, a w 2016 156 ton jabłek. Natomiast największym importerem polskich jabłek stała się Białoruś (513 tys. ton w 2016 roku), która zresztą już w poprzednich kilku latach była ważnym rynkiem zbytu. Energiczne poszukiwania nowych rynków przyniosły efekt i już w 2016 roku eksport jabłek świeżych powrócił do poziomu sprzed embarga (1 mln ton).

Polska jest równocześnie poważnym importerem orzechów oraz owoców świeżych i schłodzonych nie uprawianych w Polsce ze względów klimatycznych bądź też takich, których zbiory krajowe nie zaspakajają efektywnego popytu (morele, brzoskwinie, winogrona, a także gruszki). Część z nich jest sprowadzana z innych państw UE, przede wszystkim położonych w strefie klimatu śródziemnomorskiego, a inne z państw nieczłonkowskich. Udział państw trzecich w imporcie owoców był z reguły znacznie wyższy niż w wielu innych działach

gospodarki żywnościowej i wynosił w roku 2004 44% importu owoców ogółem (około 300 mln USD; import ogółem blisko 700 mln USD), a w 2016 roku 49% (725 mln USD; import ogółem około 1455 mln USD). W 2004 roku udział wartości importu owoców i orzechów typowych dla innych stref klimatycznych w imporcie owoców i orzechów ogółem wynosił co najmniej 90% (625 mln USD na ogólną wartość importu blisko 700 mln USD) a w roku 2016 87% (blisko 1,3 mld USD i blisko 1,5 mld USD). Import owoców uprawianych w Polsce, był więc i jest nadal znikomy. Stanowi on często pozasezonowe uzupełnienie krajowej produkcji. Przykładem są truskawki hiszpańskie, których zbiór rozpoczyna się kilka tygodni wcześniej niż w Polsce) albo niektóre odmiany jabłek (np. Granny Smith).

Najważniejszymi importowanymi owocami innych stref klimatycznych są banany (260 tys. ton w 2004 roku; 355 tys. ton w 2016 roku), owoce cytrusowe (390 tys. ton w 2004 roku; 430 tys. ton w 2016 roku) i winogrona (100 tys. ton w 2004 roku; blisko 120 tys. ton w 2016 roku). Z danych tych wynika, że już w pierwszych latach członkostwa import popularnych owoców innych stref klimatycznych w zasadzie zaspakajał popyt na nie. Polska importuje banany z wielu krajów, ale najważniejszymi dostawcami są niektóre państwa Ameryki Środkowej i Południowej. Największym eksporterem na rynek polski jest Ekwador, którego udział w imporcie ilościowym wynosił zarówno w 2004 (131 tys. ton) jak i 2016 roku (170 tys. ton) około 50% importu bananów ogółem. Na dalszych miejscach w 2016 znajdowały się kolejno Kolumbia, Kostaryka, Nikaragua i Gwatemala.

Polska importuje owoce cytrusowe przede wszystkim z innych państw UE (ponad 70% wolumenu zarówno w roku 2004 jak i 2016). Największym eksporterem owoców na polski rynek była zarówno w 2004 i w 2016 roku Hiszpania (265 tys. ton, czyli blisko 70% wolumenu w 2004 roku a około 200 tys. ton – blisko 50% - w 2016 roku). Kolejnymi dużymi eksporterami, choć kilkakrotnie mniejszymi niż Hiszpania są Grecja i Włochy. Z państw nie będących członkami UE największym eksporterem na rynek polski jest Turcja (druga na liście w 2016 roku – ponad 45 tys. ton)

Handel artykułami przemysłu owocowo-warzywnego (HS-20) stanowi poważną część handlu zagranicznego produktami ogrodnictwa i sadownictwa, wykazując przy tym wysoką, rosnącą nadwyżkę eksportu nad importem. (w 2004 roku import 210 mln USD eksport blisko 550 mln USD; w 2016 import blisko 680 mln USD eksport blisko 1,3 mln USD). Eksport przetworów warzywnych jest zróżnicowany, przy czym najważniejszymi pozycjami tradycyjne konserwy warzywne (HS-2004 i HS-2005; około 300 mln USD w 2016 roku). Najważniejszym produktem eksportowym przemysłu owocowo-warzywnego są soki (HS-2009), przeważnie owocowe, w tym przede wszystkim jabłkowy (HS-200971 i HS-20

200979). Wartość eksportu soków ogółem w 2016 roku wynosiła 600 mln USD, a ilość eksportowana ponad 500 tys. ton, w tym soku jabłkowego 380 tys. ton wartości około 380 mln USD. Sok jabłkowy jest eksportowany do kilkudziesięciu państw. Najważniejszymi rynkami zbytu są państwa UE, w tym przede wszystkim Niemcy (160 tys. ton w 2016 roku), a następnie Holandia (blisko 50 tys. ton), Wielka Brytania (40 tys. ton) i Austria. Z państw nie będących członkami najczęściej polskiego soku jabłkowego importowały w 2016 roku Rosja (10 tys. ton) i USA (7 tys. ton). Równocześnie Polska eksportuje ponad 60 tys. ton soków innych owoców krajowych (m. in. soki gruszkowy, śliwkowy i wiśniowy), a także reeksportuje soki z owoców innych stref klimatycznych, przede wszystkim pomarańczowy (34 tys. ton).

Ceny uzyskiwane przez rolników i sadowników za owoce kierowane do konsumpcji są (poza szczególnymi przypadkami nadmiernej podaży) z reguły wyższe niż owoców sprzedawanych zakładom przemysłowym. Dlatego też jabłka przetwarzane na soki przeważnie nie spełniają norm jakościowych stawianych owocom konsumpcyjnym. Natomiast problem z owocami jagodowymi jest poważniejszy, gdyż zakłady przemysłowe kupują owoce jagodowe, zwłaszcza truskawki, w kilkunastodniowym okresie szczytowej podaży („wysyp”), gdy ceny są niezwykle niskie, a plantatorzy nie mają alternatywy i muszą się godzić na stawiane warunki. Rozwiązaniem mogłyby być umowy kontraktacyjne, z zagwarantowaną ceną minimalną.

Polska w 2016 roku importowała około 90 tys. ton soków owoców innych stref klimatycznych, najczęściej soku pomarańczowego (40 tys. ton). Największym jego dostawcą była Brazylia (26 tys. ton), specjalizująca się w uprawie odmian pomarańczy na sok. Na następnych miejscach znajdowały się państwa reeksportujące sok pomarańczowy – Niemcy (ponad 7 tys. ton), Holandia (6 tys. ton) i Węgry (2 tys. ton), a dopiero na dalszych Hiszpania, Francja i Włochy. Ponadto Polska importuje sok jabłkowy – 67 tys. ton w 2016 roku, przede wszystkim z Ukrainy (30 tys. ton) i Mołdowy (14 tys. ton). Znaczna jego część jest następnie reeksportowana.

Ostatnią ważną pozycją eksportu zakładów przemysłu owocowo – warzywnego są tradycyjne przetwory owocowe (HS-2007 i HS-2008). Ich eksport w 2016 roku przekroczył 200 mln USD.

Zboża są najważniejszymi roślinami uprawianymi w Polsce. Powierzchnia zasiewów zbóż wynosi z reguły 70% lub nieco więcej powierzchni zasiewów ogółem i w długim okresie zmniejsza się wraz z powierzchnią użytków rolnych, powierzchnią gruntów ornych i zasiewów ogółem. W 1995 roku zbożami obsiano prawie 8,6 mln ha, w 8,3 mln ha a w 2016

roku jedynie 7,4 mln ha. Mimo systematycznego zmniejszania się powierzchni pod zbożami ich zbiory charakteryzują się słabą tendencją wzrostową przy znacznej wahliwości. W 2016 zbiory zbóż ogółem (podstawowych i pozostałych – mieszanek zbożowych, gryki, prosa i pozostałych zbożowych, a także kukurydzy na ziarno) były rekordowe (29,8 mln ton) i zbliżyły się ponownie do granicy 30 mln ton. Wzrost zbiorów ogółem był wynikiem wzrostu plonów poszczególnych zbóż i zastępowania mniej plennych wyżej plonującymi. W bardzo długim okresie zmiany struktury uprawianych zbóż polegały na kilkakrotnym zmniejszeniu powierzchni uprawianego żyta (blisko 2,5 mln ha w 1995 roku; niespełna 800 tys. ha w 2016) i niewielkiej jęczmienia (1050 tys. ha w 1995 roku; 915 tys. ha w 2016), a zwiększeniu powierzchni pod pszenżytem (nieco ponad 600 tys. ha w 1995 roku blisko 1,4 mln ha w 2016 roku) i kukurydzą na ziarno (około 50 tys. ha w 1995 roku 600 tys. ha w 2016).

Najważniejszym efektem długookresowych zmian jest wzrost zbiorów pszenicy i kukurydzy na ziarno. Średnie roczne zbiory pszenicy wyniosły w pięcioleciu 2012-2016 10,3 mln ton i w porównaniu z pięcioleciem 2007-2011, w którym zbierano przeciętnie 9,2 mln ton rocznie, zwiększyły się o 11,7%. Analogiczne liczby dla kukurydzy na ziarno: średnie roczne zbiory w okresie 2012-2016 blisko 4,0 mln ton, a w pięcioleciu 2007-2011 1,9 mln ton (wzrost o przeszło 100%). Przyczyną wzrostu zbiorów pszenicy był niemal wyłącznie wzrost średnich plonów z blisko 4,0 tony/ha w latach 2007- 2011 do ponad 4,5 tony/ha w okresie 2012-2016. Natomiast o wzroście zbiorów kukurydzy zadecydował zarówno wzrost plonów (około 6,8 ton/ha w okresie 2007-2011; 7,8 ton/ha w latach 2012-2016) i wzrost powierzchni zasiewów.

Handel ziarnem zbóż (HS-10) oraz produktami ich przetwórstwa - artykułami młynarskimi (HS-11) i produktami przemysłu spożywczego zawierającymi zboża i produkty wstępnego ich przerobu (HS-19) jest ważną dziedziną gospodarki zbożowej. Wartość obrotów w tych trzech działach wyniosła w 2004 roku ponad 1,0 mld USD (eksport blisko 500 mln USD; import około 520 mln USD), a w 2016 wzrosła do ponad 4,8 mld USD (eksport blisko 3,6 mld USD; import blisko 1,2 mld USD). W okresie członkostwa nie tylko nastąpił przeszło siedmiokrotny wzrost eksportu, ale również Polska stała się eksporterem zbóż i produktów zbożowych uzyskującym dodatnie saldo w wysokość blisko 2,3 mld USD. Dla handlu zagranicznego największe znaczenie mają obecnie obroty produktami przemysłu spożywczego (H-19; eksport ponad 2,1 mld USD w 2016 roku, a import 1,3 mld USD), następnie ziarnem zbóż (HS-10; eksport blisko 1,2 mld USD a import blisko 0,4 mld USD). Wyroby przemysłów młynarskiego i ziemniaczanego stanowiły w tym zestawieniu małą pozycję (eksport blisko 360 mln USD, a import około 230 mln USD).

Polska jest stale obecna na trzech międzynarodowych rynkach zbóż – pszenicy, jęczmienia oraz kukurydzy (ziarno). Na wszystkich tych rynkach były dokonywane transakcje krzyżowe, w niektórych latach na bardzo dużą skalę; Najważniejszym dla Polski rynkiem był i jest nadal rynek pszenicy, a jego znaczenie od początku lat dziewięćdziesiątych ulegało powolnej ewolucji. W latach dziewięćdziesiątych Polska była przeważnie importerem netto pszenicy, ale były to ilości niewielkie, nie przekraczające (poza rokiem 1995, w którym import netto wyniósł ponad 2,1 mln ton) kilkuset tysięcy ton. W poprzedniej dekadzie lata importu netto coraz częściej przeplatały się z latami eksportu netto. Od roku 2012 Polska jest regularnym eksporterem netto, przy czym niewielkie początkowo salda dodatnie (ilościowe około 360 tys. ton, a wartościowe około 130 mln. USD w 2012 roku) szybko rosły. Eksport netto ziarna pszenicy wynosił w latach 2015 – 2016 przeszło 3,5 mln ton rocznie, a dodatnie saldo obrotów ukształtowało się w 2016 roku na rekordowym poziomie blisko 850 mln USD.

Podobnie kształtowała się sytuacja importowo – eksportowa na rynku jęczmienia, choć przy znacznie mniejszych obrotach. Do roku 2004 włącznie Polska była importerem netto, przeważnie w ilości nie niższej niż 120 tys. ton i nie wyższej niż 320 tys. ton (jedynie w latach 1995 – 1996 import przekraczał 500 tys. ton, przy braku eksportu). Ujemne saldo obrotów ziarnem jęczmienia jedynie w 1996 roku wyniosło 100 mln USD; w pozostałych kształtowało się na ogół w wysokości poniżej 50 mln USD. W następnych latach, również w obecnej dekadzie, sytuacja była zróżnicowana, lata importu netto przeplatały się z coraz częstszymi latami eksportu netto, przy czym obroty ilościowe i wartościowe były często niższe niż w latach dziewięćdziesiątych.

Trzecim ważnym rynkiem zbożowym jest rynek ziarna kukurydzy. Początkowo i aż do połowy poprzedniej dekady w handlu ziarnem kukurydzy nie występowały transakcje krzyżowe ponieważ nie uprawiano jej na większą skalę ze względu na brak odmian, które udają się w polskich warunkach klimatycznych. W latach następnych do roku 2011 importowi towarzyszył eksport przy utrzymywaniu się stopniowo malejącego ujemnego salda obrotów ilościowych. Począwszy od roku 2012 utrzymuje się wynoszące ponad 500 tys. ton rocznie dodatnie saldo obrotów ilościowych przy bardzo zróżnicowanym dodatnim saldzie wartościowym. W handlu ziarnem kukurydzy ceny uzyskiwane w eksporcie są bowiem znacznie niższe od płaconych za importowane ziarno.

Polska w długim okresie przeszła z pozycji importera netto zbóż na pozycję niewielkiego w skali rynku międzynarodowego eksportera netto i jeśli nie nastąpi istotny wzrost chowu trzody chlewnej będzie dysponowała coraz większą ilością zbóż na eksport. Świadczy o tym rozwój sytuacji w ostatnich kilku latach. Rosnąca podaż krajowej pszenicy



nie mogła być ulokowana na rynku wewnętrznym ze względu na malejący popyt na pszenicę przeznaczaną na pasze. Z bilansów zbóż wynika, że na żywienie zwierząt w roku gospodarczym 2010/11 przeznaczono blisko 14,7 mln ton zbóż podstawowych (są nimi pszenica, jęczmień, żyto, owies i pszenżyto) natomiast w 2015/16 tylko 12,5 mln ton. Bardzo podobna sytuacja występuje na rynku ziarna kukurydzy, przeznaczanego niemal wyłącznie na pasze; jego podaż wzrastała szybciej niż możliwości lokowania na rynku krajowym. Stąd rosnący w ostatnich latach eksport netto. Jak słusznie zauważa W. Ziętara eksport ziarna zbóż jest dla polskiej gospodarki znacznie mniej korzystnym rozwiązaniem niż eksport wyprodukowanego z nich mięsa.

Obroty artykułami przemysłu młynarskiego i ziemniaczanego (HS-11) są relatywnie niewielkie. W 2004 roku wyniosły około 180 mln USD, z tego import około 110 mln USD, a eksport około 70 mln USD. Najważniejszym produktem importowanym był sól, a eksportowanym skrobia. W 2016 roku eksport wzrósł do około 250 mln USD a import do 230 mln USD. Najważniejszym produktem importowanym pozostał sól (około 215 tys. ton; ponad 80 mln USD), a drugim z kolei była skrobia (150 tys. ton; ponad 55 mln USD). W eksporcie największą pozycją pozostała skrobia (120 tys. ton; blisko 70 mln USD), co świadczy o transakcjach krzyżowych na stosunkowo dużą skalę. Poza skrobią eksportowano wiele produktów przemysłu młynarskiego i ziemniaczanego; były to różne mąki, kasze, mączki, granulki, płatki, gluten pszenny i inne produkty.

Handel zawierającymi zboża produktami przemysłu spożywczego (HS-19) jest najważniejszą częścią handlu zagranicznego zbożami i produktami ich przerobu. Poziom eksportu (2,1 mld USD) i wysokie dodatnie saldo obrotów w 2016 roku (ponad 1,4 mld USD) są dowodem siły ekonomicznej tej gałęzi przemysłu, który obecnie jest przeważnie własnością korporacji, niektórych o zasięgu światowym, sprawnie funkcjonujących na wielu rynkach.

Przedmiotem handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego zawierającymi zboża lub produkty ich przerobu są przede wszystkim wyroby cukiernicze, w tym niektóre rodzaje chleba i bułek oraz herbatniki (HS-190590; eksport w 2016 roku blisko 670 mln USD, import 170 mln USD), a także wafle i gofry (eksport blisko 450 mln USD; import ponad 40 mln USD), oraz słodkie herbatniki (eksport 270 mln USD; import blisko 80 mln USD).

Do wyrobów przemysłu cukierniczego należy również zaliczyć artykuły nie produkowane ze zbóż lub produktów ich przerobu - gumę do żucia i cukierki (HS-1704)<sup>10</sup>. Jest to poważna pozycja eksportu (350 mln USD w 2016 roku), której towarzyszył dość wysoki, ale znacznie mniejszy import (170 mln USD). Największymi odbiorcami polskich słodczy są państwa UE (230 mln USD), przede wszystkim Niemcy blisko 65 mln USD) i Wielka Brytania (ponad 20 mln USD). Jednakże stosunkowo duży udział – ponad 30% - mają również państwa trzecie (około 110 mln USD). Największym pozaunijnym rynkiem zbytu jest Arabia Saudyjska (około 20 mln USD). Zadziwia duża liczba państw importujących polskie słodczy (ponad 90), często zresztą w znikomych ilościach. Niewątpliwie jest to wynikiem struktury własnościowej polskiego przemysłu cukierniczego, w rezultacie której polskie zakłady produkcyjne, stanowiące przeważnie własność korporacji międzynarodowych, zostały włączone do międzynarodowych sieci zbytu.

Dużymi pozycjami eksportowymi przemysłu spożywczego są również produkty otrzymywane przez spęcznianie lub prażenie zbóż (HS-1904; eksport 275 mln USD; import 50 mln USD), a także preparaty dla niemowląt i małych dzieci (HS-190110; eksport około 230 mln USD, import około 55 mln USD). Z danych tych wynika, że cechą charakterystyczną handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego zawierającymi zboża są transakcje krzyżowe, wynikające m. in. ze specjalizacji profili produkcyjnych zakładów należących do jednego właściciela a zlokalizowanych w różnych krajach.

Następną mającą poważne znaczenie dla rolnictwa grupą artykułów, będących przedmiotem handlu zagranicznego są nasiona oleistych (HS-1201 do HS-1208) oraz produkty ich przerobu - oleje roślinne (HS-1507 do HS-1515), margaryny (HS-1517), estry metylowe roślinnych kwasów tłuszczowych (HS-151620) oraz śruty i makuchy poekstrakcyjne, uzyskiwane jako produkty uboczne w procesie tłoczenia olejów (HS-2304 i HS-2305 oraz HS-230610 do HS-230690). Wszystkie te cztery grupy mają poważne znaczenie gospodarcze. Oleje roślinne i margaryny są ważnymi produktami spożywczymi, śruty i makuchy poekstrakcyjne, zwłaszcza śruta sojowa, umożliwiają produkcję mieszanek pełnoporcjowych o optymalnym składzie, a biopaliwa częściowo zastępują płynne paliwa kopalne, chroniąc przy tym środowisko naturalne.

Obroty ogółem nasionami oleistych i produktami ich przerobu zwiększyły się w okresie członkostwa z ponad 950 mln USD w 2004 (eksport ponad 140 mln USD, import 810

---

<sup>10</sup> W analizie pominięto najważniejsze wyroby przemysłu cukierniczego – wyroby z kakao (HS-18) – ponieważ z krajowym rolnictwem łączy je tylko cukier, który jest ważnym ale nie najważniejszym składnikiem czekolady i innych produktów zawierających kakao.

mln USD) do ponad 3 mld USD w 2016 roku (eksport blisko 830 mln USD, import ponad 2,2 mld USD). Polska, tak jak niemal wszystkie państwa europejskie, ma strukturalny deficyt roślinnego białka paszowego. Dlatego też przedmiotem importu były przede wszystkim śruty poekstrakcyjne. Ich import w 2004 roku wyniósł ponad 1,6 mln ton o wartości blisko 450 mln USD, a w 2016 blisko 2,8 mln ton o wartości około 950 mln USD. W obu okresach importowano przede wszystkim śrutę sojową (ponad 80% wolumenu importu śrut w obu latach), a ponadto śrutę słonecznikową i niewielkie ilości innych. Zwrócić należy uwagę, że jeżeli jeszcze w tym roku (2018) nie zostanie znowelizowana ustawa o paszach z dnia 22 lipca 2006 roku, to z dniem 1 stycznia 2019 roku zacznie obowiązywać sformułowany w art. 15 ust.1 pkt. 4 zakaz „wytwarzania, wprowadzania do obrotu i stosowania w żywieniu zwierząt pasz genetycznie zmodyfikowanych przeznaczonych do użytku paszowego”. Zakaz ten najprawdopodobniej spowodowałby wzrost kosztów chowu drobiu i trzody chlewnej i w konsekwencji nieopłacalność eksportu jaj, mięsa drobiowego, wieprzowiny i przetworów drobiowych i wieprzowych. Marże w chowie drobiu i trzody chlewnej są bardzo niskie, a w przemyśle drobiarskim i mięsny są niskie, a podniesienie cen eksportowych niemożliwe ze względu na ostrą konkurencję na rynku unijnym i rynkach międzynarodowych.

Oleje stanowiły drugą pod względem wartości pozycję importu. W roku 2004 importowano blisko 270 tys. ton wartości ponad 190 mln USD, w tym przede wszystkim olej palmowy (90 tys. ton; blisko 55 mln USD) i sojowy (80 tys. ton; blisko 50 mln USD), a także niewielkie ilości ilości słonecznikowego, rzepakowego i innych. W 2016 roku ilość importowanych olejów zwiększyła się do blisko 600 tys. ton wartości ponad 600 mln USD. Najważniejszym olejem był nadal olej palmowy (225 tys. ton; ponad 210 mln USD), powszechnie używany jako surowiec w przemyśle cukierniczym i wyrobów czekoladowych. Na drugim miejscu, co zaskakujące, znajdował się olej rzepakowy (blisko 140 tys. ton; prawie 120 mln USD), a na dalszych sojowy (ponad 100 tys. ton), słonecznikowy (75 tys. ton) i inne w niewielkich ilościach.

Niewielki był w 2004 roku import nasion oleistych (94 tys. ton; blisko 75 mln USD). Niektóre (m. in. orzeszki ziemne, pestki słonecznika) były przeznaczone do bezpośredniego spożycia, inne (m. in. soja), importowane w ilościach nie przekraczających kilku tysięcy ton, przetwarzano na różne produkty. W roku 2016 import wzrósł do 770 tys. ton, a jego wartość do 440 mln USD. Import ziarna soi zwiększył się, tak samo jak nasion lnu, do blisko 60 tys. ton, a nasion słonecznika i orzeszków ziemnych przekroczył 40 tys. ton. Natomiast największą pozycję (520 tys. ton; blisko 250 mln USD) stanowił import nasion rzepaku (kwestia ta będzie skomentowana dalej).

Margarynę w 2004 roku importowano w znikomych ilościach, a w 2016 roku około 81 tys. ton margaryn o wartości ponad 100 mln USD. Natomiast import biodiesla wyniósł zarówno w 2004 jak i w 2016 roku około 100 mln USD, a zatem był stosunkowo niewielki

Jedyną powszechnie uprawianą w Polsce rośliną oleistą jest rzepak i dlatego też niezbędna jest odrębna analiza handlu zagranicznego nasionami rzepaku i produktami ich przerobu. W okresie członkostwa Polski w UE powierzchnia jego zasiewów zwiększyła się z około 540 tys. ha w 2004 roku do około 820 tys. ha w 2016, przy znacznych rocznych wahaniami. Konsekwencją był wzrost zbiorów z 1,6 mln ton w 2004 roku do 2,2 mln ton w 2016 roku (w 2015 roku zebrano 2,7 mln ton).

Rzepak ma obecnie znacznie większe znaczenie gospodarcze niż przed wprowadzeniem do powszechnej uprawy na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych odmian „podwójnie ulepszonych”. Ich nasiona zawierają wielokrotnie mniejsze ilości kwasu erukowego i glukozyzolinów niż poprzednio uprawiane odmiany tradycyjne<sup>11</sup>. Olej rzepakowy wytłaczany z nasion podwójnie ulepszonych jest jednym z najlepszych olejów spożywczych, a śruta rzepakowa, produkt uboczny tłoczenia, pełnowartościową paszą białkową (około 35% białka), choć ze względu na skład białek ustępuje śrucie sojowej.

Większe znaczenie gospodarcze rzepaku wynika również z możliwości uzyskiwania z roślin oleistych w procesie transestryfikacji estrów metylowych kwasu tłuszczowego, które stanowią paliwo do silników Diesla. Mogą one być również mieszane z paliwem pochodzenia naftowego, przy czym maksymalny dopuszczalny w Polsce udział estrów w paliwie od 2012 roku wynosi 7%. (Państwa członkowskie UE są obowiązane do 2020 roku osiągnąć co najmniej dziesięcioprocentowy udział biokomponentów i innych paliw odnawialnych w ogólnym bilansie paliw ciekłych). Szacuje się, że obecnie w Polsce około 50% wytworzonego oleju rzepakowego przetwarza się na estry metylowe, a zainstalowane moce produkcyjne umożliwiają dalszy, bezinwestycyjny wzrost produkcji.

W okresie członkostwa Polski w UE nastąpiły poważne zmiany w handlu zagranicznym nasionami rzepaku (HS-1205), olejem rzepakowym (HS-1514) i rzepakową śrutą poekstrakcyjną (HS-230641 i HS-230649). W 2004 roku ilość i wartość importowanych nasion rzepaku i produktów jego przerobu była znikoma, natomiast wartość ich eksportu wynosiła blisko 120 mln USD, przy czym najważniejszymi pozycjami były nasiona (285 tys.

---

<sup>11</sup> W literaturze przedmiotu częsta jest opinia, że nie są to podwójnie ulepszone odmiany rzepaku, ale nowa roślina, której nadano nazwę canola.

ton; 75 mln USD) oraz śruta poekstrakcyjna (140 tys. ton; 20 mln USD). Eksport ogółem wzrósł w 2016 roku do blisko 600 mln USD, czyli pięciokrotnie w porównaniu z 2004 rokiem. Najważniejszym eksportowanym asortymentem był olej rzepakowy (około 430 tys. ton; wartość około 370 mln USD), ale wysoki był także eksport nasion (blisko 210 tys. ton; wartość około 90 mln USD) oraz rzepakowej śruty poekstrakcyjnej (blisko 600 tys. ton; wartość około 140 mln USD). Natomiast import ogółem wyniósł ponad 370 mln USD i składał się w dwóch pozycji nasion (520 tys. ton wartości blisko 250 mln USD) i oleju (135 tys. ton wartość 120 mln USD). Śruty poekstrakcyjnej importowano znikome ilości.

Z przytoczonych danych za rok 2016 wynika, że w handlu rzepakiem i produktami jego przerobu występują na wielką skalę transakcje krzyżowe. Równoczesny import i eksport takich samych produktów w gospodarce wolnorynkowej, w której decyzje podejmuje się na poziomie przedsiębiorstw, jest zjawiskiem normalnym. W przypadku nasion rzepaku i produktów ich przerobu zaskakuje jednak bardzo wysoki poziom równoczesnego eksportu i importu nasion rzepaku (import 520 tys. ton; eksport 210 tys. ton) oraz oleju rzepakowego (import 135 tys. ton; eksport 430 tys. ton). Prawdopodobną przyczyną tych, pozornie nielogicznych transakcji jest okoliczność, że nasiona rzepaku i olej rzepakowy są notowane na giełdach towarowych w Londynie i Rotterdamie. Właściciele lub współwłaściciele największych polskich olejarni, międzynarodowe koncerny Bunge i Unilever, mogą zatem wykorzystywać transakcje giełdowe typu spot do optymalizacji swych wyników finansowych.

Przemysłem rolno–spożywczym ściśle związanym z polskim rolnictwem jest również przemysł cukrowniczy, wykorzystujący jako podstawowy surowiec buraki cukrowe. Wprawdzie w 2016 roku tylko około 34 tys. rolników uprawiało buraki cukrowe, a powierzchnia ich uprawy zajmowała jedynie 203 tys. ha i była blisko dwukrotnie niższa niż w 1995 roku (384 tys. ha), jednakże zbiory buraków cukrowych zarówno w 1995 roku jak i w 2016 roku utrzymywały się na tym samym poziomie – 13,5 mln ton. Zmniejszenie powierzchni uprawy rekompensował bowiem wzrost plonów (346 q/ha w 1995 roku, 484 q/ha w 2010 i 665 q/ha w rekordowym 2016 roku).

Polskie cukrownie produkują w ostatnich kilkunastu latach około 2 mln ton cukru rocznie, przy czym wahania produkcji wynikały przede wszystkim z wahałości zbiorów buraków cukrowych i ich cukrowości. Ilość wyprodukowanego cukru przekraczała możliwości lokowania na rynku krajowym, na którym popyt był w zasadzie ustabilizowany i wynosił 1,5 – 1,6 mln ton rocznie. Według bilansów w ostatnich latach około 95% efektywnego popytu krajowego stanowił popyt konsumpcyjny, a 5% cukru zużywały do produkcji różne gałęzie przemysłu spożywczego. Część cukru, we wszystkich latach okresu

2012 – 2016 ponad 500 tys. ton rocznie, czyli około 25% produkcji eksportowano. Ilość eksportowana świadczy o tym, jak duże znaczenie dla plantatorów buraków cukrowych i przemysłu cukrowniczego ma handel zagraniczny.

Rynek cukru i produktów ubocznych składa się z czterech rynków (1) sacharozy (cukru buraczanego i trzcinowego), (2) Innych cukrów (m. in. glukozy, laktozy, fruktozy, maltozy, syropów cukrowych i kilku innych produktów), (3) melasy i (4) wyrobów cukierniczych nie zawierających kakao (handel wyrobami cukierniczymi nie zawierającymi kakao został już umówiony jako część handlu zagranicznego przemysłu cukierniczego). Łączne obroty na trzech pozostałych rynkach w roku 2004 wyniosły 386 mln USD (eksport 227 mln USD; import 159 mln USD), a w roku 2016 wzrosły do blisko 550 mln USD (eksport 310 mln USD; import 240 mln USD). Wysokość obrotów zagranicznych na rynkach cukru i produktów ubocznych cukru była więc w porównaniu z obrotami na rynkach innych grup produktów rolno – spożywczych stosunkowo niewielka zarówno w roku uzyskania członkostwa w UE jak i w ostatnim analizowanym.

Rynek melasy był rynkiem o najmniejszych obrotach. Jej import wartościowy w latach członkostwa zamykał się w granicach kilku a najwyżej kilkunastu milionów USD, a ilościowy był zmienny, ale tylko raz (w 2007 roku) przekroczył 100 tysięcy ton. Natomiast wolumen eksportu był znacznie większy: wynosił 130 tys. ton – 320 tys. ton. Wyższe, choć również niewielkie, były przychody z eksportu. Przeważnie nie przekraczały 30 mln USD, a tylko raz osiągnięto 40 mln USD.

Znacznie większe znaczenie dla Polski miały rynki cukru buraczanego i trzcinowego (HS-1701) oraz innych cukrów (HS-1702). Polska eksportuje przede wszystkim cukier biały (HS-170199). Wolumen eksportu w latach 2004-2016 wynosił około 430 tys. ton rocznie przy wysokiej wahałości (eksport najmniejszy: 2009 rok -182 tys. ton; najwyższy w 2006 roku 700 tys. ton). Przychody z eksportu cukru kształtowały się w latach 2004-2016 w wysokości blisko 250 mln USD rocznie. Do państw UE Polska eksportowała w latach 2004-2016 roku około 220 tys. ton rocznie, a do państw nie będących członkami Wspólnoty 210 tys. ton. W przypadku eksportu cukru państwa nie będące członkami UE były i są niemal równie ważnymi rynkami zbytu jak państwa członkowskie. Nie są to jednak rynki stabilne. W roku 2004 były to niemal wyłącznie rynki wschodnie (170 tys. ton; 85% eksportu do państw nieczłonkowskich). Największymi importerami były Rosja i Ukraina (po 40 tys. ton), a następnie Tadżykistan, Białoruś i Uzbekistan (każde z tych państw powyżej 20 tys. ton). Obecnie wszystkie te państwa nie importują polskiego cukru lub kupują tylko symboliczne jego ilości. Wyjątkiem jest Rosja, która kupuje w Polsce w ostatnich latach około 20 tys. ton

cukru rocznie. Obecnie najważniejszymi, poza Rosją, krajami trzecimi importującymi polski cukier są Izrael (ponad 50 tys. ton rocznie), Gruzja (blisko 20 tys. ton) i Kazachstan (również blisko 20 tys. ton). Ponadto polscy eksporterzy energicznie działają na Bliskim Wschodzie, Afryce i Azji, lokując po kilka tysięcy ton na poszczególnych rynkach. Utrzymanie wysokiego poziomu eksportu ogółem było jednak możliwe przede wszystkim dzięki zwiększeniu eksportu do państw UE, głównie do Niemiec. Niemcy w okresie członkostwa zwiększyły import z Polski z nieco poniżej 50 tys. ton do ponad 100 tys. ton.

Równocześnie Polska importuje pewne ilości cukru białego, niemal wyłącznie z państw UE, nie przekraczające poza latami 2009 – 2011 kilkudziesięciu tysięcy ton. Są to niewątpliwie transakcje krzyżowe, które w warunkach wspólnego rynku są wynikiem decyzji podejmowanych przez funkcjonujące na rynku przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe, w tym przede wszystkim wielkie sieci. Mimo regularnego importu Polska była w okresie członkostwa *per saldo* poważnym eksporterem netto. Wyjątkiem był rok 2009, gdy import wyniósł aż 200 tys. ton i był większy od eksportu o 20 tys. ton.

Polski handel cukrem spożywczym (sacharozą) nie ogranicza się do cukru białego. Polska, która przed członkostwem importowała znikome ilości cukru trzcinowego, począwszy od 2008 roku zwiększała jego zakupy, które od roku 2011 przekraczają 100 tys. ton. W 2016 roku importowano 140 tys. ton, niemal wyłącznie z Afryki, przede wszystkim z Sudanu (50 tys. ton), Zimbabwe (43 tys. ton) i Mozambiku (36 tys. ton). Jednakże, mimo tak wysokiego importu cukru trzcinowego, któremu – co oczywiste – nie towarzyszy jego eksport, Polska niemal przez wszystkie lata była poważnym eksporterem netto cukru spożywczego. Wyjątkiem był rok 2009, w którym jego import netto wyniósł 60 tys. ton a ujemne saldo obrotów około 70 mln USD. W latach 2012 – 2016 dodatnie saldo obrotów cukrem spożywczym systematycznie malało, z około 290 mln USD w 2012 roku do około 130 mln USD w 2016 roku.

Równocześnie Polska ma wysokie ujemne saldo obrotów pozostałymi cukrami – m. in. laktozą, glukozą, fruktozą, maltozą i syropami (HS-1702). Są to cukry, które są przede wszystkim surowcami przetwarzanymi przez różne przemysły (spożywczy, farmaceutyczny i chemiczny). Obroty nimi w pierwszym roku członkostwa były niewielkie i wynosiły 76 tys. ton (18 tys. ton eksport; 58 tys. ton import) oraz 40 mln USD (8 mln USD eksport; 32 mln USD import). Następnie przez kilka kolejnych lat systematycznie wzrastały w wyniku zarówno wzrostu importu jak i eksportu. Od roku 2011 nastąpiła ich stabilizacja na poziomie nieco poniżej 300 tys. ton i poniżej 200 mln USD rocznie. Przez wszystkie lata członkostwa

utrzymywało się ujemne saldo obrotów, które od 2011 roku wynosi 150 – 200 tys. ton i 80 – 150 mln USD rocznie.

Największą pozycję zarówno w eksporcie jak i imporcie stanowiła glukoza (import około 160 tys. ton wartości 67 mln USD; eksport około 50 tys. ton wartości około 15 mln USD). Pozostałych cukrów importowano i eksportowano zaledwie po kilka tysięcy ton.

Z dniem 1 października 2017 roku nastąpiły bardzo poważne zmiany systemu regulującego unijny rynek cukru. Najważniejsze z nich to zniesienie kwot produkcyjnych cukru i izoglukozy oraz ceny minimalnej buraków cukrowych płaconej rolnikom. Są to zmiany umożliwiające przemysłowi cukrowniczemu zwiększanie produkcji cukru, ale równocześnie pozostawiające większą swobodę w ustalaniu cen surowca. Trudno przewidzieć reakcje rolników i przemysłu cukrowniczego. Wzrost powierzchni upraw buraków cukrowych na wiosnę 2017 roku w pierwszym i o kolejne 5% w obecnym sezonie świadczy, że polscy plantatorzy uznali, że nowe przepisy będą korzystne dla polskiego cukrownictwa, w tym także dla nich. Opinię tę pozytywnie lub negatywnie zweryfikuje reakcja rynku unijnego i rynku międzynarodowego na wzrost unijnej podaży cukru.



## Uwagi i wnioski

1. Z zawartego w części 1. przeglądu sytuacji wynika, że lata członkostwa w UE były okresem niezwykle szybkiego wzrostu handlu zagranicznego artykułami rolno - spożywczymi, zarówno eksportu jak i importu, przede wszystkim na rynek UE. Również w przyszłości rynek unijny będzie najważniejszym rynkiem zaopatrzenia i zbytu polskich artykułów rolno - spożywczych. Jednakże możliwości lokowania na nim coraz większych ilości polskich artykułów żywnościowych będą się stopniowo kurczyć. Opinii tej nie mogą zmienić bardzo dobre wyniki polskiego eksportu rolno – spożywczego w roku 2017. Polska gospodarka żywnościowa zaczyna wchodzić w trudny okres, gdyż wzrost eksportu jest jednym z warunków dalszego rozwoju polskiego rolnictwa, które mimo postępu w okresie transformacji i członkostwa jest nadal w niektórych dziedzinach w porównaniu z rolnictwem „starej” UE zapóźnione o co najmniej 20 lat. Wprawdzie wzrost popytu krajowego na żywność może osłabić trudności, wynikające ze zbyt wolno rosnącego popytu na rynku unijnym, ale problem pozostanie. Jedynym wyjściem z sytuacji, która wcześniej czy później nieuchronnie wystąpi, jest znalezienie nowych rynków zbytu poza UE.

2. W ostatnich latach Polska lokowała na rynkach pozaunijnych około 20% eksportu rolno - spożywczego. Były to przede wszystkim państwa Europejskiej Strefy Wolnego Handlu, Kraje Wspólnoty Niezależnych Państw (mimo embarga Rosji) i kilka państw europejskich nie będących członkami ugrupowań integracyjnych (przede wszystkim państwa europejskiego Obszaru Gospodarczego). Udział państw nie będących członkami UE, ale należących do tego samego co Polska kręgu kulturowego lub - co najmniej - geograficznego, wynosił zatem w polskim eksporcie rolno - spożywczym około 15%<sup>12</sup>. Te rynki są dobrze znane polskim eksporterom, ale możliwości zwiększania eksportu przynajmniej na niektóre z nich niestety ograniczone. Szczególnym przypadkiem jest Rosja. Embargo rosyjskie dotkliwie odczuli przede wszystkim polscy sadownicy, ale również niektóre inne gałęzie polskiego rolnictwa. Jednakże interesy polskiej gospodarki żywnościowej musiały ustąpić konieczności ostrej reakcji na aneksję Krymu przez Rosję i wybuch „dziwnej wojny” na wschodzie Ukrainy.

3. Na państwa rozwijające się i państwa rozwinięte położone w innych regionach geograficznych w ostatnich latach przypadało zaledwie 5% polskiego eksportu rolno - spożywczego. Powstaje pytanie, czy te marginalne z punktu widzenia polskich eksporterów rynki mogą w ciągu kilku lat stać się poważnymi rynkami zbytu polskich artykułów rolno -

---

<sup>12</sup>Obliczenia W. Łopaciuka publikowane w: Handel zagraniczny...j.w. kwiecień 2017.

spożywczych. Wejście na rynki państw Ameryki Południowej jest niemal niemożliwe, gdyż ta część świata dysponuje poważnymi nadwyżkami podstawowych artykułów rolno - spożywczych (Argentyna i przede wszystkim Brazylia, mająca najwyższe na świecie saldo dodatnie obrotów artykułami rolno - spożywczymi). Trudno również spodziewać się, że możliwy jest istotny wzrost polskiego eksportu rolno - spożywczego do Kanady, mimo tymczasowego wejścia w życie 21 września 2017 roku Kompleksowej Umowy Gospodarczo - Handlowej, a także do Stanów Zjednoczonych. Wreszcie państwa Oceanii - Australia i Nowa Zelandia - są wielkimi eksporterami artykułów rolno - spożywczych, a ich rolnictwo zaspakaja w pełni popyt rynków krajowych.

4. Potencjalnymi rynkami zbytu, na których możliwe będzie ulokowanie rosnącej produkcji rolnej państw UE, w tym Polski, są zatem niektóre państwa Afryki i Azji, zwłaszcza, że obecnie bariera transportowa nie ma znaczenia, gdyż możliwe są dostawy niemal wszystkich artykułów rolno - spożywczych w stanie świeżym w dowolne miejsce na ziemi. Znacznie poważniejszą jest bariera finansowa, uniemożliwiająca wielu państwom, zwłaszcza afrykańskim, na import żywności na warunkach rynkowych w ilościach zapewniających zaspokojenie podstawowych potrzeb ludności. Państwa te często korzystają z pomocy żywnościowej, udzielanej przez organizacje systemu ONZ, poszczególne państwa oraz pozarządowe organizacje charytatywne. Istotną barierą jest pozornie paradoksalnie poziom ochrony celnej. Wiele krajów rozwijających się chroni swoje rolnictwo za pomocą wysokich ceł, starając się w ten sposób doprowadzić do wzrostu własnej produkcji żywności. Nie są one zatem choćby z tego powodu atrakcyjnymi rynkami pierwszego wyboru. Do tego dochodzi konieczność doskonałej znajomości obowiązujących przepisów importowych i lokalnych zwyczajów handlowych. Odrębną, ważną kwestią jest niestabilność polityczna niektórych państw azjatyckich i wielu afrykańskich.

5. Znaczna część zakładów przemysłu rolno - spożywczego jest własnością korporacji międzynarodowych, które w swej polityce importowo - eksportowej optymalizują wyniki ekonomiczne w skali korporacji. Dlatego też przemysły, w których dominuje kapitał zagraniczny, na ogół intensywnie funkcjonują na rynkach międzynarodowych, a w granicach wspólnego rynku bez żadnych ograniczeń. W związku z tym należy zwrócić uwagę, że większość gałęzi przemysłu rolno - spożywczego (wyjątkami są ze względów surowcowych przemysły olejarski i przede wszystkim paszowy) ma dodatnie, niekiedy wysokie saldo handlu zagranicznego. Świadczy to o zgodności w makroskali dotychczasowej polityki handlowej działających w Polsce w sferze gospodarki żywnościowej korporacji z polityką państwa.

6. Funkcjonujące na polskim rynku rolno - spożywczym korporacje międzynarodowe, z których wiele operuje w skali światowej, niewątpliwie dysponują analizami, którymi rynkami afrykańskimi i azjatyckimi warto się poważnie zainteresować. Przynajmniej niektóre z nich są zresztą obecne na rynkach afrykańskich i/lub azjatyckich jako eksporterzy lub lokalni producenci. Natomiast wielu drobniejszych polskich przedsiębiorców z powodzeniem handlujących na rynku UE nie ma wystarczającej wiedzy o obowiązujących w poszczególnych państwach afrykańskich i azjatyckich przepisach i zwyczajach handlowych, a często zapewne nie orientują się, czy próba wejścia na rynek ma szanse powodzenia i czy nie wiąże się ze zbyt dużym ryzykiem. Konieczna jest zatem profesjonalna pomoc umożliwiająca przedsiębiorstwom w miarę bezpieczne wejście na nowy rynek. Niestety, takich informacji jest niewiele lub są niekompletne. Przykładem jest strona internetowa GIW (Głównego Inspektoratu Weterynarii) zawierająca informacje o wymaganiach, które musi spełnić przedsiębiorstwo eksportujące produkty zwierzęce (w zestawieniu GIW wymieniono 14 rodzajów produktów zwierzęcych; dla każdego rodzaju kraj importujący może sformułować odrębne wymagania). W zestawieniu tym brak około stu państw świata lub też informacje o wymaganiach stawianych przez te państwa są niekompletne.

7. GIW prowadzi rozmowy z państwami, z którymi nie zostały uregulowane wszystkie kwestie formalne. Ich celem jest m. in. ustalenie treści wzoru świadectwa zdrowia wystawianego przez polski nadzór weterynaryjny. Ciągną się one często bez efektu przez wiele lat, najprawdopodobniej przede wszystkim ze względu na opieszałość administracji państw importujących. Pomyślnie uregulowanie kwestii świadectw weterynaryjnych byłoby poważnym ułatwieniem dla eksporterów. Czy nie byłaby zatem celowa próba uregulowania tej ważnej, ale mającej charakter techniczny sprawy przez organizacje systemu ONZ – Światową Organizację Handlu (WTO) i Światową Organizację Zdrowia Zwierząt (OIE) – zwłaszcza, że Polska z pewnością nie jest jedynym państwem mającym takie trudności. Odrębną kwestią jest przewlekłość wprowadzonej przez niektóre państwa importujące procedury zatwierdzania zakładów uprawnionych do eksportu na jego obszar niektórych produktów zwierzęcych (niekiedy procedura ta polega na wydaniu uprawnień eksportowych krajowi, a nie poszczególnym zakładom).

8. Polskie placówki dyplomatyczne powinny udzielać pomocy również w takich sprawach jak znalezienie poważnego, wiarygodnego miejscowego partnera. Być może celowe byłoby także niekiedy wchodzenie w związki typu *joint venture* z doświadczonym partnerem unijnym i wspólne występowanie na rynku eksportowym. Największe doświadczenie w handlu z

państwami Azji i Afryki mają bowiem przedsiębiorcy z tych państw, które w okresie międzywojennym, a nawet jeszcze przed pierwszą wojną światową, miały kolonie.

9. Przedsiębiorcy są niewątpliwie kluczowym elementem procesu wchodzenia na nowe rynki, gdyż to oni ponoszą ryzyko finansowe i nikt ich nie zmusi do rozszerzenia działalności, jeśli uznają ją za zbyt ryzykowną lub nieopłacalną. Państwo może ich wspierać, ale są to tylko działania uzupełniające. Poza wymienionymi w pkt. 5 – 7 działaniami zachęcanie powinno polegać na wsparciu, również finansowym, udziału we wszystkich formach promocji (przede wszystkim uczestnictwo w targach i wystawach; ostatnio Polska w tej dziedzinie wykazuje szczególną aktywność.

10. Ważną rolę do spełnienia w procesie zwiększania udziału unijnych eksporterów rolno - spożywczych na rynkach poza unijnych, chyba ważniejszą niż państwa członkowskie, mają instytucje UE, w tym przede wszystkim Komisja Europejska. Państwa członkowskie nie mają bowiem prawa do samodzielnego negocjowania umów handlowych; w ich imieniu negocjuje Komisja, a po zakończeniu rokowań umowa jest zatwierdzana przez Parlament Europejski i Radę. W wyniku działań instytucji unijnych wynegocjowano i wprowadzono w życie kilkanaście umów, zawierających postanowienia o preferencjach handlowych. Ponadto kilka wynegocjowanych umów nie weszło jeszcze w życie, a jeszcze inne znajdują się w fazie rokowań. Zawarte umowy mają różny zakres, ale wszystkie ułatwiają dostęp unijnych przedsiębiorców do rynków „pozaunijnych”, w tym niektóre (przykładem umowa z Kanadą) do rynków artykułów rolno - spożywczych. Należy zatem bardzo starannie przeanalizować wszystkie umowy, które weszły w życie, aby sprawdzić, czy nie znajdują się w nich nie wykorzystywane przez polskich eksporterów postanowienia, ułatwiające polskim produktom rolno - spożywczym dostęp do rynku. Wyniki tej analizy, która powinna być przeprowadzona przez instytucje państwowe we współpracy z izbami rolniczymi oraz branżowymi związkami producentów i eksporterów powinny być przekazane wszystkim zainteresowanym.

## Uwagi końcowe

1. Trudno obecnie ocenić, jakie rezultaty może przynieść poszukiwanie nowych rynków zbytu na polskie artykuły rolno - spożywcze w najbliższych kilku latach. Jednakże nawet jeśli zakończą się one sukcesem, tempo wzrostu eksportu rolno - spożywczego na rynki pozaunijne będzie znacznie niższe niż na rynek unijny w pierwszych latach członkostwa. Ograniczony wzrost popytu na rynkach zagranicznych na przynajmniej niektóre grupy polskich artykułów rolno – spożywczych może poważnie ograniczyć możliwości dalszego rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej już w najbliższych latach.

2. Ekspertyza została wykonana przy założeniu, że potencjał eksportowy polskiej gospodarki żywnościowej może w nadchodzących latach wzrastać, tak jak dotychczas, w tempie około 2 mld USD rocznie. Nie jest to jednak pewne zarówno w dziale produkcji zwierzęcej jak i roślinnej. Dalszy wzrost podaży eksportowej wołowiny i artykułów mleczarskich będzie najprawdopodobniej możliwy jedynie, jeśli zwiększy się pogłowie krów (co jest mało prawdopodobne). Natomiast zwiększenie potencjału eksportu mięsa drobiu wymaga inwestycji. Nie wiadomo jednak, czy producenci uznają rynki państw azjatyckich (przede wszystkim Chin) za tak interesujące, że zdecydują się na zwiększenie potencjału produkcyjnego. Możliwe, że uznają dalsze inwestowanie za zbyt ryzykowne. Nie wiadomo również co będzie się działo z trzodą chlewną. Blisko trzyletnie działania, których celem jest powrót Polski do statusu państwa wolnego od afrykańskiego pomoru świń, nie przyniosły dotychczas rezultatu. Wręcz przeciwnie, obszar objęty różnymi ograniczeniami jest coraz większy. Wydaje się więc, że ASF wymknęła się spod kontroli<sup>13</sup> i jest możliwe, że za kilka lat cała Polska może być obszarem objętym ograniczeniami. Wówczas eksport wieprzowiny i produktów z mięsa wieprzowego będzie wykluczony, a ponadto konieczny będzie import blisko 2 mln ton wieprzowiny rocznie, aby zaspokoić popyt krajowy. Wzrost eksportu artykułów mleczarskich w średnim okresie będzie zależał od reakcji rolników na zniesienie z dniem 1 kwietnia 2015 roku kwot mlecznych. Jeśli zdecydują się zwiększyć podaż mleka (zwiększając mleczność, ale przede wszystkim liczbę krów), mleczarnie będą miały więcej surowca do przetworzenia i więcej artykułów mleczarskich na eksport. Dotychczas jednak nie

---

<sup>13</sup> Symptomatyczna jest opinia K. Niemczuka, dyrektora Instytutu Weterynarii “Bez skutecznych środków kontroli ASF ...dalsze scenariusze rozwoju choroby są trudne do przewidzenia dla całej Europy a w zasadzie mogą okazać się pesymistyczne” /w/: K. Niemczuk, G. Woźniakowski “Pochodzenie ASF i aktualny stan wiedzy. Prezentacja na stronach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

są widoczne działania rolników, których efektem byłoby zwiększanie mlecznego chowu bydła, mimo, że kwoty mleczne nie obowiązują już trzy lata.

3. Również w niektórych podstawowych gałęziach produkcji roślinnej – zbóż, oleistych, buraków cukrowych, warzyw i owoców – może nastąpić stabilizacja potencjału eksportowego polskiego rolnictwa na obecnym poziomie lub co najmniej ograniczenie dotychczasowego tempa jego wzrostu. Wzrost produkcji roślinnej może bowiem następować w wyniku zwiększania powierzchni uprawy albo plonów. Rezultatem niewielkiego udziału gleb bardzo dobrych i dobrych (klasy bonitacyjne I, II i IIIa) w ogólnej powierzchni gruntów ornych i nieopłacalność uprawy niektórych roślin na glebach niższych klas (na glebach słabych i bardzo słabych „wymagające” rośliny w ogóle się nie udają, a na przeciętnych ich plony są z reguły znacznie niższe) jest sytuacja, w której wzrost powierzchni uprawy jednej rośliny oznacza ograniczenie powierzchni uprawy innej. W przypadku Polski o jakościowo bardzo dobrą i dobrą powierzchnię konkurowały i konkurują nadal tak ważne dla polskiej gospodarki żywnościowej rośliny jak pszenica, jęczmień, buraki cukrowe i rzepak. Trudno zatem spodziewać się, że zwiększanie powierzchni ich upraw może doprowadzić do znacznego wzrostu produkcji eksportowej, gdyż wzrost zbiorów jednej rośliny będzie się wiązał ze zmniejszeniem zbiorów innej. Pozostaje zatem wzrost plonów. Niewątpliwie polskie rolnictwo ma możliwości dalszego zwiększania plonów wynikające przede wszystkim z możliwości nieustannego wprowadzania nowych osiągnięć agrotechniki oraz nowych, wyżej plonujących odmian. Rodzą się jednak wątpliwości, czy w nadchodzących latach wzrost plonów będzie równie szybki jak dotychczas. W roku 2017 plony niektórych podstawowych roślin według danych nieostatecznych wynosiły w kwintalach na hektar: pszenicy – 49,7, jęczmienia - 44,6, rzepaku - 29,5, buraków cukrowych ponad 600. Są to plony w polskich warunkach klimatycznych i glebowych rekordowe i najprawdopodobniej w kilku najbliższych latach dalszy ich wzrost będzie bardzo trudny, jeśli nie niemożliwy. Natomiast polskie sadownictwo i ogrodnictwo może mieć w nadchodzących latach inny problem – brak pracowników sezonowych zwłaszcza w okresach zbiorów.

4. Z uwag powyższych wynika, że być może w bliskiej lub dalszej przyszłości równie poważnym problemem polskiego rolnictwa, jak brak możliwości lokowania rosnącej produkcji na rynkach zagranicznych, będzie stagnacja lub niewielki wzrost produkcji, którego konsekwencją będzie stagnacja podaży eksportowej. Z wykresu 2 wynika, że wprawdzie w makroskali możliwe jest nawet przez długi okres znacznie wyższe tempo wzrostu eksportu rolno – spożywczego niż wzrostu towarowej produkcji rolnej, ale jest oczywiste, iż taki stan nie może trwać bez końca. Być może sytuacja w Polsce zbliża się do punktu, w którym

możliwości wzrostu eksportu rolno – spożywczego będą w znacznie większym stopniu zależały od wzrostu produkcji rolnej niż w ostatnich kilkunastu latach.

5. Nie wiadomo również, jakie decyzje będą w nadchodzących latach podejmować zarządzający przedsiębiorstwami w różnych gałęziach przemysłu spożywczego. Zapewne niektórzy zdecydują się na poszukiwanie nowych rynków zbytu dla produkcji zakładów zlokalizowanych w Polsce, natomiast inni nie będą zainteresowani dalszym wzrostem produkcji i eksportu. Nie jest więc wykluczone, że w nadchodzących latach polityka handlowa, prowadzona przez decydentów w niektórych gałęziach przemysłu rolno – spożywczego nie będzie już zgodna z polityką gospodarczą państwa.

## Aneks statystyczny

**Tabela 1.** Polska: Handel rolno – spożywczy (HS01 – HS24) z zagranicą w latach 1994 – 2016 (mln USD)

Rok	Eksport	Import	Saldo
1994	2 075,1	2 402,0	-326,9
1995	2 498,1	2 975,8	-477,7
1996	2 754,2	3 996,9	-1 242,7
1997	3 295,9	3 774,6	-478,7
1998	3 116,7	3 868,2	-751,5
1999	2 583,2	3 318,4	-735,2
2000	2 567,4	3 132,0	-564,6
2001	2 945,7	3 355,0	-409,3
2002	3 197,9	3 526,5	-328,6
2003	4 421,3	3 970,9	450,4
2004	6 483,6	5 453,1	1 030,5
2005	8 927,8	6 851,6	2 076,2
2006	10 561,5	8 010,5	2 551,0
2007	13 581,4	10 954,1	2 627,3
2008	16 829,0	14 973,3	1 855,7
2009	15 587,8	12 750,9	2 836,9
2010	17 511,5	14 255,0	3 256,5
2011	20 877,0	17 456,0	3 421,0
2012	22 117,8	16 781,4	5 336,4
2013	26 913,5	18 919,0	7 994,5
2014	28 003,6	19 381,0	8 622,6
2015	25 617,1	17 184,2	8 432,9
2016	25 555,5	17 831,1	7 724,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w bazie statystycznej WITS (World Integrated Trade Statistics), prowadzonej przez Bank Światowy.



**Tabela 2.** Polska: Handel rolno – spożywczy ogółem, z państwami UE i z innymi w 2015 roku (mln USD)

Dział HS	Ogółem			Państwa UE			Inne		
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo
HS01. Zwierzęta żywe	161,4	553,0	-391,6	96,9	551,8	-455,0	58,8	1,1	57,7
HS02. Mięso i podroby	4 239,1	1 521,8	2 717,2	3 651,1	1 512,4	2 138,7	546,5	9,3	537,2
HS03. Ryby,	1 210,4	1 643,0	-432,6	1 120,8	430,0	690,7	88,6	1 210,5	-1 121,9
HS04. Art. mleczarskie, jaja,	2 027,3	881,3	1 146,0	1 503,8	840,1	663,7	510,2	41,2	469,0
HS05. inne zwierzęce	226,3	203,5	22,8	168,4	136,1	32,3	57,9	67,3	-9,4
HS06. Sadzonki	136,1	262,8	-126,7	86,9	251,8	-164,8	49,1	11,0	38,1
HS07. Warzywa	987,6	673,0	314,7	853,7	566,4	287,3	125,5	106,4	19,0
HS08. Owoce	1 078,2	1 481,0	-402,8	799,0	762,8	36,2	277,7	715,3	-437,6
HS09. kawa, herbata,	743,8	662,1	81,7	661,8	303,8	358,1	79,1	357,6	-278,5
HS10. Zboża	1 262,4	334,5	928,0	641,1	233,1	408,0	619,3	101,4	518,0
HS11. Art. młynarskie,	195,2	214,5	-19,3	113,3	206,4	-93,1	81,8	8,1	73,7
12. Nasiona oleistych	564,6	465,0	99,6	541,9	243,8	298,2	22,2	221,1	-198,9

**Tabela 2 c.d.**

Polska: Handel rolno – spożywczy ogółem, z państwami UE i z innymi w 2015 roku (mln USD)

Dział HS	Ogółem			Państwa UE			Inne		
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo
HS13. ekstrakty roślinne	14,2	95,2	-81,0	5,9	58,9	-53,0	8,2	36,3	-28,1
HS14. Inne roślinne	1,9	86,8	-84,9	1,5	2,3	-0,8	0,4	84,4	-84,1
HS15. Tłuszcze i oleje	649,3	769,0	-119,8	623,4	683,8	-60,5	25,6	84,8	-59,3
HS16. Art. mięsne i rybne	1 296,5	232,7	1 063,8	1 203,2	203,8	999,3	91,4	28,8	62,6
HS17. Cukry i wyroby	595,4	356,7	238,6	397,4	305,0	92,4	194,9	41,5	153,4
HS18. Kakao i przetwory	1 554,8	1 078,3	476,5	1 172,7	876,8	295,9	368,3	201,4	166,9
HS19. Art. ze zbóż i mleka	1 876,3	696,0	1 180,3	1 403,9	654,3	749,7	450,2	36,5	413,6
HS20 Art. z owoców i warzyw	1 153,4	779,5	373,9	877,5	409,7	467,8	269,3	368,2	-98,9
HS21. Różne przetwory	1 591,6	959,2	632,4	1 267,4	724,0	543,4	315,9	225,7	90,2
HS22. Napoje	811,1	733,9	77,3	626,7	596,4	30,3	181,7	136,7	45,0
HS23. Odpady. pasze	773,4	1 590,6	-817,2	645,3	565,1	80,2	127,1	1 024,7	-897,6
HS24. Tytoń	2 443,8	793,2	1 650,7	2 236,5	368,0	1 868,5	153,4	410,2	-256,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w bazie statystycznej WITS (World Integrated Trade Statistics), prowadzonej przez Bank Światowy.