

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 369

Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach

Tom 1

Redaktorzy naukowci

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska, Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-478-3 (całość)
ISBN 978-83-7695-451-6 (tom 1)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	9
Franciszek Adameczuk: Identyfikacja modelu klastra oraz etapu jego rozwoju na przykładzie klastra ceramika i turystyka	11
Łukasz Ambroziak: Ocena pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi ...	25
Eric Ambukita: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Demokratycznej Republice Konga w latach 2009-2012.....	36
Zbigniew Bentyn: Rola e-logistyki w procesie adaptacji struktury łańcucha dostaw do potrzeb klientów	48
Zbigniew Biniek: Proces wprowadzenia euro na Łotwie – wnioski dla Polski	58
Sebastian Bobowski: Implikacje ekonomiczne i polityczne projektu trójstronnego porozumienia o wolnym handlu Chiny – Japonia – Republika Korei	67
Elżbieta Bombińska: Pozycja państw azjatyckich w światowym eksporcie usług na początku XXI wieku.....	78
Jarosław Brach: Europejski – unijny drogowy transport ładunków w procesach internacjonalizacji i globalizacji – przyczyny sukcesu tej gałęzi	89
Dominika Brzęczek-Nester: Zmiany struktury geograficznej oraz struktury przedmiotowej obrotów towarowych w polskim handlu zagranicznym w latach 1999-2012.....	113
Anna Chrzęściewska: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Meksyku.....	129
Monika Chutnik, Aleksandra Kuźmińska-Haberła: Polska i Polacy w oczach młodych Europejczyków studiujących na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Stereotypy a decyzje edukacyjne.....	138
Małgorzata Czarnas: Atrakcyjność lokalizacji usług offshoringowych w Polsce na tle wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.....	148
Małgorzata Czermińska: Graniczny ruch towarowy w Unii Europejskiej – wybrane aspekty z punktu widzenia procedur celnych	160
Małgorzata Domiter: Jakość instytucjonalna a zjawisko kłęski bogactwa	174
Jerzy Dudziński: Nowe relacje cen w handlu międzynarodowym a rola Chin w gospodarce światowej	188
Elżbieta Golemska, Małgorzata Szczyt: Wpływ logistyki międzynarodowej na przemiany strukturalne i koniunkturalne na rynkach światowych..	198
Eugeniusz Gostomski: Łotwy droga do strefy euro.....	209
Monika Grottel: Polska Służba Celna w realizacji innowacyjnego systemu obsługi podmiotów gospodarczych	219

Marcin Haberla: Przesłanki tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych w Polsce oraz cele ich funkcjonowania w świetle wyników badań własnych.....	230
Agnieszka Hajdukiewicz: Przyczyny wzrostu światowych cen produktów rolno-spożywczych w pierwszej dekadzie XXI wieku.....	239
Rafał Hryniewiecki: Geopolityczne implikacje zmian na światowych rynkach energetycznych – przypadek Kataru	251
Anna H. Jankowiak: Lokalizacja w klastrze jako motyw internacjonalizacji przedsiębiorstw	263
Dorota Agata Jarema: Reforma przedsiębiorstw państwowych w Chińskiej Republice Ludowej.....	272
Artur Klimek: Zmiany w polskich przedsiębiorstwach wskutek umiędzynarodowienia	288
Karolina Łopacińska: Inwestycje bezpośrednie chińskich przedsiębiorstw na rynku europejskim w przekroju branż	298
Marek Maciejewski: Specjalizacja i konkurencyjność eksportu państw Unii Europejskiej na rynki zewnętrzne.....	309
Dominika Malchar-Michalska: Polski eksport owoców i przetworów z owoców w latach 2001-2012	320
Joanna Michalczyk: Ewolucja polityki rolnej Unii Europejskiej na tle koncepcji zrównoważonego rozwoju	333
Wawrzyniec Michalczyk: Zmienność kursu złotego względem euro na tle innych walut krajów Unii Europejskiej	351
Bartosz Michalski: Zaawansowanie technologiczne polskiej wymiany handlowej w perspektywie problematyki bezpieczeństwa ekonomicznego. Przypadek sektorów <i>low-tech</i> w latach 2001-2012	363
Magdalena Myszowska: Atrakcyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej jako miejsca lokalizacji offshoringu usług	376

Summaries

Franciszek Adamczuk: Cluster model identification and its development stage on the example of ceramics and tourism cluster	24
Łukasz Ambroziak: The assessment of the competitive position of the new EU member states in foreign trade of agri-food products	35
Eric Ambukita: Foreign direct investment in the Democratic Republic of Congo in the years 2009-2012.....	47
Zbigniew Bentyn: The role of e-logistics in the process of adapting the structure of the supply chain to customer needs.....	57
Zbigniew Biniek: The process of euro introduction in Latvia – conclusions for Poland	66

Sebastian Bobowski: Economic and political implications of the project of China – Japan – Republic of Korea trilateral free trade agreement.....	77
Elżbieta Bombińska: The position of Asiatic countries in the world's export of services at the beginning of XXI century.....	88
Jarosław Brach: European – European Union road freight transport in the processes of internationalization and globalization – reasons behind the success of that mode	112
Dominika Brzęczek-Nester: Spatial-structural changes in Poland's foreign trade in 1999-2012.....	128
Anna Chrzęściewska: Foreign direct investment inflows to Mexico	137
Monika Chutnik, Aleksandra Kuźmińska-Haberla: Poland and Polish people in the eyes of young Europeans studying at the University of Economics in Wrocław. Stereotypes vs. educational decisions.....	147
Malgorzata Czarnas: Attractiveness of the offshoring services location in Poland against chosen Central and Eastern Europe countries.....	157
Malgorzata Czermińska: Border freight traffic in the European Union – some aspects from the point of view of customs procedures	173
Malgorzata Domiter: Institutional Quality and its relation to “the paradox of plenty” phenomenon.....	187
Jerzy Dudziński: New price relations in international trade and the role of China in the world economy.....	197
Elżbieta Golemska, Malgorzata Szczyt: Influence of international logistics on structural and economic changes on the global markets.....	208
Eugeniusz Gostomski: The Latvian way to the European Monetary Union ..	218
Monika Grottel: Polish Customs Authority in the implementation of innovative system of services for entrepreneurs.....	229
Marcin Haberla: Premises of clusters and cluster initiatives creation in Poland and the aims of their functioning in the light of own surveys	238
Agnieszka Hajdukiewicz: Reasons for the increase in world prices of agricultural products in the first decade of the XXI century	250
Rafał Hryniewiecki: Qatar and the geopolitical implications of the new developments on global energy markets	262
Anna H. Jankowiak: Location in the cluster as a motive of internationalization of enterprises	271
Dorota Agata Jarema: Reform of the State-Owned Enterprises in the Peoples Republic of China.....	286
Artur Klimek: Changes in Polish enterprises resulting from internationalization	297
Karolina Łopacińska: Direct investment of Chinese enterprises on the European market branch in the cross section of industries	308
Marek Maciejewski: Specialization and competitiveness of export of the EU countries to external markets	319

Dominika Malchar-Michalska: Polish export of fruit and fruit preparations in the period 2001-2012.....	332
Joanna Michalczyk: The evolution of European Union's agricultural policy against the background of the conception of sustainable development.....	350
Wawrzyniec Michalczyk: The volatility of the zloty's exchange rate to the euro against the background of other currencies of the European Union member states	361
Bartosz Michalski: Technological intensity of Polish foreign trade in the perspective of the concept of economic security. The case of low-tech sectors in the period 2001-2012	375
Magdalena Myszkowska: The attractiveness of Central and Eastern Europe countries for services offshoring.....	386

Łukasz Ambroziak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
e-mail: lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl

OCENA POZYCJI KONKURENCYJNEJ NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE W HANDLU ZAGRANICZNYM PRODUKTAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI

Streszczenie: Celem opracowania jest ocena pozycji konkurencyjnej oraz zmian konkurencyjności siedmiu nowych państw członkowskich UE (Czech, Litwy, Polski, Słowacji, Węgier, Bułgarii i Rumunii) w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi w latach 2003-2012. Analizy dokonano w oparciu o trzy wskaźniki pozycji konkurencyjnej: wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), wskaźnik relacji eksportowo-importowej Lafaya oraz wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT). Z przeprowadzonego badania wynika, że najsilniejszą pozycję konkurencyjną (mierzoną wskaźnikami RCA i Lafaya) w handlu produktami rolno-spożywczymi miały w 2012 r. Polska, Bułgaria i Rumunia, a najsłabszą – Czechy i Słowacja. Wymiana wewnątrzgałęziowa miała natomiast największe znaczenie w handlu rolno-spożywczym Czech i Słowacji, a najmniejsze – w handlu Litwy i Bułgarii.

Słowa kluczowe: pozycja konkurencyjna, handel produktami rolno-spożywczymi, nowe państwa członkowskie UE.

DOI: 10.15611/pn.2014.369.1.02

1. Wstęp

Po akcesji nowych państw członkowskich (dalej także jako NPC) do Unii Europejskiej handel produktami rolno-spożywczymi, a szczególnie eksport, rozwijał się bardzo dynamicznie. W latach 2003-2012 eksport siedmiu analizowanych krajów, tj. Czech, Litwy, Polski, Słowacji, Węgier, Bułgarii i Rumunii, zwiększył się blisko pięciokrotnie, a import – prawie czterokrotnie. Najbardziej wzrósł eksport produktów rolno-spożywczych w Rumunii, na Słowacji i Litwie, a najmniej na Węgrzech. Największy przyrost importu odnotowano natomiast na Litwie, Słowacji i w Bułgarii¹. Przystąpienie no-

¹ W Czechach, Polsce, na Litwie, Słowacji i Węgrzech handel rolno-spożywczy szczególnie dynamicznie rozwijał się w latach 2004-2007, a w Bułgarii i Rumunii – w latach 2007-2010.

wych państw członkowskich do UE oznaczało pełną liberalizację wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi w handlu wewnątrzspółnotowym oraz objęcie tych państw zasadami wspólnej polityki handlowej i rolnej. Swobodny dostęp producentów rolnych i zakładów przetwórstwa do dużego, blisko zlokalizowanego rynku zbytu, a także inwestycje w przemyśle przetwórczym i dostosowywanie się przedsiębiorstw do wymogów Jednolitego Rynku Europejskiego przyczyniły się w większości NPC do intensyfikacji obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi [Kaliszuk 2009].

Celem opracowania jest ocena pozycji konkurencyjnej i zmian konkurencyjności eksportu rolno-spożywczego wybranych NPC na rynkach zagranicznych po przystąpieniu do UE. Analizą objęto siedem państw: pięć, które uzyskały członkostwo w UE w 2004 r. (Czechy, Litwa, Polska, Słowacja i Węgry), oraz dwa, które przystąpiły do UE w 2007 r. (Bułgaria i Rumunia). Za takim wyborem przemawiał fakt, iż eksport tych siedmiu państw stanowił w 2012 r. aż 91% eksportu rolno-spożywczego całej grupy UE-12 oraz 85% ich importu rolno-spożywczego. Za okres badania przyjęto lata 2003-2012. Wskaźniki pozycji konkurencyjnej obliczono na podstawie danych z bazy WITS-Comtrade, wyrażonych w USD.

2. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna – podstawowe zagadnienia

Pojęcie „pozycja konkurencyjna” odnosi się do udziału gospodarki danego kraju w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, czyli w międzynarodowej wymianie produktów oraz czynników wytwórczych [Misala 1995; 2005; 2011]². Do pomiaru pozycji konkurencyjnej mają zastosowanie zwykle miary wynikowe. Pozwalają one na ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości, nie wyjaśniając przyczyn takiego ukształtowania się pozycji konkurencyjnej danej gospodarki.

J. Misala dzieli mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej na ilościowe i kosztowo-cenowe [Misala 2005]. Zdecydowana większość z nich bazuje na danych o strumieniach handlu zagranicznego (eksportcie i imporcie), zarówno na danych wartościowych, jak i ilościowych. Wśród mierników ilościowych wyróżnia się m.in.: udział w obrotach międzynarodowych, wskaźnik relacji eksportowo-importowych (wskaźnik pokrycia importu eksportem, Lafaya), wskaźnik eksportu hipotecznego, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych, wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, wskaźniki bazujące na metodzie stałych udziałów w rynku. Do mierników kosztowo-cenowych można natomiast zaliczyć m.in. *terms of trade*, ceny i koszty jednostkowe (w różnych ujęciach i przekrojach),

² W literaturze przedmiotu wyróżnia się także pojęcie „zdolność konkurencyjna”, która odnosi się do zdolności gospodarki do osiągnięcia z uczestnictwem w międzynarodowym podziale pracy możliwie największych korzyści, najlepiej większych niż partnerzy [Bossak 1995, Bossak, Bieńkowski 2004, Bieńkowski 1995].

ceny relatywne. Każdy wskaźnik ma swoje zalety i wady. Aby w sposób miarodajny dokonać analizy konkurencyjności, nie należy ograniczać się do zastosowania tylko jednego wskaźnika.

3. Metoda badania

W opracowaniu wykorzystano trzy mierniki ilościowe: wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya (LFI), wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (*Revealed Comparative Advantage* – RCA) oraz wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade* – IIT). Wskaźnik Lafaya odnosi się do relacji eksportu do importu, czyli *de facto* określa charakter salda obrotów handlowych³. Wskaźnik RCA informuje o ujawnionej przewadze komparatywnej, bazując na udziale danej grupy towarów w eksporcie danego kraju i w eksporcie światowym na wybrany rynek⁴. Na podstawie zestawienia dwóch wyżej wymienionych wskaźników – wskaźnika Lafaya i RCA dokonano sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych (według działów HS) w handlu zagranicznym siedmiu krajów. Takie zestawienie pozwala na wyodrębnienie czterech wariantów sytuacji, z których istotne są w zasadzie dwa warianty, w których z wartości obu wskaźników wynikają takie same wnioski co do pozycji konkurencyjnej. Te wspomniane dwie sytuacje to (tab. 1):

- posiadanie przez dany kraj przewagi komparatywnej w eksporcie danego produktu (grupy produktów) na określony rynek, potwierdzone przez wskaźnik RCA ($RCA > 1$) oraz dodatni wskaźnik Lafaya ($LFI > 0$),
- brak przewag komparatywnych danego kraju w eksporcie danego produktu (grupy produktów) na określony rynek, potwierdzony przez wskaźnik RCA ($RCA < 1$) oraz ujemny wskaźnik Lafaya ($LFI < 0$).

Z pozostałych dwóch wariantów ($RCA > 1$ i $LFI < 0$ oraz $RCA < 1$ i $LFI > 0$) nie wynika jednoznaczna ocena konkurencyjności eksportu rolno-spożywczego na wybrany rynek, gdyż wyniki wskazań zastosowanych mierników są rozbieżne.

$$^3 \text{Wskaźnik Lafaya obliczono według wzoru: } LFI_{ij} = 100 \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} - \frac{\sum_{i=1}^n (X_{ij} - M_{ij})}{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})} \right) \frac{X_{ij} + M_{ij}}{\sum_{i=1}^n (X_{ij} + M_{ij})}$$

gdzie: X_{ij} (M_{ij}) – oznacza eksport (import) i -tej grupy produktów rolno-spożywczych przez dany kraj do (z) kraju j ; n – liczba grup produktów w handlu rolno-spożywczym. Wskaźnik $LFI > 0$ oznacza, że dany kraj ma względem zagranicy przewagę konkurencyjną w eksporcie produktów i -tej grupy ($LFI < 0$ oznacza brak takiej przewagi). Por. [Lafay 1992].

$$^4 \text{Wskaźnik RCA obliczono według wzoru: } RCA_{i,j} = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^N X_{ij}} : \frac{X_{iw}}{\sum_{i=1}^N X_{iw}}, \text{ gdzie: } X_{iw} - \text{światowy eksport}$$

i -tej grupy produktów na I -ty rynek (tutaj: rynek światowy). $RCA > 1$ oznacza, że dany kraj posiada ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie na konkretny rynek, a $RCA < 1$ – nie posiada takich przewag.

Tabela 1. Sumaryczna ocena konkurencyjności na podstawie wskaźnika Lafaya i RCA w handlu poszczególnymi grupami produktów rolno-spożywczych

Wartość wskaźników w danym roku		Wskaźnik RCA	
		> 1,0	< 1,0
Wskaźnik Lafaya	> 0,0	1	2
	< 0,0	3	4

Źródło: opracowanie własne.

Trzecim z mierników zastosowanych w opracowaniu jest wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. W tym celu wykorzystano prosty wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT)⁵, obliczony na podstawie bilateralnych strumieni handlu na czterocyfrowym poziomie agregacji HS. Wskaźniki te następnie zagregowano do poziomu działów HS oraz ogółu produktów rolno-spożywczych. Wskaźnik IIT określa udział wymiany wewnątrzgałęziowej w obrotach handlowych.

Choć w literaturze przedmiotu wyżej wymienione wskaźniki są zaliczane do jednej grupy mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, to jednak pozwalają ocenić nieco inne aspekty konkurencyjności. Wskaźniki Lafaya i RCA mówią o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów. Taki rodzaj wymiany jest utożsamiany z posiadaniem przez dany kraj przewag komparatywnych w produkcji takich wyrobów, co ma odbicie w rosnącej nadwyżce handlowej tymi produktami. Z kolei wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego informują o specjalizacji wewnątrzgałęziowej. W przeciwieństwie do specjalizacji międzygałęziowej kraje uczestniczące w specjalizacji wewnątrzgałęziowej konkurują na rynkach zagranicznych produktami bądź odmianami produktów w ramach tej samej gałęzi (a nie w grupach produktów, w których mają przewagi komparatywne wobec partnerów). Wysokim wskaźnikom handlu wewnątrzgałęziowego sprzyja zatem zbilansowanie obrotów handlowych danej grupy produktów.

4. Pozycja konkurencyjna w handlu rolno-spożywczym wybranych nowych państw członkowskich UE

4.1. Ocena konkurencyjności na podstawie wskaźnika Lafaya i RCA

Z oceny pozycji konkurencyjnej za pomocą wskaźników Lafaya i RCA wynikało, iż najsilniejszą pozycję konkurencyjną w eksporcie rolno-spożywczym w 2012 r. miała Polska (tab. 2). Konkurencyjne na rynku światowym były produkty dziesięciu na

⁵ Wskaźnik GL obliczono według wzoru: $IIT_{ij} = \frac{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})}$, gdzie: IIT_{ij} – bilateralny

wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego w handlu danego kraju produktami i -tej grupy (tutaj: czterocyfrowy poziom HS) z j -tym krajem.

dwadzieścia cztery działy HS. Stanowiły one 70,8% polskiego eksportu rolno-spożywczego. W dalszej kolejności pod względem poziomu konkurencyjności uplasowały się Bułgaria i Rumunia, gdzie na konkurencyjne działy przypadało 64,2% eksportu rolno-spożywczego (odpowiednio 6 i 4 działy HS). Silna pozycja konkurencyjna cechowała także nieco ponad połowę zagranicznej sprzedaży produktów żywnościowych na Litwie i Węgrzech (odpowiednio 9 i 5 działów HS). Najslabszą pozycję konkurencyjną w eksporcie rolno-spożywczym miały natomiast Czechy i Słowacja, gdzie 5 konkurencyjnych działów stanowiło zaledwie odpowiednio 31,9% oraz 46,1% dostaw żywności na rynki zagraniczne.

Tabela 2. Ocena pozycji konkurencyjnej wybranych nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na podstawie wskaźnika Lafaya i RCA

Wyszczególnienie	Czechy	Litwa	Polska	Słowacja	Węgry	Bułgaria	Rumunia
Wskaźnik RCA w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2003 r.	0,46	1,50	1,08	0,41	0,95	1,36	0,42
Wskaźnik RCA w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w 2012 r.	0,58	2,17	1,46	0,72	1,11	1,87	1,03
Zmiana wartości wskaźników RCA w latach 2003-2012	0,12	0,66	0,38	0,31	0,16	0,51	0,62
Liczba konkurencyjnych działów w 2003 r.	3	7	8	2	8	10	3
Udział konkurencyjnych działów w eksporcie w 2003 r. (w %)	16,5	62,7	59,5	19,2	58,0	66,3	44,5
Liczba konkurencyjnych działów w 2012 r.	5	9	10	5	5	6	4
Udział konkurencyjnych działów w eksporcie w 2012 r. (w %)	31,9	52,2	70,8	46,1	51,9	64,2	64,2
Zmiana udziału konkurencyjnego eksportu w latach 2003-2012 (w p.p.)	15,4	-10,5	11,3	26,9	-6,1	-2,1	19,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W latach 2003-2012 udział produktów o silnej pozycji konkurencyjnej zwiększył się w eksporcie czterech krajów, tj. Słowacji, Rumunii, Czech i Polski, a zmniejszył – w eksporcie trzech krajów, tj. Litwy, Węgier i Bułgarii. Największą poprawę pozycji konkurencyjnej odnotowano w eksporcie Słowacji i Rumunii – wzrost konkurencyjnego eksportu odpowiednio o 26,9 p.p. i 19,6 p.p. W Czechach i w Polsce wzrost udziału produktów o silnej pozycji konkurencyjnej był mniejszy – wyniósł odpowiednio 15,4 p.p. i 11,3 p.p. We wszystkich krajach wzrósł natomiast w analizowanym okresie wskaźnik RCA (najbardziej na Litwie, w Bułgarii i Rumunii). Oznacza to, że udział produktów rolno-spożywczych w eksporcie badanych krajów na rynek światowy wzrósł bardziej niż udział tych produktów w światowym eksporcie. W latach 2003-2012 ujawnione przewagi komparatywne udało się uzyskać

Tabela 3. Ocena pozycji konkurencyjnej wybranych nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym poszczególnymi grupami produktów rolno-spożywczych (według działów HS) na podstawie wskaźnika Lafaya i RCA*

Dział HS	Czechy		Litwa		Polska		Słowacja		Węgry		Bułgaria		Rumunia	
	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003	2012	zmiana, 2012/ 2003
		2003		2003		2003		2003						
01 Zwierzęta żywe	1	▲	1		3	▼	1	▲	1		4	▼	1	▼
02 Mięso i podroby	4		3	▲	1		4		1	▼	3	▼	4	▲
03 Ryby i owoce morza	4	▼	3	▲	4	▲	4	▲	4	▲	4	▲	4	
04 Produkty mleczarskie	1		1	▼	1		2	▼	4	▼	3	▼	4	
07 Warzywa	4	▲	3		1	▼	4	▼	2	▼	4	▼	4	▼
08 Owoce i orzechy	4	▲	3	▲	3		4	▲	4		4		4	▼
09 Kawa, herbata i przyprawy	4	▲	4	▲	3	▲	1	▲	4	▲	3		4	
10 Zboża	2	▲	1	▲	2	▲	2	▲	1	▲	1	▲	1	▲
11 Produkty młynarskie	1	▼	1	▲	3	▲	1	▼	3	▼	1	▲	4	▲
12 Nasiona i owoce oleiste	2	▼	1	▲	4		1	▲	1	▲	1	▲	1	
15 Tłuszcze i oleje	2	▲	4		4	▲	4		2	▲	3	▲	4	
16 Przetwory z mięsa i ryb	2	▲	1	▼	1		4		4	▼	4	▼	2	
17 Cukry i wyroby cukiernicze	1		3	▲	1	▼	1	▲	3		3	▲	4	▲
18 Kakao i przetwory z kakao	4	▼	3	▼	1	▲	3	▼	4		3	▲	4	
19 Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	4	▲	1	▲	1		4	▼	4	▲	1		4	
20 Przetwory z owoców i warzyw	4		4		1	▼	4	▲	1	▼	3	▼	4	▼
21 Różne przetwory spożywcze	3	▼	3	▲	1	▲	4	▼	3	▲	4		4	▲
22 Napoje	2	▼	3	▲	4	▲	4		4	▲	4	▼	4	
23 Odpady i pasze dla zwierząt	4	▲	1	▼	4	▲	4	▲	3		1	▲	4	
24 Tytoń i wyroby tytoniowe	1	▲	1	▲	1	▲	4		4		1		1	▲

* Opis jak w tabeli 1; ▲(▼) – oznacza wzrost (spadek) obu wskaźników (Lafaya i RCA) w latach 2003-2012.

Źródło: obliczenia własne na podstawie WITS-Comtrade.

Węgrom i Rumunii. Mimo wzrostu wskaźnika RCA, takich przewag nadal nie miały Czechy i Słowacja.

Pozycja konkurencyjna nowych państw członkowskich UE w obrębie poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych była bardzo zróżnicowana (tab. 3). W 2012 r. pięć krajów było konkurencyjnych na rynku światowym w eksporcie zwierząt żywych (NPC z wyjątkiem Bułgarii i Polski), nasion i owoców oleistych (NPC z wyjątkiem Czech i Polski) oraz tytoniu i wyrobów tytoniowych (NPC z wyjątkiem Słowacji i Węgier). Cztery kraje były konkurencyjne w eksporcie zbóż (Litwa, Węgry, Bułgaria i Rumunia) oraz produktów młynarskich (Czechy, Litwa, Słowacja i Bułgaria). W eksporcie produktów mleczarskich silną pozycję konkurencyjną miały Czechy, Litwa i Polska, mięsa i podrobów – Polska i Węgry, cukrów i wyrobów cukierniczych – Czechy, Polska i Słowacja, przetworów z mięsa i ryb – Polska i Czechy, przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego – Litwa, Polska i Bułgaria, przetworów z warzyw i owoców – Polska i Węgry, a odpadów i paszy dla zwierząt – Litwa i Bułgaria. W eksporcie warzyw, kakao i przetworów z kakao oraz różnych przetworów spożywczych konkurencyjna była tylko Polska, a w eksporcie kawy, herbaty i przypraw – Słowacja. Żaden z analizowanych krajów nie był natomiast w okresie członkostwa w UE konkurencyjny w dostawach takich produktów, jak: ryby i owoce morza, owoce, tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce oraz napoje (z wyjątkiem Bułgarii, która utraciła przewagi konkurencyjne w eksporcie tych produktów po akcesji).

4.2. Zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym produktami rolno-spożywczymi

Handel wewnątrzgałęziowy jest w literaturze przedmiotu uznawany za korzystniejszy niż wymiana międzygałęziowa zarówno z punktu widzenia producentów, jak i konsumentów. Każdy z krajów uczestniczących w wymianie może zmniejszyć ilość odmian produkowanych dóbr, ale wytwarzać je na większą skalę, co prowadzi do obniżki kosztów produkcji, a w efekcie niższych cen. Dla konsumentów ten rodzaj wymiany oznacza z kolei zwiększenie liczby odmian dóbr dostępnych na rynku krajowym, oferowanych przez producentów zarówno z kraju, jak i z zagranicy. Większy wybór na rynku pozwala na lepsze zaspokojenie coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb konsumentów [Czarny 2002].

Z wyjątkiem Słowacji, w latach 2003-2012 we wszystkich analizowanych krajach zwiększyła się intensywność handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi. Największy wzrost wskaźników IIT odnotowano w Bułgarii i Rumunii, co przede wszystkim było efektem niskiego poziomu tych wskaźników na początku analizowanego okresu (tab. 4). Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w tych krajach zwiększyła się najbardziej po ich przystąpieniu do Unii Europejskiej w 2007 r. Podobne zmiany zaszły w pozostałych analizowanych krajach (z wyjątkiem Słowacji), które przystąpiły do UE w dniu 1 maja 2004 r. Liberalizacja handlu rolno-spożywczego w ramach UE, rosnący poziom PKB na mieszkańca,

a w efekcie wzrost siły nabywczej ludności i jej skłonności do różnorodności, a także rozwój przemysłu spożywczego, skutkujący m.in. rozszerzeniem asortymentu produkowanych towarów, oraz utrzymujący się wysoki popyt nabywców unijnych przyczyniły się do rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej [Ambroziak, Szczepaniak 2012]. W efekcie w 2012 r. najwyższe wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi odnotowano w Czechach i na Słowacji (mimo spadku wskaźnika po akcesji do UE) – odpowiednio 28,5% oraz 23,2%. W Polsce i na Węgrzech blisko 22% obrotów handlowym artykułami żywnościowymi miało charakter wewnątrzgałęziowy. W pozostałych trzech krajach, tj. na Litwie, w Rumunii i Bułgarii, udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu produktami rolno-spożywczymi był niższy niż 20%.

Tabela 4. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi w nowych państwach członkowskich UE

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Zmiana wartości w latach 2003-2012 (w p.p.)
Czechy	22,6	23,6	24,2	25,5	26,1	26,3	25,4	26,0	26,9	28,5	5,9
Litwa	11,8	16,5	17,3	18,4	18,4	17,0	16,8	16,3	16,3	15,3	3,5
Polska	12,4	16,5	18,2	19,2	21,4	21,3	21,8	22,1	23,2	21,8	9,4
Słowacja	27,0	24,3	27,8	28,2	25,9	28,4	25,5	27,2	28,2	23,2	-3,8
Węgry	13,5	16,8	18,1	19,5	19,2	20,8	20,5	22,4	23,5	21,5	8,0
Bułgaria	6,5	6,9	7,7	8,6	13,2	14,8	14,7	17,7	17,6	16,9	10,3
Rumunia	4,3	4,8	5,1	6,3	9,5	10,5	12,9	18,4	18,7	18,5	14,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych (według działów HS) w analizowanych nowych państwach członkowskich UE była zróżnicowana (tab. 5). Najwyższe wskaźniki IIT cechowały handel produktami zróżnicowanymi w ramach danej gałęzi o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia. Były to m.in. kakao i przetwory z kakao, cukry i wyroby cukiernicze, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, różne przetwory spożywcze, przetwory z owoców i warzyw, odpady i pasze dla zwierząt (z wyjątkiem Rumunii), produkty mleczarskie (z wyjątkiem Węgier). Produkty te były na ogół bardzo bliskimi substytutami, głównie ze względu na wartość użytkową. O ich zakupie przez konsumentów decydowały indywidualne specyficzne cechy, takie jak: kraj pochodzenia, smak, kształt, opakowanie. Wymiana wewnątrzgałęziowa zachodziła również w obrębie surowców rolnych oraz artykułów rolno-spożywczych o niskim stopniu przetworzenia. Były to m.in.: produkty młynarskie (z wyjątkiem Rumunii), mięso i podroby (głównie w Rumunii, na Słowacji i Węgrzech), zwierzęta żywe (głównie w Czechach, Polsce, na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii), warzywa

i owoce (na Węgrzech, Słowacji i w Rumunii), żywe drzewa i kwiaty cięte (w Polsce i Bułgarii), nasiona i owoce oleiste (w Czechach i Rumunii), zboża (w Polsce i Słowacji). Handel wewnątrzgałęziowy surowcami rolnymi (towarami jednorodnymi) miał często charakter wymiany sezonowej. Dla przykładu, w okresie zimowym Polska importowała pomidory, a w sezonie letnim je eksportowała.

Tabela 5. Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego produktami rolno-spożywczymi w nowych państwach członkowskich UE*

Dział HS	Opis działu	Czechy	Litwa	Polska	Słowacja	Węgry	Bułgaria	Rumunia
01-24	Produkty rolno-spożywcze	28,5	15,3	21,8	23,2	21,5	16,9	18,5
01	Zwierzęta żywe	17,0	23,6	9,1	18,1	14,8	1,9	9,3
02	Mięso i podroby	12,2	12,9	8,1	20,6	16,7	15,1	25,3
03	Ryby i owoce morza	9,9	12,0	16,2	8,4	20,8	6,7	8,9
04	Produkty mleczarskie	29,6	17,6	30,0	31,6	12,6	18,8	16,1
05	Pozostałe produkty zwierzęce	32,7	20,9	47,3	18,7	21,2	11,8	27,1
06	Żywe drzewa i kwiaty cięte	11,4	3,8	26,8	13,0	21,1	30,4	9,0
07	Warzywa	12,6	6,7	17,6	17,9	26,4	16,2	16,8
08	Owoce i orzechy	13,0	5,3	8,4	16,9	27,9	14,4	13,4
09	Kawa, herbata i przyprawy	30,1	25,7	31,3	16,7	31,8	10,8	9,2
10	Zboża	17,2	8,8	17,6	28,8	10,7	4,5	13,9
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	23,1	18,4	25,1	15,8	24,4	20,4	7,4
12	Nasiona i owoce oleiste	40,5	9,6	14,9	15,3	18,4	12,4	28,4
13	Ekstrakty roślinne	42,8	3,9	6,5	10,8	7,7	7,1	3,5
14	Pozostałe produkty roślinne	34,9	19,0	0,9	4,5	4,8	43,6	1,4
15	Tłuszcze i oleje	23,3	17,6	25,7	13,3	7,8	17,7	32,8
16	Przetwory z mięsa i ryb	23,8	28,1	24,4	17,0	37,2	25,5	24,0
17	Cukry i wyroby cukiernicze	44,5	28,5	24,6	17,6	27,1	28,1	23,4
18	Kakao i przetwory z kakao	53,2	40,8	29,4	49,9	42,5	19,1	28,5
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	48,9	38,0	42,5	49,5	45,7	48,7	31,2
20	Przetwory z owoców i warzyw	29,0	27,5	19,8	30,6	26,1	32,7	17,9
21	Różne przetwory spożywcze	45,2	24,1	48,0	29,4	35,1	24,3	29,0
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	33,7	15,6	28,0	34,4	21,2	16,3	15,8
23	Odpady i pasze dla zwierząt	26,3	23,0	21,5	22,4	24,3	17,2	4,7
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	19,3	12,4	10,5	1,0	22,8	17,3	12,7

* Kolorem szarym zaznaczono te działy, w których nastąpił w latach 2003-2012 wzrost wskaźnika GL o co najmniej 5 p.p., a kolorem ciemnoszarym – spadek wskaźnika o co najmniej 5 p.p. Pogrubiono te działy, w których zmiana wartości wskaźnika była w analizowanym okresie większa od 15 p.p.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

5. Podsumowanie

Z oceny pozycji konkurencyjnej dokonanej za pomocą wskaźników Lafaya i RCA wynikało, iż najsilniejszą pozycję konkurencyjną w eksporcie rolno-spożywczym w 2012 r. miała Polska. Dziesięć (z dwudziestu czterech) konkurencyjnych działów stanowiło aż 71% polskiego eksportu rolno-spożywczego. Nieco słabszą pozycję konkurencyjną miały Bułgaria i Rumunia, a także Litwa i Węgry. Mimo poprawy w okresie członkostwa w UE najmniej konkurencyjne na rynkach zagranicznych były artykuły żywnościowe pochodzące z Czech i Słowacji.

W latach 2003-2012 zwiększyła się intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w nowych państwach członkowskich UE (z wyjątkiem Słowacji), najbardziej w Bułgarii i Rumunii, a w mniejszym stopniu także w Polsce. W 2012 r. najwyższe wskaźniki IIT produktami rolno-spożywczymi odnotowano w Czechach i na Słowacji – odpowiednio 28,5% oraz 23,2%. W Polsce i na Węgrzech blisko 22% obrotów handlowych artykułami żywnościowymi miało charakter wewnątrzgałęziowy. W pozostałych trzech krajach, tj. na Litwie, w Rumunii i Bułgarii, udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu produktami rolno-spożywczymi był niższy niż 20%.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych grupach produktów rolno-spożywczych w analizowanych NPC była zróżnicowana. Najwyższe wskaźniki IIT cechowały handel produktami zróżnicowanymi o relatywnie wysokim stopniu przetworzenia (np. przetwory z mięsa i ryb, z owoców i warzyw, produkty mleczarskie). Wymiana wewnątrzgałęziowa dotyczyła także produktów zróżnicowanych o niskim stopniu przetworzenia (np. mięso i podroby, produkty młynarskie) oraz surowców rolnych (np. zbóż, owoców i warzyw).

Literatura

- Ambroziak Ł., Szczepaniak I., 2012, *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności* (2), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Bieńkowski W., 1995, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa.
- Bossak J., 1984, *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, „Monografie i Opracowania”, nr 153, Wyd. Ucz. SGPiS, Warszawa.
- Bossak J., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
- Czarny E., 2002, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Kaliszuk E., 2009, *Konsekwencje systemowe akcesji Polski do Unii Europejskiej dla obrotów towarowych*, [w:] E. Kaliszuk, K. Marczewski (red.), *Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na stosunki gospodarcze Polski z zagranicą*, IBRKK, Warszawa.
- Lafay G., 1992, *The Measurement of Revealed Comparative Advantages*, [w:] M.G. Dagenais, P.A. Muet (red.), *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London.

- Misala J., 2005, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa.
- Misala J., 1995, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej*, „Prace i Materiały”, nr 141, IGŚ SGH, Warszawa.
- Misala J., 2011, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE NEW EU MEMBER STATES IN FOREIGN TRADE OF AGRI-FOOD PRODUCTS

Summary: The aim of the paper is to assess the competitive position of seven new EU member states (the Czech Republic, Lithuania, Poland, Slovakia, Hungary, Bulgaria and Romania) and its changes in agri-food trade in the years 2003-2012. An analysis is based on the following trade indices: the Lafay index, the index of revealed comparative advantage (RCA) and the index of intra-industry trade (IIT). The research results show that Poland, Bulgaria and Romania enjoyed the strongest competitive position in 2012 (measured by RCA and Lafay index), whereas the Czech Republic and Slovakia had the weakest position that year. The share of intra-industry trade in agri-food trade was the largest for the Czech Republic and Slovakia, and the lowest for Lithuania and Bulgaria.

Keywords: competitive position, trade in agri-food products, new EU member states.