

Olga Stefko¹

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu,
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Wybrane aspekty wymiany międzynarodowej polskimi produktami spożywczymi

Selected aspects of the international exchange of Polish food products

Synopsis. W artykule podjęto próbę zaprezentowania wybranych aspektów wymiany międzynarodowej produktami spożywczymi. Zestawienia statystyczne dotyczyły stanu i zmian wielkości polskiego eksportu i importu. Przedstawiono także wyniki burzy mózgów będące materiałem pierwotnym przy analizie STEEPVL. Stwierdzono, że poza czynnikami kluczowymi istnieje wiele innych warunkujących rozwój sektora i wielkość eksportu. Zaliczają się one przede wszystkim do trzech grup - czynników ekonomicznych, społecznych i prawnych.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, przemysł spożywczy, burza mózgów

Abstract. In the article some chosen aspects of multilateral exchange of agriculture products were presented. There were presented statistical data concerning status and changes in polish import/export. Also the results of brainstorming as a first step for the STEEPVL method were presented. It has been stated that behind key factors many others influence development of the sector and volume of export. They are mostly within three groups: of economic, social and legal factors.

Key words: international exchange, food products, brainstorming

Wstęp

Jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów polskiej gospodarki ostatnich lat jest przemysł spożywczy. Mimo szeregu zmian gospodarczych i politycznych zachodzących na rynku krajowym i międzynarodowym, jak dowodzą analizy przeprowadzone m.in. przez Kowalczyk [2009], Urbana [2010], Czyżewskiego i Grzelaka [2011] czy Łacką i Stefko [2014], sytuacja przedsiębiorstw wchodzących w jego skład jest stabilna, a często również rozwojowa. Ogromne zróżnicowanie wśród podmiotów działających w szeroko rozumianym sektorze spożywczym, jak również występująca tam duża konkurencja wymaga jednak stałej gotowości do wprowadzania zmian, a także uważnego śledzenia tego, co dzieje się w ich otoczeniu. Podejście to jest trudne, ponieważ ma charakter dychotomiczny. Sprowadza się do konieczności analizowania sytuacji występującej zarówno u dostawców jak i klientów. Do tego dochodzi jeszcze kwestia skali wymiany towarów, zwłaszcza gdy produkty przemysłu spożywczego uczestniczą w handlu międzynarodowym. Odnotowany przez Klepackiego [2010] wysoki poziom przewag komparatywnych w wymianie międzynarodowej determinują przewagi kosztowo – cenowe wynikające między innymi z poziomu opłaty za pracę. Powoduje to, że mimo dużego

¹ dr, e-mail: stefko@up.poznan.pl

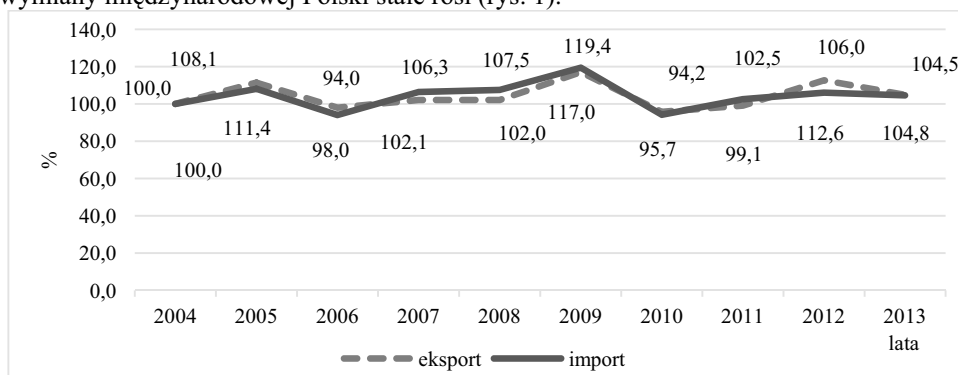
zdywersyfikowania rodzajów aktywności w ramach przemysłu spożywczego, jak podaje Klepacki [2010], najwyższą konkurencyjność posiadają produkty pochodzenia zwierzęcego oraz przetwory z owoców i warzyw. Poziom wymiany międzynarodowej nie jest jednak determinowany jedną zmienną, ale pulą wielu parametrów. Do tego, z punktu widzenia pozycji danego kraju na arenie międzynarodowej, ważniejsza jest wielkość i struktura eksportu niż to ile towarów zostaje do niego sprowadzonych. Celem artykułu uczyniono zatem nie tylko przedstawienie sytuacji polskiej wymiany międzynarodowej produktami rolno – spożywczymi, ale także prezentację różnych grup czynników, które mogą warunkować zmiany i zależności zachodzące w tym obszarze.

Materiały i metody

Przy realizacji celu głównego wykorzystano zarówno materiały pierwotne, jak i wtórne. W ocenie handlu zagranicznego oparto się na danych statystycznych, jak również dostępnych raportach IERiGŻ. Wykorzystano również niepublikowane do tej pory dane pochodzące z badań wstępnych dotyczących określenia rodzaju czynników związanych z rozwojem eksportu polskiego sektora spożywczego. Badania zostały przeprowadzone od kwietnia do lipca 2013 roku wśród celowo dobranej grupy 11 ekspertów, w której skład wchodził naukowcy, przedsiębiorcy zajmujący się produkcją i obrotem towarami spożywczymi oraz konsumenci. Eksperti biorący udział w badaniu pochodzili z terenu całego kraju, legitymowali się różnym doświadczeniem zawodowym, wykształceniem i wiekiem. Kryteriami doboru były: znajomość zagadnień dotyczących eksportu i importu produktów żywnościowych, bezpośrednie lub pośrednie uczestniczenie w międzynarodowych procesach wymiany produktów żywnościowych, zgoda na udział w badaniach. Zaprezentowane w artykule wyniki badań wstępnych, w ramach których zastosowano m.in. metodę burzy mózgów nie zostały jak do tej pory nigdzie opublikowane. Etap ten związany był z zebraniem jak największej liczby różnych czynników, w ramach każdej z grup (społecznej, technologicznej, ekonomicznej, ekologicznej, prawnej, wartości), a następnie ułożenie ich hierarchicznie, od najważniejszego, dla biorących udział w badaniu, do najmniej ważnego. Dzięki nim prześledzić można szerszy kontekst obserwowanych zmian i przyczyn uwarunkowań zachodzących w eksporcie produktów sektora żywnościowego. W dalszych analizach zastosowano metody wskazań, oceny ważności, niepewności, a w końcu rangowania. W wyniku postępowania badawczego wyodrębniono kluczowe czynniki zachodzących zmian, którymi okazały się być: poziom infrastruktury informatycznej i fluktuacja popytu na rynkach międzynarodowych na towary oferowane przez branżę. Przeprowadzona przez Łącką i Stefko [2014] analiza STEEPVL wykazała zatem, że skoncentrowanie się na nowych kanałach dystrybucji, zintegrowanych systemach informatycznych do zarządzania firmą oraz zmianach zachodzących w popycie na rynku stanowi kluczowe wyzwanie dla umocnienia posiadanego potencjału i dalszego rozwoju sektora. Zaprezentowanie i omówienie jednak materiału badawczego w jego pierwotnej wersji pozwoli uwidocznić złożoność analizowanego zjawiska, dopełniając jednocześnie zaprezentowane już przez Łącką, Stefko [2014] kwestie.

Międzynarodowa wymiana handlowa

Wymiana międzynarodowa produktami rolno – spożywczymi stanowi zaledwie jeden z wielu obszarów kontaktów handlowych naszego kraju z otoczeniem. Choć od momentu wejścia Polski do UE otworzy się przed Polską dodatkowe możliwości nawiązania współpracy na arenie międzynarodowej udział produktów rolno- spożywczych w wartości ogółu polskiego handlu zagranicznego do roku 2013 nieznacznie tylko przekroczył 13 % w odniesieniu do eksportu i 9 % w przypadku importu. Udział eksportu produktów rolno – spożywczych wahał się od 8,8% w 2004 do 13,1% w 2013. Import natomiast oscylował w granicach 6,2% w 2004 do 9,2 % w 2013 [Handel zagraniczny..., 2014]. Pozytywnym aspektem sprawy jest niewątpliwie fakt, iż od roku 2004, z nielicznymi tylko wyjątkami, zarówno udział eksportu jak i importu produktów rolno spożywczych w skali całej wymiany międzynarodowej Polski stale rósł (rys. 1).



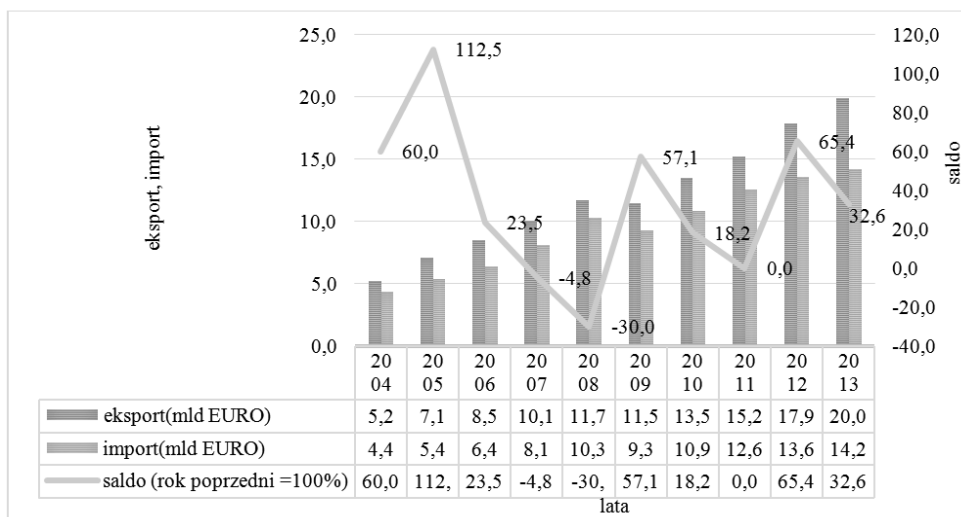
Rys. 1 Zmiany udziału produktów rolno – spożywczych w handlu zagranicznym ogółem [rok poprzedni = 100%]

Fig. 1. Changes in share of agro – food products in total foreign trade [previous year = 100%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Handel zagraniczny... [2014].

Na rysunku 1 przedstawiono dynamikę zmian udziału produktów rolno – spożywczych w całym handlu międzynarodowym rozpoczynając od roku 2004, który przyjęto jako pierwszą z baz do dalszych analiz. Dla lepszej czytelności etykiety danych ułożono tak, aby zamieszczone powyżej wykresu odpowiadały importowi, poniżej – eksportowi. Zakładając, że każdy kolejny rok stanowił dla poprzedniego 100% ustalono, że jedynie w roku 2006 i 2010 zarówno udział eksportu jak i importu w wymianie ogółem uległ obniżeniu. W 2011 roku spadł co prawda również udział eksportu, udało się to jednak nadrobić w kolejnych okresach odnotowując nawet większe przyrosty niż w przypadku udziału towarów rolno – spożywczych wśród wszystkich pozostałych sprowadzanych do naszego kraju.

Przyglądając się natomiast danym dotyczącym już samego obrotu artykułami rolno – spożywczymi zauważalna jest permanentna przewaga eksportu nad importem, co w rezultacie skutkuje dodatnim saldem w obrocie międzynarodowym na przestrzeni lat 2004-2013.



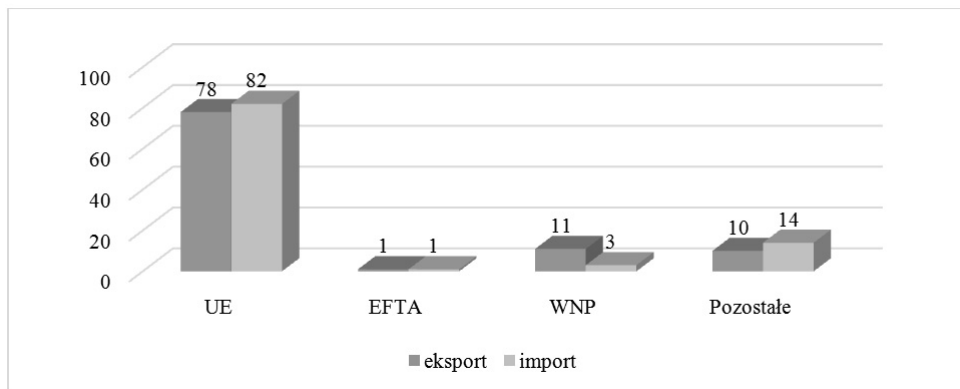
Rys. 2. Zmiany w handlu zagranicznym polskimi produktami rolno-spożywczymi

Fig. 2. Changes in Polish foreign trade of agro-food products

Źródło: jak rys. 1.

Mimo, że samo saldo wypadło na przestrzeni analizowanego okresu dodatnio, zachodziły w jego poziomie dość duże zmiany, co zaprezentowano na rysunku 2. Ze względów edytorskich zamieszczono tam jedynie same wielkości zmian w odniesieniu do granicy, jaką jest 100%. Jak wynika z przeprowadzonych analiz największe pozytywne zmiany zaszły w roku 2005 w stosunku do okresu go poprzedzającego. Przypada to na czas wejścia Polski do UE, a odnotowane wielkości dowodzą, że akcesja miała pozytywny wpływ na rozwój wymiany międzynarodowej polskimi produktami rolno – spożywczymi. To, że wielkość obrotów zagranicznych polskimi produktami jest podatna na zmiany zachodzące na rynkach międzynarodowych dowodzi obniżenie się wielkości salda w latach 2007 i 2008 w stosunku do okresów poprzednich. Zapewne nie bez przyczyny zbiegło się to w czasie z ogólnoswiatowym kryzysem finansowym. Na uwagę zasługuje szybka reakcja na zmiany w otoczeniu, które tak naprawdę bezpośrednio Polski nie dotyczyły. Świadczy to o konieczności szczególnego uwzględnienia czynników zewnętrznych przy prognozach dotyczących możliwości i kierunków rozwoju polskiego handlu międzynarodowego produktami rolno – spożywczymi.

Produkty polskiego przemysłu rolno - spożywczego wysyłane są przede wszystkim do krajów zaliczanych do Wspólnoty Niepodległych Państwa (WNP) (rys. 3). Głównym odbiorcą polskiego eksportu była wśród nich w roku 2013 Rosja.

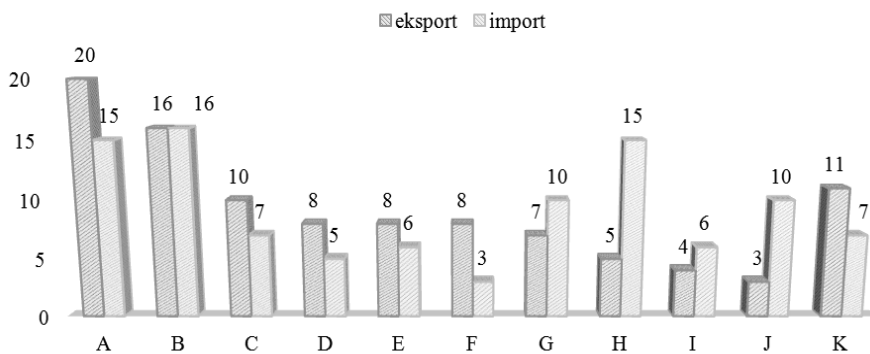


Rys. 3. Kierunki polskiej wymiany międzynarodowej produktami rolno-spożywczymi w 2013r. [eksport = 100%, import = 100%]

Fig. 3. Directions of Polish international exchange agro-food products in 2013

Źródło: jak rys. 1.

Z krajami zaliczanymi do Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA) poziom wymiany eksportowo – importowej jest na podobnym poziomie. Mając na uwadze jak ważny jest eksport dla rozwoju każdego kraju i że wymiana międzynarodowa polskimi produktami rolno – spożywczymi jest bardzo wrażliwa na zmiany zachodzące w otoczeniu, można się spodziewać, że konflikt zbrojny na Ukrainie i jego polityczne konsekwencje związane z relacjami polsko – rosyjskimi mogą niekorzystnie wpłynąć na wyniki osiągnięte w kolejnych okresach.



Rys. 4. Grupy produktów uczestniczące w wymianie międzynarodowej w 2013 r.

Fig. 4. The groups of products participating in the international exchange in 2013

Źródło: jak rys. 1.

A- żywiec, mięso i przetwory, B - owoce, warzywa, soki, grzyby i przetwory, C- ziarno zbóż i przetwory, D- produkty mleczarskie, E- cukry i wyroby cukiernicze, F- tytoń i wyroby tytoniowe, G- ryby i przetwory, H- alkohole, kawa, herbata, kakao, I- nasiona roślin oleistych, tłuszcze roślinne, J- produkty paszowe, K- pozostałe.

Do wspomnianych wcześniej grup krajów wysyłamy przede wszystkim żywiec, mięso i wykonane na tej bazie przetwory, jak również owoce, warzywa, soki i grzyby w postaci świeżej lub przetworzonej. Ważne miejsce w polskim eksporcie zajmują również ziarna zbóż i ich przetwory, produkty mleczarskie, a także wyroby cukiernicze i tytoniowe (rys. 4). Sprowadzamy natomiast przede wszystkim również żywiec, mięso oraz owoce, warzywa i soki w postaci surowej lub przetworzonej. Innymi produktami posiadającymi znaczący udział w polskim eksporcie są alkohole, kawa, herbata oraz kakao. Można to wytłumaczyć brakiem odpowiednich warunków klimatycznych i strukturą polskiej produkcji rolniczej, w której nie ma wspomnianych produktów.

Czynniki determinujące zachodzące zmiany

Chociaż jak twierdzą Klepacki [2010] i Knap – Stefaniuk [2010] podstawą sukcesów polskich eksporterów przez długie lata były i w ramach niektórych grup produktów nadal są przede wszystkim przewagi kosztowo – cenowe, trudno jednoznacznie wykazać bezpośredni wpływ jakiegoś czynnika bądź grupy czynników na zachodzące w wymianie międzynarodowej przemiany. Złożoność tego zjawiska postanowiono zaprezentować zestawiając ze sobą postulaty zgłaszane przez ekspertów podczas zbierania danych metodą burzy mózgów². Wyniki prezentuje tabela 1.

Eksperci biorący udział w badaniu najwięcej uwagi poświęcili grupie czynników ekonomicznych (14 wskazań), potem społecznych (11 poruszonych kwestii) i prawnych (8 propozycji czynników kluczowych). Najmniej zainteresowani byli grupą czynników oznaczonych jako ekologiczne i wartości (po 4 wskazań). Poza liczebnością w określonych grupach na uwagę zwraca również fakt dodawania do niektórych czynników dodatkowych komentarzy, które w tabeli 1 celowo również pozostawiono w pierwotnej formie. Nie zawsze przekonywało to pozostałych ekspertów do wyboru w dalszej części badań właśnie tej opcji, ale wskazywało na zwiększone zainteresowanie określoną grupą problemów. Ostatecznie, w każdej z 7 grup należało liczbę czynników zredukować do trzech odrzucając pozostałe (te, które pozostawiono do dalszych analiz zaznaczono pogrubioną czcionką i znakiem „x”). Jak podają Łącka, Stefko [2014] kluczowymi czynnikami dla rozwoju eksportu w polskim przemyśle spożywczym okazały się: poziom infrastruktury informatycznej i fluktuacja popytu na rynkach międzynarodowych na towary oferowane przez branżę.

² Dane te stanowią materiał pierwotny dla badań wykorzystujących jedną z metod foresight (analizę STEEPVL). Prezentowana w tabeli 1 pełna wersja została potem okrojona i przetworzona do celu dalszych analiz dotyczących kluczowych czynników dla rozwoju eksportu w polskim sektorze żywnościowym. Końcowe rezultaty badań zostały opublikowane przez Łącką, Stefko w 2014 roku

Tabela 1. Rodzaje czynników determinujących zmiany wskazane przez ekspertów

Table 1. Types of factors determining the changes indicated by the experts

Nazwa grupy czynników	Lp.	Poszczególne czynniki
Społeczne	1	Poziom skłonności do ryzyka przedsiębiorców z branży spożywczej (nie wszystko sprawdzamy testami – może się uda)
	2	Gotowość do współpracy między przedsiębiorcami (wymiana informacji między producentami; współpraca producent – laboratorium zewnętrzne) i innymi podmiotami (instytucjami wsparcia przedsiębiorczości i innowacji, władzami, instytucjami naukowymi i badawczymi, gotowość do działania w klastrach)
	3	Obawy przed zagrożeniami związanymi ze spożywaniem żywności (ptasia grypa, choroba wściekłych krów, pryszczycza, żywność modyfikowana genetycznie)
	4	Skłonność przedsiębiorców do wprowadzania innowacji
	5	Tzw. czarny pijar i fałszowanie żywności przez poszczególne firmy, co uderza w wizerunek i zaufanie do całej branży
	6	Przestrzeganie etyki w biznesie
	7	Nieznajomość produktów, sposobu ich przetwarzania i konsumpcji
	8	Przeciwwskazania kulturowe w spożywaniu i przygotowywaniu niektórych produktów
	x	Wysoka ocena jakości i smakowitości polskiej żywności
	x	Potencjał kadrowy (zespół ludzi zapewniający płynne kontakty z kontrahentami zagranicznymi)
Technologiczne	x	Poziom zaufania społecznego do produktów żywnościowych (spadek zaufania po takich zdarzeniach, jak: afera solna, afera końska itp.) (ponoć wszyscy muszą stosować normy, więc jak ktoś coś sprzedaje w sklepie – jest dobre i zdrowe)
	1	Nakłady na B+R i działalność innowacyjną
	2	Współpraca w zakresie działalności innowacyjnej
	X	Wyposażenie techniczne i technologiczne zapewniające wymagane za granicą standardy jakości i bezpieczeństwa produktów
	X	Poziom rozwoju infrastruktury informatycznej (dostęp do nowinek przez internet, rozwój handlu – nowe kanały dystrybucji, zintegrowane systemy informatyczne do zarządzania firmą)
Ekonomiczne	X	Poziom zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw w korzystaniu z nowych technologii (nowe linie, rozwiązania technologiczne...)
	1	Dostępność funduszy krajowych i unijnych
	2	Kłopoty z płynnością i wypłacalnością branży spożywczej
	3	Poziom zadłużenia przedsiębiorstw spożywczych
	4	Koniunktura gospodarcza w kraju i za granicą
	5	Działalność korporacji transnarodowych na rynkach żywnościowych
	6	Kłopoty ze stałymi dostawami wysokiej jakości surowców
	7	Zmienność kursu walutowego i opłacalności eksportu
	8	Przemiany strukturalne w sektorze – koncentracja w niektórych branżach, konsolidacja produkcji, integracja pionowa i pozioma
	9	Wypracowanie silnej marki
	10	Szara sfera
	11	Wzrost produktywności i efektywności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego
	X	Konkurencyjność cenowo - kosztowa polskich produktów żywnościowych na rynkach zagranicznych
	X	Poprawa zarządzania procesem produkcji
X	Fluktuacja popytu na rynkach międzynarodowych na towary oferowane przez branżę	

Ekologiczne	1	Poziom wsparcia publicznego dla wdrożenia technologii środowiskowych
	X	Bariery rozwojowe związane z ochroną środowiska
	X	Aktywność organizacji ekologicznych
	X	Żywność ekologiczna i prozdrowotna
Polityczne	1	Stosowanie się do regulacji unijnych
	2	Preferencje w kredytowaniu małych i średnich przedsiębiorstw
	3	Wsparcie publiczne dla określonych rodzajów przedsiębiorstw spożywczych
	X	Promocja polskich marek na świecie
	X	Wsparcie eksportu towarów spożywczych
	X	Wprowadzenie restrykcji importowych dla żywności z określonych krajów (z powodu zagrożeń lub niewłaściwej jakości)
Wartości	1	Potrzeba konkurowania
	X	Potrzeba kreatywności
	X	Potrzeba innowacyjności
	X	Poziom gotowości do współpracy
Prawne	1	Szybkość procedur prawnych
	2	Dostęp do międzynarodowego wsparcia prawnego
	3	Ochrona własności intelektualnej – praw do znaków towarowych, patentów
	4	Skuteczność, przejrzystość i kompleksowość regulacji prawnej
	5	Zmienność i niejasność przepisów prawnych tak krajowych, jak i unijnych (choćby w etykietowaniu produktów żywnościowych i zawartych tam informacjach)
	X	Przewidywalność systemu podatkowego
	X	Wsparcie prawne procesów eksportowych (transport, umowy, reklamacje, rękojmie...)
	X	Stopień biurokracji i regulacji

X – czynniki zakwalifikowane do dalszych badań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Ciekawym jest przyjrzenie się, z których czynników zrezygnowano i jak plasowało się ich znaczenie dla biorących udział w badaniu. Wśród najliczniejszej grupy czynników ekonomicznych ważne, ale nie dość by wziąć udział w dalszych badaniach, były kwestie związane z zadłużeniem, płynnością finansową czy dostępem do funduszy unijnych. Wśród społecznych zupełnie bez znaczenia okazały się skłonność do innowacji (na którą taki nacisk się dziś kładzie), etyka czy przeciwwskazania kulturowe. W trzeciej natomiast co do liczebności grupie czynników prawnych więcej oczekiwano po wsparciu prawodawstwa międzynarodowego niż po ochronie i skuteczności prawa stosowanego w Polsce.

Podsumowanie

Jak trudnym, niejednoznacznym i wieloaspektowym jest problem wymiany międzynarodowej produktami spożywczymi przekonać się można wychodząc poza dostępne statystyki, wykonując wielopłaszczyznowe analizy z wykorzystaniem na przykład metody STEEPVL lub, tak jak w artykule, zaprezentowanie jednego z jej etapów.

Z danych statystycznych wynika, że posiadając na przestrzeni 2004 – 2013 dodatnie saldo w handlu międzynarodowym nie zawsze posiadało ono tendencje rosnącą. Wymiany, jako kraj, dokonujemy przede wszystkim z krajami Unii Europejskiej, krajami poza Europą (nazywanymi „pozostałymi”), a także, w ramach WNP, z Rosją. Przedmiotem handlu są głównie żywiec, mięso i jego przetwory oraz owoce i warzywa, w postaci świeżej lub przetworzonej. Przyczyn określonej pozycji na rynku wymiany międzynarodowej

produktami spożywczymi może być i jest z pewnością wiele, ale jak wynika z przeprowadzonych badań koncentrują się one głównie na aspektach ekonomicznych, społecznych i prawnych. Zhierarchizowanie odrzuconych w dalszych częściach analiz czynników wskazuje, że nie należy w sposób uproszczony podchodzić do tematu. Przyjmować, że jeżeli kłopoty ekonomiczne to na pewno związane z brakiem pieniędzy albo wsparcia finansowego, jak społeczne to z szarą strefą, a prawne z nadużyciami. Przeprowadzone w artykule rozważania miały nadzieję skłonić do zastanowienia o ile głębsze i ciekawsze mogłoby być wnioskowanie w przypadku połączenia ze sobą informacji pochodzących ze statystyki z wynikami badań mających znamiona konsultacji społecznych.

Literatura

- Czyżewski A., Grzelak A. [2011]: Rolnictwo w Polsce na tle sytuacji ogólnoeconomicznej kraju w okresie kryzysu 2007 – 2009. *Roczniki Nauk Rolniczych, seria G*, t. 98, z. 3, ss. 21-31.
- Kowalczyk S. [2009]: Analizy branżowe. Procesy upadłościowe w agrobiznesie – siły przeciwdziałające i przyspieszające, [w:] Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy druga szansa?, (red.) E. Mączyńska, Wyd. SGH, Warszawa.
- Urban R. [2010]: Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego. *Postępy Nauk Rolniczych*, 2, ss. 23-34.
- Łącka I., Stefko O. [2014]: Key factors for development of export in Polish food sector, Organizacja, Organization - *Journal of Management, Information Systems and Human Resources*, Vol. 47, No 2, ss. 107 – 115.
- Klepacki B. [2010]: Wieś, rolnictwo i agrobiznes polski pięć lat po akcesji do UE, *Postępy Nauk Rolniczych*, 2, ss. 7.
- Knap-Stefaniuk A. [2010]: Przemysł spożywczy w Polsce, cz. II, Perspektywy i kierunki rozwoju, Zarządzanie zmianami, *Biuletyn POU*, maj, 5 (35), ss. 1.
- Handel zagraniczny produktami rolno – spożywczymi, stan i perspektywy, nr 38, Wyd. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Handel zagraniczny towarami rolno – spożywczymi w 2013 roku, Raport Biura Analiz i Programowania, ARR, Warszawa.