

KAROLINA PAWLAK

POZYCJA KONKURENCYJNA GŁÓWNYCH PRODUCENTÓW I EKSPORTERÓW PRODUKTÓW POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO W HANDLU WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYM¹

Streszczenie: Celem artykułu było zidentyfikowanie pozycji konkurencyjnej największych producentów i eksporterów artykułów pochodzenia zwierzęcego w handlu wewnątrzspółnotowym w 2004 i 2011 roku. Badaniem objęto takie grupy produktów, jak: zwierzęta żywe, mięso i podroby, przetwory mięsne oraz produkty mleczarskie. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem celowo dobranej grupy ilościowych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* oraz wskaźnika *terms of trade* z grupy kosztowo-cenowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Ponadto, oszacowano udziały badanych krajów w handlu wewnątrzspółnotowym oraz względną intensywność eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego w poszczególnych państwach.

Słowa kluczowe: pozycja konkurencyjna, przewagi komparatywne, produkty pochodzenia zwierzęcego, eksport, import, Unia Europejska, handel wewnątrzspółnotowy

1. WSTĘP

Produkty pochodzenia zwierzęcego zajmują istotne miejsce w strukturze asortymentowej handlu produktami rolno-spożywczymi UE, zarówno w relacjach z krajami trzecimi, jak i na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE). W 2011 roku wartość wewnątrzspółnotowego eksportu i importu zwierząt żywych, mięsa, podrobów i przetworów mięsnych oraz produktów mleczarskich wynosiła odpowiednio 80,3 mld euro oraz 77,8 mld euro, co stanowiło około 26% łącznej wartości obrotów artykułami rolno-żywnościowymi w ramach UE². Ponad 19,0

¹ Artykuł finansowany przez Narodowe Centrum Nauki ze środków na naukę w ramach projektu badawczego z zakresu badań podstawowych – SONATA nr 2011/01/D/HS4/03830, pt. „Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej (pozycjonowanie i typologie w ujęciu *ex post* i *ex ante*) – wnioski dla Polski”.

² *ComExt-Eurostat*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013].

mld euro, czyli 18% przychodów eksportowych ogółem, przysparzała również w 2011 roku sprzedaż tych grup produktów na rynkach państw trzecich. Jednocześnie import podstawowych grup artykułów pochodzenia zwierzęcego spoza UE pochłaniał 6,7 mld euro, tj. niespełnia 7% całkowitych wydatków importowych ponoszonych przez kraje UE na zakupy żywności poza Wspólnotą³. Co więc istotne, zarówno w handlu wewnątrzspółnotowym, jak i z państwami trzecimi uzyskiwano w zakresie produktów pochodzenia zwierzęcego dodatnie saldo obrotów⁴, pomniejszające sukcesywnie notowany, a wynikający z niezbędnego importu artykułów roślinnych innych stref klimatycznych, deficyt wymiany rolno-spożywczej UE z krajami trzecimi.

Rozszerzenie UE o kraje z regionu Europy Środkowo-Wschodniej spowodowało zmianę sytuacji konkurencyjnej na JRE, otwartość handlu zwiększyła się, a sektor rolno-żywnościowy nowych państw członkowskich Wspólnoty stanął w obliczu silnej presji konkurencyjnej, zarówno ze strony pozostałych krajów UE, jak i państw trzecich. W tym kontekście interesująca staje się analiza porównawcza przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez producentów i eksporterów produktów pochodzenia zwierzęcego ze starych i nowych krajów członkowskich Wspólnoty. Stąd, celem artykułu jest zidentyfikowanie pozycji konkurencyjnej największych producentów i eksporterów artykułów pochodzenia zwierzęcego w handlu wewnątrzspółnotowym w 2004 i 2011 roku.

2. MATERIAŁ I UWAGI METODYCZNE

W badaniach wykorzystano dane statystyczne pochodzące z bazy ComExt w zasobach Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich (Eurostat). Analizą objęto podstawowe grupy artykułów pochodzenia zwierzęcego, sklasyfikowane według Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego CN (*Combined Nomenclature*), tj.: zwierzęta żywe, mięso i podroby, przetwory mięsne oraz produkty mleczarskie. Podmiotem badań byli najwięksi w skali Wspólnoty producenci i eksporterzy wybranych grup asortymentowych. Zakres czasowy analizy, wyznaczony momentem pierwszego rozszerzenia UE o kraje z regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz dostępnością danych, dotyczył lat 2004 i 2011.

Badania zrealizowano z wykorzystaniem celowo dobranej ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* oraz wskaźnika *terms of trade* z grupy kosztowo-cenowych mierników międzynarodowej pozycji konkuren-

³ *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012.

⁴ Analizując wymianę poszczególnych grup produktów, jedynie w pozaunijnych obrotach przetworami mięsnymi notowano deficyt bilansu handlowego, kształtujący się w 2011 roku na poziomie 785 mln euro (*Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012).

cyjnej⁵. Spośród miar ilościowych zastosowano wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA) i indeks relatywnej przewagi handlu (RTA), oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT).

Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI – *Specialization Indicator*) porównuje udział produktu i w eksporcie kraju k z udziałem tego produktu w eksporcie światowym lub regionalnym:

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w}$$

Za pożądane uznaje się wysokie wartości tego miernika. W przeciwnym razie można wnioskować o braku satysfakcjonującej konkurencyjności danej gospodarki lub jej sektora⁶.

Eksportową specjalizację danego kraju w zakresie analizowanego sektora, produktu lub grupy produktów można także wyznaczyć posługując się wskaźnikiem pokrycia importu eksportem (CR – *Coverage Ratio* lub TC – *Trade Coverage*):

$$CR_k = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$$

Wartości tego współczynnika przekraczające wartość 100 oznaczają specjalizację badanego kraju, co pozwala twierdzić, że dysponuje on względną przewagą nad partnerami⁷. Wskaźnik CR, uwzględniając wyłącznie eksport i import analizowanego kraju, jest tylko miarą „wewnętrznej” przewagi komparatywnej, jednak zastosowany łącznie z pozostałymi omawianymi wskaźnikami staje się prostym i użytecznym narzędziem analizy konkurencyjności.

Ponieważ konkurencyjność jest miarą relatywną⁸, wnioskowanie o pozycji konkurencyjnej danego produktu lub sektora gospodarki wyłącznie na podsta-

⁵ Szerzej na temat metod pomiaru konkurencyjności w wymianie międzynarodowej zob. K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, PWE, Warszawa 2011 oraz K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolnospożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.

⁶ M. Jagiełło, *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i materiały, nr 80, IKCHZ, Warszawa 2003.

⁷ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Raporty – Studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.

⁸ Na ten temat zob. m.in. K. Hughes, *Introduction: internationalisation, integration and European competitiveness*, [w:] K. Hughes (red.), *European competitiveness*, Cambridge University Press, Cambridge 1993; M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] M. Lubiński, T. Smuga (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, Raporty – Studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995; J. Fagerberg, *Technology and Competitiveness*, „Oxford Review of Economic Policy” 1996, vol. 12, No. 3: 39–51; B. Traill, J. G. da Silva, *Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry*, „International Business Review” 1996, vol. 5, No. 2: 151–166.

wie danych o absolutnej wielkości produkcji krajowej lub wartości obrotów handlowych ma ograniczoną przydatność⁹. W związku z tym, wskazane jest stosowanie miar, które porównują jeden sektor z innym. Postulat ten spełniają wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, do których należą m.in.: indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA – *Relative Revealed Comparative Export Advantage Index*), indeks relatywnej chłonności importu (MRCA – *Relative Import Penetration Index*) oraz indeks relatywnej przewagi handlu (RTA – *Relative Trade Advantage Index*)¹⁰. Ich zaletą jest także

⁹ K. Froberg, M. Hartmann, *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper, No. 2, IAMO, Halle 1997.

¹⁰ Zastosowanie udziałów w handlu światowym do pomiaru przewag komparatywnych jako pierwszy zaproponował Balassa. W jego interpretacji wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA (*Revealed Comparative Advantage*) stanowi relację udziału eksportu analizowanego produktu w handlu światowym do udziału eksportu całego sektora w handlu światowym. Wartości miernika przewyższające 100% oznaczają korzystną sytuację konkurencyjną, a niższe od 100% sygnalizują brak przewag komparatywnych (J. Peterson, *Export shares and revealed comparative advantage. A study of international travel*, "Applied Economics" 1988, vol. 20, No. 3: 351–365; A. Banterle, *Competitiveness and Agri-Food Trade: An Empirical Analysis in the European Union*, Paper presented at the 11th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Copenhagen 2005; za: B. Balassa, *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, "The Manchester School of Economic and Social Studies" 1965, vol. 33, No. 2: 99–123). W tej formie indeks RCA do oceny pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego stosowali m.in. K. Anderson, *China's Economic Growth, Changing Comparative Advantages and Agricultural Trade*, "Review of Marketing and Agricultural Economics" 1990, vol. 58, No. 1: 56–75; D. Leishman, D. J. Menkhaus, G. D. Whipple, *Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters*, Paper presented at Western Agricultural Economics Association Annual Meeting, Fargo, Abstract in "Journal of Agricultural and Resource Economics" 1999, vol. 24, No. 2: 589; A. Banterle, *Competitiveness and Agri-Food Trade: An Empirical Analysis in the European Union*, Paper presented at the 11th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Copenhagen 2005. Zmodyfikowane podejście do analizy przewag komparatywnych z wykorzystaniem wskaźników XRCA, MRCA i RTA przedstawił w swoich badaniach T. L. Vollrath, *Competitiveness and Protection in World Agriculture*, "Agriculture Information Bulletin" No. 567, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C 1989; T. L. Vollrath, D. H. Vo, *Investigating the Nature of World Agricultural Competitiveness*, "Technical Bulletin" No. 1754, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C 1989. Podstawowa różnica między metodą pomiaru przewag komparatywnych stosowaną przez Balassę i Vollratha polega na tym, że posługując się miernikiem XRCA eliminuje się problem podwójnego liczenia krajów i produktów. Szacunki sytuacji konkurencyjnej produktów rolno-żywnościowych przy użyciu zmodyfikowanych indeksów ujawnionych przewag komparatywnych wykonali m.in. W. Poczta, *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Rozprawy Naukowe Zeszyt 247, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 1994; S. Bojnec, *Trade and Revealed Comparative Advantage Measures. Regional and Central and East European Agricultural Trade*, "Eastern European Economics" 2001, vol. 39, No. 1: 72–98; A. Rytko, *Środkowoeuropejskie Porozumienie Wolnego Handlu CEFTA jako studium rozwoju integracji europejskiej w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003; K. Mosoma, *Agricultural Competitiveness and Supply Chain Integration: South Africa, Argentina and Australia*, "Agrekon" 2004, vol. 43, No. 1: 132–144, available at AgEcon Search: <http://purl.umn.edu/9471>; A. Banterle,

to, że uwzględniają jednocześnie popyt i podaż danego produktu oraz koszty marketingu i transportu¹¹.

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych wyznaczono na podstawie następujących formuł¹²:

$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} X_{jm}}, \quad MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} M_{jm}}, \quad RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik}$$

gdzie: X – eksport; M – import; i, j – kategorie produktów; k, m – kraje. Następnie dokonano ich oceny sumarycznej, wykorzystując występujące pomiędzy nimi zależności. Dodatkowo wartości wskaźnika RTA i większe od jedności – XRCA świadczą o wysokiej konkurencyjności (+). Z kolei, gdy wskaźnik RTA jest ujemny, a MRCA powyżej jedności badany kraj wykazuje brak konkurencyjności (-). W pozostałych przypadkach wyniki analizy nie są tak jednoznaczne (+/-)¹³.

W zakresie handlu artykułami żywnościowymi istotną kwestią jest rozróżnienie wymiany wewnątrz- i międzygałęziowej. Znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego można określić stosując wskaźnik Grubela-Lloyda (IIT – *Intra-industry Trade*)¹⁴:

$$IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \cdot 100\%$$

Wysokie, zmierzające do 100, wartości wskaźników świadczą o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej, tzn. takiej, w której w wysokim stopniu nakładają się strumienie eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Odzwierciedlają one zdolność kraju-eksportera do zaspokojenia preferencji popytowych odbiorcy zagranicznego, co z kolei pozytywnie świadczy

L. Carraresi, *Competitive performance analysis and European Union trade: The case of the prepared swine meat sector*, "Acta Agriculturae Scandinavica: Section C – Food Economics" 2007, vol. 4, No. 3: 159–172; M. Rusali, C. Gavrilescu, *Competitive Advantages and Disadvantages in Romania's Agri-Food Trade – Trends and Challenges*, Paper presented at the 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Ghent 2008; K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008; K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.

¹¹ K. Froberg, *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] E. Majewski, G. Dalton (red.), *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, SGGW, Warszawa 2000.

¹² K. Froberg, M. Hartmann, *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper, No. 2, IAMO, Halle 1997.

¹³ K. Froberg, *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] E. Majewski, G. Dalton (red.), *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, SGGW, Warszawa 2000.

¹⁴ H. G. Grubel, P. J. Lloyd, *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, "Economic Record" 1971, vol. 47, No. 4: 494–517; H. G. Grubel, P. J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Wiley, New York 1975.

o zdolnościach adaptacyjnych i konkurencyjności danej gospodarki¹⁵. Indeksy IIT przyjmujące wartości bliskie zera wskazują z kolei na istnienie handlu międzygałęziowego.

Terms of trade (N_{tot}) jest najpopularniejszą z miar opisujących kształtowanie się kosztów i cen w wymianie międzynarodowej, wyraża relację zmian cen (wartości jednostkowej) w eksporcie względem zmian cen (wartości jednostkowej) w imporcie:

$$N_{tot} = \frac{P_{ex}^t}{P_{im}^t} \cdot \frac{P_{ex}^o}{P_{im}^o} \cdot 100\%$$

gdzie: P_{ex} – przeciętne ceny w eksporcie danego kraju, P_{im} – przeciętne ceny w imporcie danego kraju, o – okres bazowy, t – okres analizowany.

Cenowe *terms of trade* ulega poprawie, jeśli ceny dóbr eksportowanych przez dany kraj rosną a ceny dóbr importowanych przez ten kraj maleją lub gdy ceny dóbr eksportowanych rosną szybciej z roku na rok w porównaniu do cen dóbr importowanych lub jeśli ceny dóbr eksportowanych przez dany kraj maleją wolniej z roku na rok niż ceny dóbr importowanych. Taki kierunek zmian cen oznacza zwiększoną siłę nabywczą kraju, ponieważ za taką samą wartość eksportu można sprowadzić do kraju więcej dóbr zagranicznych lub też mniej za nie zapłacić¹⁶. Poprawę cenowych *terms of trade* można traktować jako wyraz poprawy zdolności konkurencyjnej danego kraju w krótkim okresie (tzn. w okresie wyróżniającym się brakiem istotniejszych zmian w strukturze gospodarczej i w strukturze obrotów zagranicznych). W ujęciu długookresowym trzeba bowiem uwzględnić wiele dodatkowych czynników, przede wszystkim poziom rozwoju gospodarczego analizowanego kraju i uwarunkowania strukturalne wpływające na kształtowanie się kosztów i cen¹⁷. Należy jednak zauważyć, że nawet jeśli cenowe *terms of trade* spadną dany kraj może odnosić korzyści z wymiany międzynarodowej, ponieważ czynnikiem, który decyduje o ich podziale jest różnica pomiędzy kosztem wytworzenia jednostki danego dobra w kraju a jego ceną jednostkową na rynku międzynarodowym. Co więcej, korzyści te mogą wzrosnąć, o ile jednostkowe koszty produkcji krajowej będą obniżać się szybciej niż międzynarodowe ceny produktów¹⁸. Taka interpretacja wskazuje, że spadek *terms of trade* pozwala na opanowanie rynku danego do-

¹⁵ M. Jagiełło, *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i materiały, nr 80, IKCHZ, Warszawa 2003.

¹⁶ T. Mutsune, *The State of U.S. International Competitiveness: A Study of the Impact of Trade Performance Indicators*, "Advances of Competitiveness Research" 2008, vol. 16, No. 1: 1–12.

¹⁷ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Raporty – Studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.

¹⁸ Z. Czajkowski, M. Gomułka, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki: metodologie pomiaru*, [w:] W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M. J. Radło (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

bra i osiągnięcie korzyści skali¹⁹, co również może oznaczać poprawę pozycji konkurencyjnej postrzeganej przez pryzmat zwiększenia udziałów rynkowych i odniesienia ilościowego sukcesu rynkowego.

Diagnozę przewag konkurencyjnych wsparto szacunkami udziałów badanych krajów w handlu wewnątrzspółnotowym. Wyznaczono także względną intensywność eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego w poszczególnych państwach, mierzoną jako wartość eksportu przypadająca na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w odniesieniu do UE-27.

3. SYTUACJA KONKURENCYJNA W WEWNĄTRZSPÓLNOTOWYM HANDLU PRODUKTAMI POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO

Analiza międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex post wykazała, że wysoko konkurencyjne w wewnątrzspółnotowym handlu zwierzętami żywymi były jedynie Francja oraz w 2004 roku Polska, Węgry i Wielka Brytania (tab. 1). W przypadku dwóch ostatnich państw przewagi komparatywne poparte były przewagami kosztowo-cenowymi w eksporcie, ilustrowanymi większymi od 100% wartościami wskaźników *terms of trade*. Pomimo to Wielka Brytania uzyskiwała w zakresie omawianej grupy asortymentowej ujemne saldo obrotów, determinowane wysoką – jedną z najwyższych wśród analizowanych krajów – intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej ($84% < IIT < 97%$). Do liczących się w skali UE eksporterów zwierząt żywych można spośród wymienionych państw zaliczyć tylko Francję, która w latach 2004 i 2011 realizowała od 22% do 30% ogólnej wartości eksportu tej grupy produktów w ramach Wspólnoty, co implikowało jednocześnie jeden z najwyższych poziomów intensywności eksportu, zarówno w przeliczeniu na 1 ha UR, jak i na 1 pełnozatrudnionego (tab. 2 i 3). Wyższe przychody z tytułu eksportu zwierząt żywych przypadające na jednostkę zasobów ziemi i pracy notowano w Holandii i Belgii. W pierwszym kraju wartość eksportu badanej grupy produktów w odniesieniu do 1 ha UR była od blisko 19 do 21 razy większa niż średnio w UE, a w relacji do 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym – od 12 do 13 razy większa. W Belgii analogiczne wartości były od 6 do 7 razy i od 8 do 10 razy większe niż przeciętnie we Wspólnocie, ale żadnemu z tych państw nie udało się osiągnąć wysokich przewag komparatywnych.

Korzystniej przedstawiała się sytuacja w wewnątrzspółnotowym handlu mięsem i podrobami. Ich najbardziej znaczący w skali UE eksporterzy (Belgia, Niemcy i Holandia), charakteryzujący się najwyższą wśród analizowanych państw intensywnością eksportu (tab. 2 i 3), nawet mimo braku przewag kosztowo-cenowych ($TOT < 100%$), generowali wysokie przewagi konkurencyjne ($XRCA > 1$ i $RTA > 0$) i nadwyżkę bilansu handlowego ($CR > 100%$) (tab. 1). Wyższym po-

¹⁹ R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, McGraw-Hill Book Co., New York 1984; W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

ziomem specjalizacji eksportowej (SI) oraz znaczącymi przewagami komparatywnymi cechowali się producenci mięsa i podrobów z Polski i Węgier. Ich rola w unijnym handlu tą grupą produktów była jednak nieporównywalnie mniejsza, a intensywność eksportu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie od 5% do 87% niższa niż przeciętnie we Wspólnocie. Należy podkreślić, że we wszystkich wymienionych krajach w wymianie handlowej mięsem i podrobami dominowały obroty wewnątrzgałęziowe (51%<IIT<98%), podczas gdy w państwach o słabej pozycji konkurencyjnej w tym zakresie, z wyjątkiem Francji, realizowany był model handlu międzygałęziowego.

Tabela 1. Konkurencyjność głównych producentów i eksporterów produktów pochodzenia zwierzęcego w handlu wewnątrzspółnotowym w latach 2004 i 2011

Wskaźniki	Lata	Belgia	Francja	Grecja	Hiszpania	Holandia	Niemcy	Polska	Węgry	Wielka Brytania	Włochy
Zwierzęta żywe											
SI	2004	0,55	2,02	0,03	0,63	0,96	0,82	1,80	1,66	1,02	0,11
	2011	0,50	1,77	0,06	0,57	1,17	0,85	0,48	1,24	0,86	0,08
CR (%)	2004	82,63	614,72	1,55	83,06	195,44	93,72	269,97	163,90	93,43	2,38
	2011	60,09	757,31	6,43	103,34	168,56	63,33	49,56	88,12	72,76	2,54
XRCA	2004	0,54	2,07	0,03	0,62	0,96	0,82	1,84	1,69	1,02	0,10
	2011	0,49	1,80	0,06	0,57	1,18	0,85	0,48	1,25	0,86	0,08
MRCA	2004	0,90	0,39	0,93	1,12	1,20	0,71	0,83	1,49	0,50	3,25
	2011	1,03	0,25	0,65	0,82	1,51	1,16	1,15	2,14	0,52	2,41
RTA	2004	-0,36	1,67	-0,90	-0,51	-0,25	0,11	1,01	0,20	0,52	-3,14
	2011	-0,54	1,55	-0,59	-0,25	-0,33	-0,31	-0,67	-0,89	0,33	-2,33
Ocena sumaryczna	2004	+/-	+	+/-	-	-	+/-	+	+	+	-
	2011	-	+	+/-	+/-	-	-	-	-	+/-	-
IIT (%)	2004	90,49	27,98	3,05	90,74	67,69	96,76	54,06	75,79	96,61	4,65
	2011	75,07	23,33	12,09	98,36	74,47	77,55	66,27	93,68	84,24	4,96
TOT	2004	110,5	98,6	44,5	98,8	124,1	93,2	x	214,5	110,9	90,0
	2011	88,3	83,3	71,8	167,2	86,0	99,7	108,3	88,4	93,3	78,1
Mięso i podroby											
SI	2004	1,08	0,76	0,08	0,82	1,05	1,03	1,15	1,77	0,65	0,67
	2011	0,98	0,63	0,13	1,01	1,05	1,16	1,48	1,18	0,97	0,66
CR (%)	2004	291,17	85,29	2,02	228,78	284,05	95,90	209,45	285,84	22,11	30,09
	2011	259,96	62,28	4,36	277,32	258,23	118,42	151,80	174,45	39,22	34,14
XRCA	2004	1,09	0,74	0,07	0,80	1,06	1,03	1,17	1,95	0,62	0,65
	2011	0,98	0,60	0,11	1,01	1,06	1,18	1,57	1,20	0,96	0,63
MRCA	2004	0,47	1,08	2,09	0,50	0,88	0,85	0,65	0,87	1,40	1,63
	2011	0,45	1,14	2,17	0,53	0,88	0,85	1,19	1,02	1,15	1,54
RTA	2004	0,62	-0,34	-2,01	0,30	0,17	0,18	0,52	1,07	-0,78	-0,98
	2011	0,52	-0,54	-2,06	0,49	0,17	0,33	0,38	0,18	-0,19	-0,91

Wskaźniki	Lata	Belgia	Francja	Grecja	Hiszpania	Holandia	Niemcy	Polska	Węgry	Wielka Brytania	Włochy
Ocena sumaryczna	2004	+	-	-	+/-	+	+	+	+	-	-
	2011	+/-	-	-	+	+	+	+	+	-	-
IIT (%)	2004	51,13	92,06	3,96	60,83	52,08	97,91	64,63	51,84	36,21	46,26
	2011	55,56	76,75	8,36	53,01	55,83	91,57	79,43	72,87	56,34	50,90
TOT	2004	99,9	94,3	52,4	94,1	108,5	99,3	x	77,2	101,5	91,2
	2011	99,5	97,5	107,8	93,9	97,6	95,6	106,8	94,3	104,2	106,7
Przetwory mięsne											
SI	2004	1,04	0,58	0,31	0,84	0,68	1,31	1,45	1,19	0,71	0,77
	2011	0,87	0,52	0,34	1,12	0,67	1,43	1,69	0,71	0,73	0,81
CR (%)	2004	125,05	76,39	18,79	231,86	193,38	124,33	478,64	381,46	22,95	67,59
	2011	115,06	63,30	30,33	249,35	217,90	145,29	420,35	100,01	19,99	79,98
XRCA	2004	1,05	0,57	0,31	0,84	0,67	1,32	1,48	1,20	0,71	0,77
	2011	0,87	0,51	0,33	1,13	0,66	1,45	1,73	0,70	0,73	0,80
MRCA	2004	1,18	0,95	0,81	0,55	0,89	0,89	0,38	0,46	1,51	0,81
	2011	0,98	0,92	0,77	0,69	0,68	0,88	0,48	1,10	1,76	0,78
RTA	2004	-0,14	-0,38	-0,50	0,29	-0,21	0,43	1,09	0,74	-0,81	-0,05
	2011	-0,12	-0,41	-0,43	0,44	-0,02	0,57	1,25	-0,40	-1,04	0,02
Ocena sumaryczna	2004	-	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+	+	-	+/-
	2011	+/-	+/-	+/-	+	+/-	+	+	-	-	+/-
IIT (%)	2004	88,87	86,61	31,63	60,27	68,17	89,16	34,56	41,54	37,34	80,66
	2011	93,00	77,53	46,54	57,25	62,91	81,54	38,44	100,00	33,32	88,88
TOT	2004	96,1	103,0	98,4	104,9	107,6	97,0	x	65,9	106,5	102,9
	2011	107,2	100,2	87,8	124,4	83,9	99,6	90,0	97,8	102,9	95,6
Produkty mleczarskie											
SI	2004	0,86	1,11	0,84	0,33	0,85	1,67	1,03	0,30	0,76	0,65
	2011	0,87	1,21	0,88	0,34	0,85	1,43	0,99	0,44	0,79	0,79
CR (%)	2004	76,77	159,72	24,76	45,67	157,57	118,19	640,00	57,38	38,24	32,93
	2011	79,98	155,57	36,30	46,87	162,88	114,21	223,80	72,45	41,21	42,85
XRCA	2004	0,84	1,12	0,82	0,31	0,83	1,80	1,03	0,28	0,74	0,63
	2011	0,85	1,24	0,87	0,32	0,83	1,50	0,99	0,42	0,77	0,78
MRCA	2004	1,51	0,78	1,58	1,01	1,27	1,10	0,17	0,69	0,86	1,34
	2011	1,38	0,81	1,67	1,08	1,11	1,07	0,48	0,88	0,83	1,41
RTA	2004	-0,66	0,34	-0,76	-0,71	-0,44	0,70	0,86	-0,41	-0,12	-0,71
	2011	-0,52	0,43	-0,81	-0,76	-0,28	0,44	0,51	-0,46	-0,06	-0,63
Ocena sumaryczna	2004	-	+	-	-	-	+	+	+/-	+/-	-
	2011	-	+	-	-	-	+	+/-	+/-	+/-	-
IIT (%)	2004	86,86	77,01	39,69	62,70	77,65	91,66	27,03	72,92	55,32	49,54
	2011	88,88	78,26	53,27	63,83	76,08	93,36	61,77	84,03	58,36	59,99
TOT	2004	101,9	94,4	310,6	103,0	104,9	93,1	x	77,5	93,1	111,5
	2011	95,9	88,1	100,7	125,2	113,3	107,6	102,3	111,1	102,1	99,4

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://ep.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013]; obliczenia własne.

Tabela 2. Znaczenie głównych producentów i eksporterów produktów pochodzenia zwierzęcego w handlu wewnątrzspółnotowym w latach 2004 i 2011

Kraje	Udział w eksporcie wewnątrzspółnotowym (%)		Udział w imporcie wewnątrzspółnotowym (%)		Udział w eksporcie wewnątrzspółnotowym (%)		Udział w imporcie wewnątrzspółnotowym (%)	
	2004	2011	2004	2011	2004	2011	2004	2011
Zwierzęta żywe					Przetwory mięsne			
Belgia	5,4	4,4	6,9	7,5	10,2	7,7	9,0	7,2
Francja	29,5	22,0	5,1	3,0	8,4	6,5	12,1	10,9
Grecja	0,0	0,1	1,9	1,1	0,3	0,4	1,6	1,3
Hiszpania	5,7	4,8	7,3	4,8	7,7	9,4	3,7	4,0
Holandia	19,9	22,5	10,8	13,7	14,1	12,8	8,0	6,3
Niemcy	11,7	13,1	13,3	21,2	18,6	22,0	16,5	16,2
Polska	3,6	1,9	1,4	3,9	2,9	6,5	0,7	1,7
Węgry	2,0	2,5	1,3	2,8	1,4	1,4	0,4	1,5
Wlk. Brytania	5,5	4,0	6,2	5,6	3,9	3,4	18,4	18,3
Włochy	0,8	0,5	33,4	21,7	5,5	5,5	8,9	7,3
UE-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mięso i podroby					Produkty mleczarskie			
Belgia	10,6	8,7	3,8	3,5	8,4	7,7	10,9	9,7
Francja	11,1	7,8	13,6	13,2	16,2	15,1	10,2	9,8
Grecja	0,1	0,1	3,7	3,4	0,7	1,0	3,0	2,7
Hiszpania	7,5	8,5	3,4	3,2	3,0	2,9	6,6	6,2
Holandia	21,8	20,2	8,0	8,2	17,6	16,3	11,2	10,1
Niemcy	14,7	17,9	16,1	15,8	23,8	22,1	20,2	19,5
Polska	2,3	5,7	1,1	3,9	2,0	3,8	0,3	1,7
Węgry	2,1	2,3	0,8	1,4	0,4	0,9	0,6	1,2
Wlk. Brytania	3,5	4,5	16,6	12,1	4,1	3,7	10,7	9,0
Włochy	4,8	4,4	16,6	13,6	4,6	5,3	14,0	12,6
UE-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013]; obliczenia własne.

Tabela 3. Względna intensywność eksportu (I – mierzona wartością eksportu na 1 ha UR, II – mierzona wartością eksportu na 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie) produktów pochodzenia zwierzęcego w wybranych krajach UE w latach 2004 i 2011

Kraje	Względna intensywność eksportu I (UE=100)		Względna intensywność eksportu II (UE=100)		Względna intensywność eksportu I (UE=100)		Względna intensywność eksportu II (UE=100)		
	2004	2011	2004	2011	2004	2011	2004	2011	
Zwierzęta żywe					Przetwory mięsne				
Belgia	7,00	5,56	9,51	8,21	13,34	9,73	18,13	14,36	
Francja	1,81	1,35	3,97	3,48	0,52	0,40	1,14	1,02	
Grecja	0,01	0,04	0,01	0,02	0,13	0,19	0,06	0,09	
Hiszpania	0,41	0,35	0,71	0,76	0,56	0,68	0,96	1,49	
Holandia	18,79	20,63	13,03	11,89	13,33	11,77	9,24	6,78	
Niemcy	1,25	1,35	2,53	2,38	1,99	2,26	4,02	3,99	
Polska	0,40	0,22	0,20	0,11	0,32	0,77	0,16	0,38	
Węgry	0,61	0,90	0,45	1,01	0,44	0,51	0,32	0,57	
Wlk. Brytania	0,59	0,44	2,33	1,17	0,41	0,38	1,64	1,00	
Włochy	0,10	0,07	0,07	0,07	0,76	0,73	0,54	0,67	
UE-27	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Mięso i podroby					Produkty mleczarskie				
Belgia	13,83	10,94	18,80	16,14	10,94	9,68	14,86	14,29	
Francja	0,68	0,48	1,50	1,24	1,00	0,93	2,19	2,39	
Grecja	0,03	0,07	0,01	0,03	0,34	0,48	0,15	0,23	
Hiszpania	0,54	0,61	0,93	1,34	0,22	0,21	0,37	0,46	
Holandia	20,61	18,50	14,29	10,66	16,61	14,91	11,52	8,59	
Niemcy	1,57	1,84	3,17	3,24	2,55	2,27	5,14	4,01	
Polska	0,25	0,68	0,13	0,33	0,23	0,46	0,11	0,22	
Węgry	0,65	0,85	0,48	0,95	0,11	0,32	0,08	0,36	
Wlk. Brytania	0,37	0,49	1,49	1,32	0,44	0,40	1,74	1,08	
Włochy	0,66	0,59	0,47	0,55	0,64	0,71	0,46	0,66	
UE-27	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013]; *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; obliczenia własne.

Można stwierdzić, że przewagi komparatywne w wewnątrzspółnotowym handlu artykułami mięsnymi rosły wraz ze stopniem przetworzenia produktów. W wymianie przetworów mięsnych zdecydowanym brakiem konkurencyjności – mimo przewag kosztowo-cenowych ($TOT > 100\%$) – wyróżniała się tylko Wielka Brytania oraz Francja i w 2004 roku – Włochy (tab. 1). Pozostałe kraje lokujące na JRE przetworzone artykuły mięsne można ocenić jako średnio lub wysoko konkurencyjne. Najsilniejszą pozycję konkurencyjną posiadała w handlu tą grupą towarową Polska. Dowiodły tego zarówno sumaryczna ocena wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych ($XRCA > 1$, $RTA > 0$), jak i poziom realizowanej specjalizacji eksportowej ($SI > 1$) oraz dodatniego salda obrotów wewnątrzspółnotowych. W Polsce udział wpływów z eksportu przetworów mięsnych w eksporcie artykułów rolno-żywnościowych ogółem był od 45% do 69% wyższy niż w pozostałych krajach UE ($SI = 1,45$ w 2004 roku i $SI = 1,69$ w 2011 roku), a przychody z tytułu eksportu tej grupy asortymentowej od 4 do niemal 5 razy przewyższały ponoszone na nią wydatki importowe ($420\% < CR < 479\%$). Co istotne, obserwowanemu w latach 2004–2010 wzrostowi przewag komparatywnych towarzyszył wzrost znaczenia Polski w unijnych obrotach przetworami mięsnymi. Jej udział w wewnątrzspółnotowych dostawach tej grupy produktów zwiększył się bowiem z niespełna 3% do 6,5% (tab. 2). W tym samym czasie odnotowano również zwiększenie intensywności eksportu przypadającego na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym (tab. 3), przy czym w 2011 roku była ona nadal odpowiednio o 23% i 62% niższa niż średnio w UE. O konkurencyjności polskich przetworów mięsnych na rynku decydowały między innymi przewagi kosztowo-cenowe, wynikające z niższych cen surowców rzeźnych²⁰ oraz marż ubojowych, przetwórczych i handlowych. Wśród mocnych stron polskiego sektora mięsnego można również wymienić wielkość potencjału produkcyjnego na poziomie gospodarstw, który jednak jest osłabiany znacznym rozdrobnieniem chowu zwierząt²¹. Ważną rolę we wzroście eksportu polskich produktów mięsnych na JRE pełniły czynniki pozaekonomiczne. Można stwierdzić, że procedury polityki handlowej UE, wymuszające wprowadzenie systemów zapewnienia jakości oraz poprawę ogólnego stanu technicznego i technologicznego przemysłu mięsnego, korzystnie wpłynęły na zdolność konkurencyjności tego sektora na rynku wewnętrznym Wspólnoty. Utrzymanie wysokiej pozycji konkurencyjnej wymagać jednak będzie lepszej organizacji rynku, wykorzystującej system integracji pionowej i poziomej, starannych badań marketingowych oraz promocji polskich produktów na rynkach pozostałych państw członkowskich UE²². Ponadto, dla

²⁰ Zob. K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.

²¹ Szerzej na ten temat zob. K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.

²² K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008.

zachowania przewagi handlowej na JRE niezbędna będzie koncentracja pogłównia i zwiększenie liczebności stad jednostkowych, przy jednoczesnym uwzględnieniu potrzeb środowiska, co oznacza dostosowanie skali chowu do posiadanych zasobów ziemi²³.

Stosunkowo niskim w porównaniu z produktami mięsnymi poziomem konkurencyjności charakteryzowali się wspólnotowi producenci i eksporterzy artykułów mleczarskich (tab. 1). Brakiem przewag komparatywnych w tym zakresie odznaczały się między innymi Belgia i Holandia – jedni z największych producentów i eksporterów mleka w UE, a wysokie przewagi konkurencyjne, mierzone wartościami wskaźników relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA) i relatywnej przewagi handlu (RTA), uzyskiwały tylko Francja i Niemcy oraz w 2004 roku Polska. W latach 2004 i 2011 wymienione państwa podejmowały specjalizację eksportową w handlu artykułami mleczarskimi ($SI > 1$) i osiągały z tego tytułu wymierne korzyści, o czym świadczy wysokość generowanej nadwyżki obrotów handlowych (CR). We Francji nadwyżka eksportu nad importem wynosiła blisko 60%, w Niemczech od 14% do 18%, a w 2004 roku w Polsce wpływy z eksportu tej grupy produktów niemal 6,5-krotnie przekraczały wartość importu. O ile jednak dwa pierwsze kraje realizowały znaczący w skali UE wolumen eksportu produktów mleczarskich, łącznie kreując około 40% łącznej podaży eksportowej tej grupy towarowej we Wspólnocie, wartość eksportu artykułów mleczarskich z Polski wynosiła w 2004 roku 406 mln euro, tj. 2% wewnątrzspółnotowego eksportu produktów mleczarskich ogółem (tab. 2). W Polsce niższa niż we Francji i Niemczech oraz średnio w UE była również intensywność eksportu artykułów mleczarskich w przeliczeniu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie (tab. 3). W roku akcesji do UE przychody z eksportu analizowanej grupy asortymentowej były w Polsce odpowiednio o 80% i 90% niższe niż przeciętnie we Wspólnocie, natomiast we Francji i Niemczech przyjmowały wartości na poziomie średniej dla krajów UE lub były od 2 do 5 razy wyższe. Co prawda, do 2011 roku wartość eksportu produktów mleczarskich z Polski zwiększyła się²⁴, pociągając za sobą wzrost jego intensywności w odniesieniu do jednostki zasobów ziemi i pracy, ale poziom uzyskiwanych na JRE przewag komparatywnych, mimo korzystnego kształtowania się cen transakcyjnych w eksporcie ($TOT > 100\%$), obniżył się. Konkurencyjność polskich artykułów mleczarskich determinują przewagi cenowe zarówno na poziomie surowca, jak i przetwórstwa mleczarskiego. Ceny mleka i wyrobów mleczarskich są bowiem w Polsce o 30–35% niższe niż w UE²⁵. Przed integracją z UE przyczyniały się do

²³ Por. S. Stępień, *Koszty produkcji i ceny żywca wieprzowego jako instrument przewagi konkurencyjnej*, [w:] S. Urban (red.), *Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1070, Tom 2, Wrocław 2005.

²⁴ Zob. ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013].

²⁵ K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.

tego niższe niż we Wspólnocie koszty produkcji mleka, powodowane niewielkimi kosztami pracy i ekstensywnym charakterem produkcji mleka w większości gospodarstw rolnych w Polsce, a także niższymi standardami higieniczno-weterynaryjnymi. Po akcesji Polski do UE ceny skupu mleka, a w ślad za nimi przetworów mlecznych, wzrosły. Choć utrzymały się na poziomie niższym niż średnio we Wspólnocie znalazły odzwierciedlenie w osłabieniu przewag konkurencyjnych polskich produktów na JRE. Zdaniem Seremak-Bulge o dalszym rozwoju polskiego mleczarstwa i jego pozycji konkurencyjnej na JRE decydować będzie zdolność do oferowania wysokiej jakości standardowych przetworów mlecznych po konkurencyjnych cenach lub unikalnych produktów na rynki niszowe, jak również skuteczność działań marketingowych²⁶. Źródeł przewag cenowych poszukiwać należy natomiast w poprawie efektywności produkcji i przetwórstwa mleka. W tym celu należy kontynuować procesy restrukturyzacji i modernizacji branży, w tym procesy koncentracji zarówno na poziomie rolnictwa, jak i przetwórstwa²⁷. Można zauważyć, że w porównaniu z pozostałymi analizowanymi państwami intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej artykułami mleczarskimi, mierzona wartościami indeksu Grubela-Lloyda (IIT), była w Polsce mniejsza ($27\% < IIT < 62\%$ w Polsce wobec $40\% < IIT < 93\%$ w innych krajach). Z jednej strony, występowanie handlu wewnątrzgałęziowego świadczy o procesach modernizacyjnych i dostosowawczych, które dokonały się w polskiej branży mleczarskiej, w celu wprowadzania do obrotu produktów odpowiadających standardom jakościowym, handlowym i preferencjom popytowym konsumentów z terenu UE, z drugiej – wymiana tego rodzaju w zakresie artykułów mleczarskich jest mniej intensywna niż w pozostałych działach przemysłu spożywczego, co pozwala twierdzić, że procesy adaptacyjne jeszcze się nie zakończyły²⁸.

4. PODSUMOWANIE

Na podstawie wykonanych analiz można stwierdzić, że wyższymi przewagami konkurencyjnymi w handlu wewnątrzspółnotowym odznaczali się producenci i eksporterzy zwierząt żywych i produktów mięsnych niż artykułów mleczarskich. Największe korzyści komparatywne w obrotach zwierzętami żywymi osiągnęła Francja, a w handlu mięsem, podrobami i przetworami mięsnymi – Holandia, Niemcy, Polska i Węgry. Dwa ostatnie kraje, obok Francji i Niemiec, uzyskiwały również relatywnie silną pozycję konkurencyjną na unijnym rynku artykułów

²⁶ J. Seremak-Bulge, *Polskie mleczarstwo po akcesji do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 7(152), s. 28–35.

²⁷ Por. A. Kowalski, *Integracja – korzyści i zagrożenia dla polskiej gospodarki żywnościowej*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2003, nr 4(142), s. 10–21; P. Szajner, Handel zagraniczny produktami mleczarskimi, „Przemysł Spożywczy” 2005, nr 3, s. 8–10, 39; P. Szajner, Handel zagraniczny produktami mleczarskimi w 2005 r., „Przemysł Spożywczy” 2005, nr 10, s. 10–14, 34.

²⁸ K. Pawlak, W. Poczta, *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008.

mleczarskich, przy czym znaczenie nowych państw członkowskich UE w wewnątrzspółnotowej wymianie produktów pochodzenia zwierzęcego było zdecydowanie mniejsze niż krajów zaliczanych do UE-15. Przewagi konkurencyjne państw z regionu Europy Środkowo-Wschodniej w dużej mierze wynikały z niższych cen surowców rzeźnych, niższej opłaty pracy, niższych marż ubojowych, przetwórczych i handlowych oraz wielkości potencjału produkcyjnego na poziomie gospodarstw. Należy jednak zwrócić uwagę, że potencjał ten jest osłabiany znacznym rozdrobnieniem chowu zwierząt, co determinuje niższą efektywność całej produkcji i bezpośrednio wpływa na wydajność pracy. Uniemożliwia też osiągnięcie istotnych korzyści skali produkcji i zbytu na JRE. Dla wzmocnienia pozycji konkurencyjnej branży mięsnej i mleczarskiej nowych krajów członkowskich Wspólnoty za konieczne należy więc uznać przemiany w zakresie struktur agrarnych i wytwórczych, polegające na koncentracji obszarowej gospodarstw oraz zwiększaniu specjalizacji produkcji.

BIBLIOGRAFIA

- *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012*, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012.
- Anderson K., *China's Economic Growth, Changing Comparative Advantages and Agricultural Trade*, "Review of Marketing and Agricultural Economics" 1990, vol. 58, No. 1.
- Balassa B., *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, "The Manchester School of Economic and Social Studies" 1965, vol. 33, No. 2.
- Banterle A., *Competitiveness and Agri-Food Trade: An Empirical Analysis in the European Union*, Paper presented at the 11th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Copenhagen 2005.
- Banterle A., Carraresi L., *Competitive performance analysis and European Union trade: The case of the prepared swine meat sector*, "Acta Agriculturae Scandinavica: Section C – Food Economics" 2007, vol. 4, No. 3.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Bojnec S., *Trade and Revealed Comparative Advantage Measures. Regional and Central and East European Agricultural Trade*, "Eastern European Economics" 2001, vol. 39, No. 1.
- ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>, [05.09.2013].
- Czajkowski Z., Gomulka M., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki: metodologie pomiaru*, [w:] Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J. (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Dornbusch R., Fischer S., *Macroeconomics*, McGraw-Hill Book Co., New York 1984.
- Fagerberg J., *Technology and Competitiveness*, "Oxford Review of Economic Policy" 1996, vol. 12, No. 3.

- Frohberg K., *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] Majewski E., Dalton G. (red.), Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, SGGW, Warszawa 2000.
- Frohberg K., Hartmann M., *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper, No. 2, IAMO, Halle 1997.
- Grubel H. G., Lloyd P. J., *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, "Economic Record" 1971, vol. 47, No. 4.
- Grubel H. G., Lloyd P. J., *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Wiley, New York 1975.
- Hughes K., *Introduction: internationalisation, integration and European competitiveness*, [w:] Hughes K. (red.), European competitiveness, Cambridge University Press, Cambridge 1993.
- Jagiełło M., *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i materiały, nr 80, IKCHZ, Warszawa 2003.
- Kowalski A., *Integracja – korzyści i zagrożenia dla polskiej gospodarki żywnościowej*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2003, nr 4(142).
- Leishman D., Menkhous D. J., Whipple G. D., *Revealed Comparative Advantage and the Measurement of International Competitiveness for Agricultural Commodities: An Empirical Analysis of Wool Exporters*, Paper presented at Western Agricultural Economics Association Annual Meeting, Fargo, Abstract in "Journal of Agricultural and Resource Economics" 1999, vol. 24, No. 2.
- Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] Lubiński M., Smuga T. (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, Raporty – Studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Raporty – Studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Mosoma K., *Agricultural Competitiveness and Supply Chain Integration: South Africa, Argentina and Australia*, "Agrekon" 2004, vol. 43, No. 1, s. 132–144, available at AgEcon Search: <http://purl.umn.edu/9471>.
- Mutsune T., *The State of U.S. International Competitiveness: A Study of the Impact of Trade Performance Indicators*, "Advances of Competitiveness Research" 2008, vol. 16, No. 1.
- Pawlak K., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Pawlak K., Poczta W., *Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego w handlu z krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2008.
- Pawlak K., Poczta W., *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.
- Peterson J., *Export shares and revealed comparative advantage. A study of international travel*, "Applied Economics" 1988, vol. 20, No. 3.
- Poczta W., *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Rozprawy Naukowe Zeszyt 247, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 1994.

- Rusali M., Gavrilesco C., *Competitive Advantages and Disadvantages in Romania's Agri-Food Trade – Trends and Challenges*, Paper presented at the 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Ghent 2008.
- Rytko A., *Środkowoeuropejskie Porozumienie Wolnego Handlu CEFTA jako studium rozwoju integracji europejskiej w sferze rolnictwa i gospodarki żywnościowej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.
- Seremak-Bulge J., *Polskie mleczarstwo po akcesji do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2004, nr 7(152).
- Stępień S., *Koszty produkcji i ceny żywca wieprzowego jako instrument przewagi konkurencyjnej*, [w:] Urban S. (red.), *Agrobiznes 2005. Zmiany w agrobiznesie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Prace Naukowe AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 1070, Tom 2, Wrocław 2005.
- Szajner P., *Handel zagraniczny produktami mleczarskimi*, „Przemysł Spożywczy” 2005, nr 3.
- Szajner P., *Handel zagraniczny produktami mleczarskimi w 2005 r.*, „Przemysł Spożywczy” 2005, nr 10.
- Traill B., da Silva J. G., *Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry*, “International Business Review” 1996, vol. 5, No. 2.
- Vollrath T. L., *Competitiveness and Protection in World Agriculture*, “Agriculture Information Bulletin” No. 567, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C 1989.
- Vollrath T. L., Vo D. H., *Investigating the Nature of World Agricultural Competitiveness*, “Technical Bulletin” No. 1754, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington D.C 1989.

COMPETITIVE POSITION OF THE MAIN PRODUCERS AND EXPORTERS OF ANIMAL ORIGIN PRODUCTS IN THE INTRA-EU TRADE

Summary: The aim of the paper was to assess the competitive position of the main producers and exporters of animal origin products in the intra-EU trade in 2004 and 2011. The analysis covered such product groups as live animals, meat and edible meat offal, preparations of meat and dairy products. The competitiveness was assessed with the use of a selected set of quantitative measures of international competitive position, as well as *terms of trade* indicator which is one of the cost-price measures of international competitive position. Moreover, some shares of analysed countries in the intra-EU trade, as well as relative export intensity of animal origin products in these countries were estimated.

Key words: competitive position, comparative advantages, animal origin products, export, import, the European Union, intra-EU trade

*Dr Karolina Pawlak
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
ul. Wojska Polskiego 28
60-637 Poznań
e-mail: pawlak@up.poznan.pl*

