

ZESZYT NR 6 (2014)



ekonomia

międzynarodowa

<https://doi.org/10.18778/2082-4440.06.03>

Ekonomia Międzynarodowa
Nr 6 (2014)

Wydawca: Uniwersytet Łódzki
(Publisher: University of Lodz)

www.ekonomia-m.pl

ISSN: 2082-4440 – wydanie papierowe (paper edition)

ISSN: 2300-6005 – wydanie elektroniczne (electronic edition)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją referencyjną
(Electronic edition is the reference version of the journal)



Polski eksport owoców i warzyw. Studium przypadku uznanych organizacji i wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw (rynek pierwotny) z województwa dolnośląskiego

Dominika Malchar-Michalska*

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (UE) z jednej strony umożliwiło modernizację polskiego rolnictwa dzięki objęciu tego sektora wsparciem w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Z drugiej zaś było wyzwaniem związanym z obawą o to, jak gospodarstwa rolne i ich produkcja sprostać konkurencji ze strony efektywniejszych podmiotów z krajów UE-15. Jednym z głównych zadań stojących przed krajowym rolnictwem było i nadal jest wzmocnienie więzi między producentami rolnymi, tak aby mogli odpowiadać na oczekiwania współczesnego przemysłu spożywczego i indywidualnych konsumentów (m.in. co do wymagań jakościowych i ilościowych). Odnosi się to również do owoców i warzyw.

Mimo że udział owoców i warzyw w eksporcie Polski ogółem nie jest znaczący, to z uwagi na liczbę gospodarstw rolnych zajmujących się tego typu produkcją oraz znaczącą pozycję Polski w globalnym eksporcie niektórych grup warzyw i owoców, warto zwrócić uwagę na to, jak kształtował się polski eksport tych produktów po przystąpieniu do UE. Ponadto, ponieważ europejski rynek owoców i warzyw jest objęty szczególnymi regulacjami, a jedną z podstawowych ról odgrywają na nim organizacje producenckie, należy rozważyć, czy, a jeśli tak, to w jaki sposób polskie organizacje producenckie w tej branży (reprezentujące rynek pierwotny) realizują sprzedaż tych surowców na rynki zagraniczne. Celem artykułu było ocenienie zmian zachodzących w polskim eksporcie owoców i warzyw w latach 2004–2012 oraz zidentyfikowanie kierunków sprzedaży za granicę przez podmioty rynku pierwotnego owoców i warzyw z województwa dolnośląskiego (wstępnie uznane grupy i uznane organizacje producentów).

Metodyka badań

W przypadku tak wyznaczonego celu w pierwszej kolejności przedstawiono ideę integracji poziomej rolników z branż ogrodniczej i sadowniczej. Następnie przeanalizowa-

*Dominika Malchar-Michalska – doktor nauk ekonomicznych, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Opolski.

no zmiany ilościowe i wartościowe eksportu¹ polskich produktów roślinnych (owoców i warzyw) oraz przedstawiono jego główne kierunki. W tym celu wykorzystano dane Międzynarodowego Centrum Handlu (ang. *International Trade Centre*, ITC) odnoszące się do polskiego handlu zagranicznego owocami i warzywami. Zestawienia dokonano zgodnie z klasyfikacją Nomenklatury Scalonej (CN; grupy towarowej 07 i 08).

Następnie zidentyfikowano kierunki eksportu i scharakteryzowano powiązania rynkowe wstępnie uznanych grup oraz uznanych organizacji producentów owoców i warzyw działających w województwie dolnośląskim². W tym celu wykorzystano metodę studium przypadku. Narzędziem badawczym była metoda wywiadu bezpośredniego z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety (respondentami byli przedstawiciele tych podmiotów)³. Ankieta składała się z 25 pytań. Wywiad bezpośredni został przeprowadzony w lutym 2014 r. Wzięły w nim udział dwie uznane organizacje producentów oraz trzy wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw.

Idea grup producentów owoców i warzyw

W 2011 r. wśród państw Unii Europejskiej Polska zajęła w rankingu trzecią pozycję (razem z Francją) pod względem wielkości zbiorów warzyw, a sam udział wyniósł 8,7%; liderami były Włochy – 20,8% oraz Hiszpania – 18,8%. Jeśli chodzi o zbiór owoców, Polska zajmowała czwarte miejsce z udziałem na poziomie 5,6% (Włochy – 28,3%, Hiszpania – 25,4%, Francja – 15,5%). Należy dodać, że w 2011 r. Polska była największym producentem jabłek w UE-27 (w 2005 r. zajęła trzecią pozycję) (GUS 2014, s. 394–395, 397).

Na tle krajów UE polskie rolnictwo cechuje się względnie dużym zarówno rozdrobnieniem, jak i udziałem ludności pracującej w tym sektorze⁴. Tę niekorzystną sytuację pogłębia również niski poziom integracji poziomej wśród samych rolników, co wynika z doświadczeń związanych ze spółdzielczością rolną w okresie realnego socjalizmu. W 1989 r. funkcjonowało 15 236 spółdzielni rolniczych, w tym 2089 rolniczych spółdzielni produkcyjnych (RSP; udział w ogóle spółdzielni rolniczych – 13,7%). W 2011 r. było ich ogółem 9311, w tym 734 RSP (7,9%). Należy dodać, że przed trans-

¹ Na potrzeby analizy przyjęto, że eksport to wywóz poza granice państwowe Polski.

² Jest to część badań realizowanych w ramach projektu *Powiązania kontraktowe w polskim rolnictwie na przykładzie rolniczych organizacji producenckich. Analiza w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej*. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr UMO-2011/03/D/HS4/03386.

³ Studium przypadku ma umożliwić przygotowanie badań o szerszym zakresie i większym zasięgu terytorialnym. Z powodu wykorzystanej metody badań uzyskanych wyników nie należy traktować jako reprezentatywnych dla rynku pierwotnego owoców i warzyw województwa dolnośląskiego czy Polski. Ich celem było wstępne rozpoznanie problemu i wskazanie kierunku przyszłych badań. Na temat metody studium przypadku zob. Flyvbjerg 2005.

⁴ W 2010 r. liczba gospodarstw rolnych wyniosła 2278 tys. Średnia powierzchnia użytków rolnych (UR) przypadających na gospodarstwo to 6,82 ha, a 15,3% gospodarstw funkcjonowało na UR większych niż 15 ha (1,2% gospodarstw była większa niż 50 ha) (GUS 2011, 26–27). Porównując te wskaźniki ze wskaźnikami w innych państwach UE, można stwierdzić, że Polska w 2011 r. zajmowała drugą pozycję, jeśli chodzi o liczbę gospodarstw (po Rumunii), a także jeśli chodzi liczbę gospodarstw najmniejszych (poniżej 5 ha). Ludność rolnicza w Polsce w 2011 r. stanowiła 19% ogółu populacji (w UE-27 – 6,4%), a udział ludności aktywnej zawodowo w rolnictwie to 7,5% (średnia dla UE-27 – 2,1%) i był to najwyższy wskaźnik w UE-27.

formacją spółdzielnie (poza dobrami ogrodniczymi) miały monopol na obsługę gospodarstw rolnych (Boguta 2011, s. 44–45). W wyniku działań podejmowanych wobec spółdzielczości na początku lat 90. XX w. nastąpiła degradacja roli tych podmiotów. Wydawało się wówczas, że rolnicy będą w stanie samodzielnie sprostać wymaganiom gospodarki rynkowej. Z perspektywy czasu to założenie okazało się błędne. Rola spółdzielni rolniczych i organizacji zrzeszających rolników w UE-15 jest duża; stawia to polskich producentów w niekorzystnej sytuacji (zob. Malchar-Michalska 2014).

W celu złagodzenia negatywnych skutków dezintegracji sektora rolnego, a tym samym w celu wzmocnienia więzi między rolnikami a rynkiem, w 2000 r. wprowadzono ustawę promującą tzw. prorynkową formę współpracy rolników, określaną mianem grup producentów rolnych (Dz.U. 2000, nr 88, poz. 983 z późniejszymi zmianami)⁵. Powstanie tych podmiotów miało się przyczynić do: dopasowania podaży surowców rolnych do wymogów rynku, koncentracji podaży, poprawy procesu produkcji rolnej w gospodarstwach członkowskich oraz wzmocnienia ich pozycji negocjacyjnej w stosunku do silnie skoncentrowanej branży rolno-spożywczej. Na początku stycznia 2014 r. liczba grup producenckich w Polsce wynosiła 1306, a liczba ich członków – zaledwie 27 674 (www.ksow.pl).

Rynek owoców i warzyw w UE podlega szczególnym regulacjom (zob. Filipiak 2013) w ramach tzw. wspólnej organizacji rynków rolnych. Do podstawowych celów tego mechanizmu należą (http://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/index_en.htm): tworzenie konkurencyjnego i prorynkowo zorientowanego rynku, ograniczenie fluktuacji dochodów producentów rolnych związanej z czynnikami kryzysowymi, zwiększenie konsumpcji owoców i warzyw w UE oraz wzrost wykorzystania przyjaznych środowisku metod upraw i produkcji. Pierwszy z tych czterech celów jest realizowany głównie poprzez wzmocnienie integracji poziomej rolników zajmujących się uprawą owoców i warzyw w ramach tzw. organizacji producenckich. Dla nowych państw członkowskich, w tym Polski, przygotowano przepisy przejściowe pozwalające na utworzenie tzw. wstępnie uznanych grup producentów⁶ (zob. www.ec.europa.eu).

Brak zarówno wstępnie uznanych grup, jak i uznanych organizacji producentów uniemożliwiłoby wykorzystanie instrumentów wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw. Ponadto by wzmocnić ich potencjał, jeśli chodzi o dostarczanie owoców i warzyw na rynek krajowy i zagraniczny, zaczęto zachęcać polskich rolników do integracji oraz tworzenia tego typu podmiotów. W ramach pomocy finansowej dla wstępnie uznanych grup producentów wyróżnia się dwa rodzaje wsparcia: na pokrycie kosztów utworzenia grupy i działalność administracyjną oraz części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w tzw. planie dochodzenia. Uznane organizacje mogą otrzymać wsparcie w ramach programu operacyjnego (*Pomoc finansowa...*, s. 12–13, 30–33, 51–52).

W tabeli 1 przedstawiono stan organizacji polskich producentów działających na podstawie mechanizmu wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. W sumie na początku 2014 r. działały 322 organizacje, z czego 67% to wstępnie uznane grupy producentów. Najwięcej podmiotów powstało w województwach mazowieckim (99), wielkopolskim (47) i lubelskim (33). W województwie dolnośląskim utworzono 11 podmiotów (3,4% ogółu organizacji), z czego 2 funkcjonowały jako uznane organizacje producentów. W sumie w ramach pomocy dla wstępnie uznanych grup wypłacono

⁵ Szerzej o grupach producentów rolnych: www.minrol.gov.pl.

⁶ Rolnicy z nowych państw członkowskich nie mogli spełnić wymogów uznanych organizacji producentów.

ok. 5,7 mld zł, przy czym blisko 4,4 mld zł (ok. 77% ogółu wypłaconych środków) z przeznaczeniem na pokrycie kosztów kwalifikowanych inwestycji realizowanych w planie dochodzenia. W województwie dolnośląskim wypłacono ok. 206 mln zł (ok. 3,6% ogółu wypłaconych środków w Polsce)⁷, w tym na same inwestycje niemal 200 mln zł, tj. ok. 97% wypłaconych w ramach tego programu środków w województwie (m.in. na budowę chłodni, magazynów, na zakup środków transportu, linii do produkcji, sortowania, pakowania, maszyn rolniczych itp.).

Tabela. 1. Wstępnie uznane grupy oraz uznane organizacje producentów owoców i warzyw w Polsce w przekroju województw (stan na grudzień 2013 r.)

Cecha	Dolnośląskie	Kujawsko-pomorskie	Lubelskie	Lubuskie	Łódzkie	Małopolskie	Mazowieckie	Opolskie	Podkarpackie	Podlaskie	Pomorskie	Śląskie	Świętokrzyskie	Warmińsko-mazurskie	Wielkopolskie	Zachodniopomorskie	Razem
Podmioty uprawnione do ubiegania się o pomoc w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw																	
Uznane organizacje producentów	2	19	17	5	9	6	23	0	0	1	3	0	5	1	15	0	106
Wstępnie uznane grupy producentów	9	23	16	1	11	6	76	6	6	2	7	5	11	4	32	1	216
Pomoc dla uznanych organizacji na dofinansowanie funduszu operacyjnego (w mln zł)																	
Zrealizowana kwota (mln zł)	0	0	0,4	0	1,2	0	10,8	0	0	0	0	0	0	0	0,9	0	13,285
Pomoc dla wstępnie uznanych grup producentów owoców i warzyw (w mln zł)																	
Kwota zrealizowanych płatności (mln zł)	207,0	796,4	319,6	92,4	459,6	148,5	2 081,0	48,5	36,5	33,4	324,3	121,2	278,3	80,6	682,2	8,2	5717,709
Pomoc dla organizacji producenckich dostarczających pomidory do przetwórstwa (lata gospodarcze 2004–2008; w mln zł)																	
Zrealizowana kwota (mln zł)	0	30,8	13,1	0	9,6	0	0,3	0	0	0	0	0	0,5	1,0	44,6	0	99,80

Źródło: www.arimr.gov.pl.

⁷ Liderem w pozyskiwaniu wsparcia było województwo mazowieckie, udział w ogóle wypłaconych w Polsce środków dla tych organizacji wyniósł 36,4%.

Eksport owoców i warzyw w Polsce w latach 2004–2012

W tabeli 2 przedstawiono zmiany (wahania ilościowe i wartościowe) polskiego eksportu warzyw (CN 07⁸) w latach 2004–2012. W 2012 r. udział wartości eksportu grupy CN 07 w ogóle polskiego eksportu kształtował się na poziomie 0,5%. Polski eksport reprezentował 1,71% globalnego eksportu tej grupy, co dawało mu trzynastą pozycję na świecie⁹. W 2012 r. największy udział w krajowym eksporcie (CN 07) miała podgrupa 0709¹⁰ – ok. 40% wartości. Kolejną podgrupą była CN 0710¹¹ z udziałem 26,5%. Dla grupy CN 07 najważniejszymi rynkami zbytu były Rosja, Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Holandia¹². Należy dodać, że w 2004 r. udział Rosji w eksporcie grupy CN 07 wynosił 10,7%, a w 2012 r. – 21,6%¹³ (eksport do tego kraju wzrastał z wyjątkiem lat 2006–2008; w tym okresie jego udziały wynosiły kolejno 6,9%, 6,8% i 6,3%¹⁴). Znaczenie rynku niemieckiego corocznie nieznacznie spadało, zaś wyraźnie zmniejszyło się znaczenie Holandii.

Analizując podgrupy (w układzie kodów czterocyfrowych CN), można stwierdzić, że w okresie 2004–2012 najwyższe ilościowe zmiany zaobserwowano w przypadku CN 0702¹⁵ (wzrost o 106%). Dodać należy, że w 2012 r. eksport tego surowca był silnie skoncentrowany, tj. 70% było wysyłane na rynki wschodnie (do Rosji 47,1%¹⁶, na Ukrainę 12,7%, na Białoruś 10,2%). W tym okresie znaczące wzrosty eksportu ilości zaobserwowano w przypadku CN 0704¹⁷ (o 77%), CN 0709 (o 76%) i CN 0712¹⁸ (o 64%).

⁸ CN 07 – warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy jadalne.

⁹ Średnia odległość, na którą eksportowano towary grupy CN 07, wynosiła 1180 km. Zgodnie z wyliczeniami ITC wskaźnik koncentracji (z wykorzystaniem indeksu Herfindahla) eksportu kształtował się na poziomie 0,12.

¹⁰ CN 0709 – pozostałe warzywa świeże lub schłodzone (z wyłączeniem pomidorów, ziemniaków, warzyw cebulowych, jadalnych kapust, sałaty i cykorii, marchewki, rzepy, buraków sałatkowych, salsefii, selerów, rzodkiewki, ogórków i korniszonów, warzyw strączkowych).

¹¹ CN 0710 – warzywa niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, zamrożone.

¹² W 2004 r. były to Niemcy (udział 27,6% w polskim eksporcie grupy 07) i Holandia (15,6%).

¹³ Udział Polski w rosyjskim imporcie grupy 07 wyniósł 9,4% w 2012 r. (liderem była Turcja – 19,1%).

¹⁴ Największy roczny spadek, poziomie 55,5%, zaobserwowano w 2005 r.

¹⁵ CN 0702 – pomidory, świeże lub schłodzone.

¹⁶ W 2004 r. do Rosji eksportowano zaledwie 12% polskiego eksportu (w 2002 r. – 2,2%). W okresie 2004–2012 wyraźnie spadło znaczenie czeskiego rynku (w 2003 r. było to 42% eksportu, a w 2012 r. tylko 5%), a także francuskiego (w 2003 r. 12,6%, w 2012 r. 1%).

¹⁷ CN 0704 – kapusty, kalafior, kalarepa, jarmuż i podobne jadalne kapusty, świeże lub schłodzone.

¹⁸ CN 0712 – warzywa suszone (cięte, całe itp.), ale dalej nieprzetworzone.

Tabela 2. Polski eksport warzyw w latach 2014–2012

CN***	2004–2005		2005–2006		2006–2007		2007–2008		2008–2009		2009–2010		2010–2011		2011–2012		2004–2012		2008–2012**		Udział w eksporcie w grupie 07 w 2012 r.	Bilans handlowy 2012 r. (tys. USD)	Główni odbiorcy w 2012 r.*
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B					
07	b.d.	18	b.d.	11	b.d.	33,7	b.d.	19,2	b.d.	-19,4	7	b.d.	5,4	b.d.	-2,6	b.d.	-1	100	409231			Rosja (21,6%), Niemcy (21,4%), Wlk. Brytania (9,2%), Francja (6,5%), Holandia (5%)	
0710*	5,3	5,4	-5,1	7,8	1,2	18,5	4,3	15,6	-5,8	-15	16,7	-7,8	-1,3	13,6	-4,5	17,8	0	26,5	218106			Niemcy (23,2%), Rosja (17,6%), Francja (11,1%), Wlk. Brytania (6,5%), Holandia (6,5%), Belgia (5,6%)	
0709*	5,4	14,2	10	19,5	29,1	40,3	-2,3	8,6	1,8	-10,3	11,9	2,1	7,6	5,4	-1,4	76,2	3	39,6	273175			Niemcy (29,2%), Rosja (19%), Wlk. Brytania (10,6%), Francja (7,5%)	
0704*	89,8	89,3	-28,5	-3,4	22	49,3	10,6	47,4	-9,9	-30,3	8,7	3,8	19,1	23,9	-9,1	77,2	-1	6,1	34201			Rosja (48,8%), Czechy (14,4%), Słowacja (6%)	
0702	41,9	110,5	-11,1	3,6	40,8	57,7	9,7	10,8	-19,9	-30	11	7,3	-8,1	26,6	39,5	106	0	10,1	-50664			Rosja (47,1%), Ukraina (12,7%), Białoruś (10,2%), Wlk. Brytania (9%), Czechy (5%)	
0712*	-1,4	1,4	23	25,3	-16,7	10,3	34,3	23,5	-1,9	-16,2	6,9	-100	6,6	b.d.	-1,4	63,8	0	5,4	5325			Niemcy (35,9%), Chorwacja (9,2%), Rosja (8,9%), Wlk. Brytania (8,3), Francja (5,1%)	

A – zmiana ilości eksportowanej w tonach (w %); B – zmiana wartości eksportowanej w USD (w %). * – kraje importujące, których udział w wartości eksportu w USD w grupie towarowej (na poziomie 2- i 4-cyfrowego kodu CN) jest większy niż 5%; ** – tendencja rozwojowa (linia trendu) wyznaczona metodą najmniejszych kwadratów (serie danych w wartościach nominalnych USD); *** – podgrupy, których wartościowy udział w wartości eksportu grupy 07 w 2012 r. był większy niż 5%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.trademap.org.

W tabeli 3 przedstawiono eksport warzyw (CN 07) z uwzględnieniem sześciocyfrowego kodu CN (ujęto podgrupy z tabeli 2). Analizując zmiany w grupie CN 0709, można zauważyć, że największy udział w wartości eksportu miała podgrupa CN 070951¹⁹. W 2012 r. Polska była globalnym liderem w eksporcie tego surowca (w latach 2004–2012 ilość surowca sprzedawanego za granicą wzrosła o 83,4%)²⁰. Dla grupy CN 0710 największe znaczenie miała podgrupa CN 071080²¹ (68% udziału w wartości eksportu w 2012 r.)²².

W grupie CN 0704 największy udział w wartości eksportu w 2012 r. miała podgrupa CN 070490²³ (70,4%), co dało siódmą pozycję na świecie. Najważniejszym rynkiem zbytu była Rosja (61,3%)²⁴. Analizując lata 2004–2012, można zauważyć, że nastąpił wzrost znaczenia sprzedaży do tego kraju (w 2004 r. – 37,5%), przy czym w latach 2006–2008²⁵ udział eksportu do Rosji spadł do poziomu odpowiednio 4%, 8,6% i 7,4%²⁶.

Dla grupy CN 0712 największe znaczenie miał eksport CN 071290²⁷ (w 2012 r. udział w wartości eksportu wyniósł 77,4%). Polski eksport CN 071290 zajął siódmą pozycję w rankingu na świecie. Najważniejszym rynkiem zbytu w latach 2004–2012 były Niemcy, przy czym ich udział w wartości eksportu zmniejszył się z ok. 40% do 32%.

¹⁹ CN 070951 – grzyby z rodzaju *Agaricus*, świeże lub schłodzone.

²⁰ W badanym okresie wzrosło znaczenie rynku rosyjskiego (w 2004 r. udział w wartości eksportu tego dobra wyniósł 9%, a w 2012 r. 20%) oraz rynku brytyjskiego (z 2,6% do 12,5%). Udział Polski w rosyjskim imporcie surowców grupy CN 070951 wyniósł ok. 94% w 2012 r. Zmniejszyła się wartość eksportu do Niemiec (z 34,2% do 26%) oraz Holandii (z 26,1% do 3,5%).

²¹ CN 071080 – warzywa niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, zamrożone (z wył. ziemniaków, warzyw strączkowych, szpinaku i kukurydzy cukrowej).

²² W latach 2004–2012 nastąpił wzrost udziału wartości eksportu do Rosji (z 7% do 13%) oraz do Francji (z 11% do 16%), zmniejszyło się znaczenie rynku niemieckiego (z 35,5% do 28%) oraz holenderskiego (z 15% do 7,8%).

²³ CN 070490 – kapusty, kalarepa, jarmuż i podobne jadalne kapusty, świeże lub schłodzone (z wył. kalafiorów, brokułów głowiastych, brukselki).

²⁴ Polska ma największy udział w rosyjskim imporcie grupy CN 0704 (w 2012 r. – 36%) oraz jest liderem w przypadku CN 070490 (w 2012 r. – 46,3%).

²⁵ Jednym z najbardziej znaczących rynków zbytu polskich warzyw stała się Rosja, przy czym na wielkość eksportu w tym przypadku mają wpływ również inne pozaekonomiczne czynniki (konflikty handlowe, embarga na polskie produkty rolno-spożywcze). W latach 2006–2008 wartość polskiego eksportu do Rosji znacząco się obniżyła. Było to spowodowane nałożeniem przez Rosję embarga na polskie mięso i produkty roślinne (nieuznawanie polskich świadectw fitosanitarnych) (zob. Cieślewicz 2012, s. 21–22).

²⁶ W latach 2004–2012 zmniejszył się udział wartości polskiego eksportu tej grupy do takich krajów jak Czechy (z 21,4% do 11,6%), Białoruś (z 11,7% do 6,3%) czy Słowacja (z 14,1% do 6,2%).

²⁷ CN 071290 – warzywa i mieszaniki warzyw, suszone, całe itp. ale dalej nieprzetworzonych (z wyj. cebuli, grzybów i trufli, niemieszanych).

Tabela 3. Polski eksport warzyw (CN 07) w ujęciu 6-cyfrowej klasyfikacji CN

Grupa	Pod-grupa ¹	2012				Wzrost wartości eksportu w latach 2008–2012 ² (%)	Wzrost ilości eksportu w latach 2008–2012 (%)
		Udział w eksporcie w grupie* (%)	Główni importerzy surowca**	Udział w globalnym eksporcie*** (%)	Pozycja w rankingu światowych eksporterów***		
0709	070951	77,9	Niemcy (26%), Rosja (20,1%), Wlk. Brytania (12,5%), Francja (9%), Szwecja (5%)	29,45	1	4	8
	070959	11,8	Niemcy (55%), Holandia (9,7%), Wlk. Brytania (7,4%), Włochy (5,7%), Szwajcaria (5,2%)	7,79	4	-10	-20
	070960	5,7	Rosja (47,1%), Ukraina (33,4%)	0,51	19	18	12
0710	071080	67,9	Niemcy (28,3%), Francja (15,7%), Rosja (12,9%), Holandia (7,8%), Ukraina (6,4%), Belgia (6,1%)	5,85	6	-1	3
	071090	12,7	Rosja (37,9%), Niemcy (13,7%), USA (7,2%), Ukraina (6,5%), Białoruś (6,1%)	4,21	7	-2	-5
	071022	7,9	Rosja (33,5%), Niemcy (16,4%), Belgia (15,5%), Holandia (9,2%)	5,76	5	2	6
	071021	5,6	Niemcy (14,1%), Arabia Saud. (13,1%), Dania (10,2%), Egipt (9,1%), USA (7,6%), Rumunia (7,2%), Holandia (5,5%), Rosja (5,3%)	3,03	11	24	27
0704	070490	70,4	Rosja (61,3%), Czechy (11,6%), Białoruś (6,3%), Słowacja (6,2%)	4,16	7	0	-1
	070410	26,3	Czechy (23,8%), Rosja (21,3%), Wlk. Brytania (10,2%), Słowacja (6,2%), Ukraina (5%)	1,46	11	-4	-7
0712	071290	77,4	Niemcy (32%), Chorwacja (11,8%), Rosja (11,3%), Francja (6,3%)	2,81	7	-2	1
	071220	9,4	Wlk. Brytania (70,8%), Czechy (6,5%), Słowacja (6,5%), Niemcy (5,4%)	1,44	11	15	19
	071239	8,4	Niemcy (81,9%), USA (6,9%)	0,61	12	10	18

Uwagi: * – na poziomie czterocyfrowej podgrupy CN; *** – danej podgrupy (sześciocyfrowa klasyfikacja CN); ** – udział *i* importera w eksporcie podgrupy; 1 – podgrupy, w przypadku których udział w wartości eksportu grupy CN 07 w 2012 r. był większy niż 5%; 2 – tendencja rozwojowa (linia trendu) wyznaczona metodą najmniejszych kwadratów (serie danych w wartościach nominalnych USD).

Oznaczenia CN: 070959 – grzyby jadalne, świeże lub schłodzone (z wyjątkiem z rodzaju *Agaricus*); 070960 – owoce z rodzaju *Capsicum* lub rodzaju *Pimenta*, świeże lub schłodzone; 071090 – mieszanki warzyw niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, zamrożone; 071022 – fasola, nawet łuskana, niepoddana obróbce cieplnej lub ugotowana na parze lub w wodzie, zamrożona; 071021 – groch, nawet łuskany, niepoddany obróbce cieplnej lub ugotowany na parze lub w wodzie, zamrożony; 070410 – kalafior i bryły głowiaste, świeże lub schłodzone; 071220 – cebula suszona, cała, cięta w kawałki, w plasterkach, łamana, ale dalej nieprzetworzona; 071239 – grzyby i trufle, całe suszone itp., ale dalej nieprzetworzone (z wyłączeniem grzybów rodzaju *Agaricus*, uszaków *Auricularia* spp, trzęsaków *Tremella*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.trademapp.org.

Analizując polski eksport owoców (CN 08²⁸) w latach 2004–2012 (zob. tabela 4.), można stwierdzić, że – podobnie jak w przypadku CN 07 – występował pozytywny trend dotyczący wzrostu wartości eksportu. W 2012 r. głównymi kierunkami zbytu były Rosja, Niemcy i Ukraina. Największy wzrost eksportu CN 08 odnotowano w przypadku handlu z Rosją (w 2004 r. udział rosyjskiego rynku w wartości polskiego eksportu w przypadku CN 08 wynosił 16,1%²⁹, a w 2012 r. 28,4%³⁰) i Ukrainą (kolejno 1,1%, 12,7%). Największy udział w handlu w grupie CN 08 miały podgrupy CN 0811³¹ i CN 0808³², przy czym w ujęciu ilościowym największe zmiany zaobserwowano w podgrupach CN 0805³³ (wzrost o 547%) i CN 0808 (wzrost o 119%).

Jeśli chodzi o CN 0808, to sprzedaż zagraniczną kierowano głównie do Rosji (w 2012 r. 63,4% krajowego eksportu CN 0808). Podobnie jak w przypadku CN 07 i tu wystąpiło, z tych samych powodów, załamanie eksportu w latach 2006–2008³⁴. W 2012 r. Rosja była największym importerem CN 0808 na świecie, a udział Polski w rosyjskim imporcie wyniósł ok. 30% (z innych znaczących europejskich dostawców można wskazać Belgię – 13,3%, Holandię – 5,8% oraz Włochy – 5,5%).

Analizując roczne wahania zmian wartości eksportu (CN 08) przypadające na eksportowaną jednostkę poszczególnych podgrup, można stwierdzić, że najbardziej niekorzystna sytuacja w badanym okresie wystąpiła w latach 2008–2009. Spadek wartości jednostkowej eksportu wyniósł w przypadku CN 0811: –26,77%, CN 0808: –24,4%, CN 0810: –17,66%, CN 0809: –11%, natomiast wzrost nastąpił tylko w przypadku grupy CN 0805: 10,47%.

²⁸ CN 08 – owoce, orzechy jadalne, skórki owoców cytrusowych lub melonów.

²⁹ W 2001 r. było to zaledwie 2,1%.

³⁰ Udział Polski w rosyjskim imporcie owoców (CN 08) w 2012 r. wyniósł 6,9% (w 2013 r. było to 7,8%).

³¹ CN 0811 – owoce i orzechy, niepoddane obróbce cieplnej, gotowane na parze lub w wodzie, zamrożone, nawet zawierające dodatek cukru lub innej substancji słodzącej.

³² CN 0808 – jabłka, gruszki i pigwy, świeże.

³³ CN 0805 – owoce cytrusowe, świeże i suszone. Jest to reeksport, co uwydatnia saldo bilansu handlowego w tej podgrupie, głównie do Ukrainy (w 2012 r. było 72,4% udziału w polskim eksporcie; w 2001 r. – 90,1%) oraz Białorusi (w 2012 r. 14,5%). Polska głównie importuje z Hiszpanii (w 2012 r. 57%) i Turcji (w 2012 r. 7,5%).

³⁴ W 2006 r. udział eksportu do Rosji w grupie CN 0808 spadł do poziomu 4%, w 2007 r. – do 7,9% i w 2008 r. – do 5,2%. W tym samym czasie wzrosło znaczenie eksportu na Litwę (w 2005 r. 5,2%, a w 2004 r. – 29,5%, w 2007 r. – 34,7%, w 2008 r. – 41,2%, w 2009 r. – 6,3%) i na Ukrainę (w 2005 r. – 1,7%, a w kolejnych trzech latach: 16,7%, 22,6% i 21,4%).

Tabela 4. Polski eksport owoców w latach 2004–2012

CN ¹	2004–2005		2005–2006		2006–2007		2007–2008		2008–2009		2009–2010		2010–2011		2011–2012		2004–2012		2008–2012**		Udział w eksporcie grupy 08 w 2012 r.	Bilans handlowy 2012 r. (tys. USD)	Główni odbiorcy w 2012 r.*
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B					
08	b.d.	7,6	b.d.	10,0	34,6	b.d.	22,1	b.d.	-12,7	b.d.	-1,6	16,7	b.d.	27,6	b.d.	7	100	76648			Rosja (28,4%), Niemcy (16,3%), Ukraina (12,7%), Białoruś (6,5%)		
0811	10,6	-0,1	7,2	29,1	-4,8	25,8	-6,7	21,1	0,3	-26,5	18,2	9,5	-13,9	16,1	15,6	8,8	23,9	3	40	441790	Niemcy (31,6%), Holandia (8,1%), Francja (7,9%), Belgia (7,5%), Szwecja (6,2%), Wlk. Brytania (5,7%), Rosja (5,5%), USA (5,1%)		
0808	-3,4	3,1	-7,2	0,1	12,8	45,1	-8	11,6	87,1	41,4	-1,7	-23,1	6,6	77,8	59,3	118,9	19	412287			Rosja (63,4%), Białoruś (12,4%), Ukraina (8%)		
0810	-19,8	-14,9	14,5	45,2	-3,6	55,3	14,5	21,6	15,4	-30,4	-11,3	-9,4	15,8	26,8	11	7,1	-2,4	-2	8,3	26980	Ukraina (19,9%), Niemcy (19,7%), Wlk. Brytania (18%), Rosja (16,9%), Holandia (7,8%), Białoruś (5,1%)		
0805	26,5	46,4	48,3	29,2	59,5	143,5	9,4	37,9	-4,2	5,8	13,0	16,4	49	38,7	22,6	43,4	547,4	25	5,5	-266767	Ukraina (72,4%), Białoruś (14,5%), Rosja (8,9%)		
0809	-47	-25,6	52,6	65,9	-8,1	19,7	62,4	66,7	-9,27	-19,2	-37,9	-30,3	21,7	32	28,9	56,8	15,1	2	5,5	-48186	Ukraina (40,6%), Rosja (30,7%), Białoruś (11,1%), Niemcy (10,3%)		

A – zmiana ilości eksportowanej (w %); B – zmiana wartości eksportowanej w USD (w %); * – kraje importujące, których udział w wartości eksportu w USD w grupie towarowej (na poziomie 2- i 4-cyfrowego kodu CN) jest większy niż 5%; 1 – podgrupy, których wartościowy udział w wartości eksportu grupy 08 w 2012 r. był większy niż 5%; ** – tendencja rozwojowa (linia trendu) wyznaczona metodą najmniejszych kwadratów (serie danych w wartościach nominalnych USD).

Oznaczenia kodów CN: 0810 – truskawki i poziomki, maliny, jeżyny, porzeczki, agrest, pozostałe owoce jadalne, świeże (z wyl. ananasów, daktyli, jabłek itp.); 0809 – morele, wiśnie, czereśnie, brzoskwinie (łącznie z nektarynami), śliwki i owoce tarniny, świeże.

Źródło: opracowano na podstawie www.trademap.org.

Tabela 5. Polski eksport owoców w ujęciu 6-cyfrowej klasyfikacji CN

Grupa	Podgrupa ¹	2012				Wzrost wartości eksportu w latach 2008–2012 ² (%)	Wzrost ilości eksportu w latach 2008–2012 (%)
		Udział w eksporcie w grupie* (%)	Główni importerzy surowca ³	Udział w światowym eksporcie** (%)	Pozycja w rankingu światowych eksporterów**		
0811	081190	46,9	Niemcy (28,8%), USA (10,8%), Holandia (8,4%), Rosja (7,4%), Francja (6,7%), Szwecja (6,4%), Belgia (5,5%), Wlk. Brytania (5,3%)	11,2	2	14	8
	081120	27,4	Niemcy (34,3%), Belgia (10,1%), Szwecja (8,1%), Wlk. Brytania (7,9%), Holandia (6,6%), Francja (6,5%)	19,48	2	-6	6
	081110	25,7	Niemcy (33,9%), Francja (11,5%), Holandia (9,3%), Belgia (8,3%), Dania (6,3%)	15,2	2	-1	-5
0808	080810	93	Rosja (62,6%), Białoruś (12,7%), Ukraina (7,8%)	6,07	6	18	14
	080820	7	Rosja (73,9), Ukraina 11,4%, Białoruś (8,7%)	1,27	13	40	37
0810	081040	30,3	Wlk. Brytania (58,3%), Holandia (9,7%), Niemcy (8,7%)	2,44	7	15	4
	081090	20,3	Ukraina (49,4%), Niemcy (21,1%), Białoruś (10,5%), Rosja (10,5%)	0,83	19	18	14
	081010	18,8	Rosja (61,9%), Niemcy (13,9%), Holandia (6,5%), Belgia (6,5%)	0,9	14	3	-4
	081020	17,3	Niemcy (58,7%), Holandia (19,4%), Belgia (7,9%), Austria (5,1%)	2,38	7	-25	-15
	081050	13,2	Ukraina (71,1%), Białoruś (19%), Rosja (9,4%)	0,71	13	19	14
0805	080520	63,5	Ukraina (72,6%), Białoruś (17,1%), Rosja (8,9%)	1,1	17	32	37
	080550	16,9	Ukraina (83,1%), Rosja (8,6%), Białoruś (5,2%)	0,6	17	14	11
	080510	14,9	Ukraina (72,5%), Białoruś (11,2%), Rosja (9%),	0,23	28	12	7
0809	080930	49,2	Ukraina (67,1%), Białoruś (15,8%), Rosja (14,3%)	1,64	10	20	15
	080920	35,3	Rosja (51%), Niemcy (26,1%), Białoruś (6,6%)	1,52	9	-5	-12
	080940	10,5	Rosja (44,2%), Ukraina (33,4%), Niemcy (9,6%), Wlk. Brytania (5,1%)	0,97	18	-15	-24
	080910	5	Ukraina (67,6%), Rosja (19,8%), Białoruś (8,7%)	0,85	17	20	17

Uwagi: * – na poziomie 4-cyfrowego kodu CN; ** – danej podgrupy (6-cyfrowy kod CN); 3 – udział i importera w eksporcie podgrupy; 2 – tendencja rozwojowa (linia trendu) wyznaczona metodą najmniejszych kwadratów (serie danych w wartościach nominalnych USD); 1 – podgrupy, których udział w wartości eksportu grupy 08 w 2012 r. był większy niż 5%.

Oznaczenia kodów CN: jak w tabeli 3 oraz 080820 – gruszki, pigwy, świeże; 081090 – tamaryndy, jabłka nerkowca, liczi, owoce chlebowca itp.; 081010 – truskawki i poziomki świeże; 081020 – maliny, jeżyny, morwy i owoce mieszańców malin z jeżynami, świeże; 081050 – owoce kiwi świeże; 080520 – mandarynki; 080550 – cytryny i limony, świeże i suszone; 080510 – pomarańcze, świeże i suszone; 080930 – brzoskwinie, nektaryny, świeże; 080920 – wiśnie świeże; 080940 – śliwki, owoce tarniny, świeże; 080910 – morele świeże.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.trademap.org.

W tabeli 5. scharakteryzowano eksport podgrup CN 08. W 2012 r. w grupie CN 0811 największy udział w eksporcie miała podgrupa CN 081190³⁵ (ok. 47%). W tym przypadku eksport nie był silnie skoncentrowany; największą rolę odgrywał rynek niemiecki, choć w badanym okresie jego udział zmalał (w 2004 r. było to 47,3%³⁶). Nastąpił również blisko 10-procentowy wzrost eksportu do USA (w 2004 r. było to 1,1%). W 2012 r. Polska zajmowała drugą pozycję na świecie w eksporcie CN 081190, CN 081120³⁷ i CN 081110³⁸. W obu przypadkach zauważono spadek znaczenia eksportu do Niemiec (o ok. 10%)³⁹. W przypadku CN 0808 największy udział w eksporcie miała podgrupa CN 080810⁴⁰ (93% w 2012 r.). Najważniejszą odbiorcą była Rosja⁴¹. Jeśli chodzi o CN 0810, to największy udział w wartości eksportu miała grupa CN 811040⁴², sprzedawana głównie do Wielkiej Brytanii (ok. 60% w 2012 r.⁴³).

Powiązania eksportowe grup producentów owoców i warzyw w województwie dolnośląskim – studium przypadku

W województwie dolnośląskim pod koniec 2013 r. funkcjonowało 11 wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producentów owoców i warzyw. Podmioty te skupiały 75 członków, w tym 17 spółek z o.o. Porównując stan zrzeszenia w tych podmiotach z ogólną liczbą indywidualnych gospodarstw rolnych zajmujących się uprawą owoców i warzyw w województwie⁴⁴, można stwierdzić, że poziom integracji poziomej w tym sektorze jest znikomy. W tabeli 6 przedstawiono cechy jednostek, które wzięły udział w wywiadzie bezpośrednim z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety. Badane jednostki cechowały się wskaźnikami arealu przypadającego na członka wyższymi od średniej zarówno dla województwa, jak i Polski⁴⁵. To z kolei sugerowało, że jako przedstawiciele rynku pierwotnego owoców i warzyw województwa dolnośląskiego mogli eksportować bezpośrednio wytwarzane surowce. Uzasadniało to podjęcie próby identyfikacji kanałów sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem odbiorców zagranicznych.

³⁵ CN 081190 – owoce i orzechy niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, nawet słodzone (z wyj. truskawek poziomek, malin, porzeczek, agrestu itp.).

³⁶ W 2001 r. było to 57,4%.

³⁷ CN 081120 – maliny, jeżyny, morwy, owoce mieszańców malin z jeżynami, porzeczki i agrest, niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, a nawet zamrożone.

³⁸ CN 081110 – truskawki i poziomki, niepoddane obróbce cieplnej lub ugotowane na parze lub w wodzie, zamrożone, a nawet słodzone.

³⁹ W 2012 r. udział polskich dostaw w niemieckim imporcie, np. CN 081110, wyniósł ok. 34% (w 2001 r. ok. 77%). W przypadku CN 081190 i CN 081120 spadek importu z Polski nie był tak znaczący.

⁴⁰ CN 080810 – jabłka świeże.

⁴¹ W latach 2006–2008 również nastąpiło załamanie eksportu do Rosji (udział w wartości polskiego eksportu grupy w tych latach wyniósł kolejno: 3,9%, 8% i 5%).

⁴² CN 081040 – żurawiny, borówki czarne i pozostałe owoce z rodzaju *Vaccinium*, świeże.

⁴³ W latach 2006–2008 udział Wielkiej Brytanii wynosił ok. 80%.

⁴⁴ W 2010 r. w województwie dolnośląskim liczba gospodarstw rolnych uprawiających drzewa owocowe w sadach wyniosła ok. 5,9 tys., krzewy owocowe, truskawki i poziomki – ok. 1,2 tys., warzywa grunto-we – ok. 2,7 tys. (GUS 2012, 85, 89, 114).

⁴⁵ W 2010 r. w Polsce średnia wielkość sadów przypadających na jedno gospodarstwo to 1,35 ha (podobnie w województwie dolnośląskim), gospodarstwa z uprawą krzewów owocowych – 0,88 ha (w dolnośląskim ok. 1 ha), upraw warzyw gruntowych – 1,27 ha (w dolnośląskim ok. 2,2 ha) (GUS 2012, 27–46).

Tabela 6. Charakterystyka jednostek badania

Jednostka badania	Liczba członków*	Areał upraw* (ha)	Rodzaj upraw
A	19	153	jabłoń, grusza, śliwa, wiśnia, malina, czereśnia, truskawka, agrest, porzeczka czarna
B	6	900	marchew, cebula, por
C	5	235	malina, porzeczka czarna, śliwa, wiśnia, borówka amerykańska
D	5	180	cebula
E	6	170	jabłoń, śliwa, grusza, wiśnia, czereśnia, brzoskwinia, malina, aronia, porzeczka czarna

* stan na koniec 2013 r.

Źródło: badania własne.

W tabeli 7 scharakteryzowano transakcje eksportowe badanych jednostek w latach 2012–2013. Jeśli chodzi o jednostki, które sprzedawały swój surowiec w kategorii owoce (CN 08), z wyjątkiem CN 0808, to ważnym kierunkiem sprzedaży były Niemcy (w przypadku śliwki pojawiały się inne kraje UE⁴⁶). Z rozmów z respondentami wynika, że głównym motywem sprzedaży malin deserowych⁴⁷ do Niemiec była wyższa cena uzyskiwana na tamtejszym rynku – w porównaniu z ceną, którą można było uzyskać w Polsce – oraz względna bliskość geograficzna rynku⁴⁸ (co podkreślały wszystkie jednostki prowadzące sprzedaż do Niemiec⁴⁹, nie tylko te, które zajmują się sprzedażą malin deserowych). Jabłka deserowe eksportowano do Rosji (w 2013 r. nie prowadzono sprzedaży za granicę⁵⁰). Jeśli chodzi o warzywa (CN 07), to badane jednostki eksportowały głównie marchew i cebulę, przede wszystkim do Rosji i Niemiec.

Z danych uzyskanych podczas wywiadu wynika, że żaden z badanych podmiotów rynku pierwotnego nie korzystał z jakiegokolwiek formy wsparcia eksportu dostępnej na polskim rynku, ani na poziomie krajowym, ani regionalnym czy samorządowym. Należy podkreślić, że wszyscy respondenci wręcz negatywnie ocenili wsparcie ze strony instytucji szczebla krajowego i samorządowego, jeśli chodzi o eksport owoców i warzyw. Również dostępność programów została określona jako słaba.

Respondenci, którzy poszukiwali klientów na rynkach zagranicznych, przede wszystkim z samodzielnie wyszukiwali oferty (chodzi o istniejące więzi handlowe, także sprzed utworzenia organizacji). Tylko dwie jednostki szukały partnerów na targach lub wystawach międzynarodowych. Według autora artykułu czynnikiem osłabiającym siłę rynkową grup z województwa dolnośląskiego (w kwestii koncentracji podaży, wspólnych poszukiwań kontrahentów i negocjacji, budowania wspólnej marki

⁴⁶ W badanych jednostkach, w których uprawiano śliwkę, cała jej produkcja była eksportowana, ponieważ nie ma na nią zapotrzebowania w Polsce. Chodzi o niszową odmianę śliwy – mirabelkę z Nancy, uprawianą w Polsce przede wszystkim na Dolnym Śląsku.

⁴⁷ Cała produkcja maliny przemysłowej była sprzedawana krajowym przetwórciom.

⁴⁸ Malina deserowa musi zostać dostarczona do sprzedaży nie później niż w ciągu 24 godzin od momentu zbioru. Dobra infrastruktura drogowa, łącząca województwo dolnośląskie z Dreznem, Berlinem czy Frankfurtem, umożliwia sprzedaż na rynku niemieckim.

⁴⁹ W trakcie rozmów jeden z przedstawicieli prowadzących sprzedaż owoców deserowych na rynek niemiecki dostrzegł problem tzw. przywiązania niemieckiego klienta do narodowej marki, co sprawia, że jeśli w Niemczech występuje wystarczająca podaż surowca niemieckiego, bardzo trudno jest sprzedać polski surowiec, mimo jego niższej ceny.

⁵⁰ W 2013 r. do Rosji nie eksportowano jabłek z powodu braku jabłek pożądanym na rosyjskim rynku.

itp.) jest także brak kooperacji (jeśli występowała, to tylko w ramach nieformalnych relacji koleżeńskich). Z rozmów wynika, że podmioty nie dostrzegają jeszcze korzyści ze wspólnej działalności (choć respondenci przyznawali, że mogłyby się pojawić obojętne korzyści), nie ufają sobie i postrzegają siebie nawzajem raczej jako konkurentów niż potencjalnych współpracowników⁵¹.

Tabela 7. Charakterystyka powiązań eksportowych badanych jednostek w latach 2012–2013

Jednostka	Produkt eksportowany	Importer	Charakterystyka procesu sprzedaży	Korzystanie z instrumentów wsparcia eksportu**	Sposób poszukiwania kontrahenta zagranicznego*
A	Brak eksportu				
B	marchew	Rosja, Litwa, Węgry, Czechy	<ul style="list-style-type: none"> - umowy na dostawę (rodzaj ceny) – brak danych - w przypadku dostaw do Rosji konieczność posiadania świadectwa fitosanitarnego - kontrahenci zagraniczni wymagają certyfikatu GlobalGap 	nie korzystano z żadnej formy wsparcia eksportu (jest zarejestrowana: www.eksporter.gov.pl)	<ul style="list-style-type: none"> - udział w międzynarodowych targach, wystawach - samodzielne poszukiwanie kontrahenta oraz własne kontakty - zgłoszenie się importera z zapytaniem ofertowym
	cebula				
	por				
C	malina deserowa	Niemcy (głównie z Drezna, Frankfurtu, Berlina)	<ul style="list-style-type: none"> - dostawa bez umowy zawartej przed rozpoczęciem cyklu produkcyjnego (kontraktacji lub umowy na dostawę) - cena negocjowana w dn. dostawy (ewentualnie uzgodniona telefonicznie przed samą wysyłką towaru) 	nie korzystano z żadnych instrumentów wsparcia	<ul style="list-style-type: none"> - samodzielne szukanie kontrahentów (głównie wykorzystuje się kanały sprzedaży znane sprzed powstania organizacji)
	śliwka	Niemcy			
D	cebula	Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> - w ramach umów na dostawę (umowy roczne, odnawialne) - dwa rodzaje cen: z góry ustalana lub negocjowana z odbiorcą w dn. dostawy - gwarantowana liczba dostaw oraz możliwość zakupu dodatkowej ilości w zależności od potrzeb odbiorcy - wymóg dotyczący posiadania certyfikatu GlobalGap 	nie korzystano z żadnych instrumentów wsparcia	<ul style="list-style-type: none"> - udział w międzynarodowych targach, wystawach - samodzielne poszukiwanie kontrahenta oraz własne kontakty - zgłoszenie się importera z zapytaniem ofertowym
E	wiśnia, aronia, jabłko przemysłowe	Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> - umowy na dostawę (rodzaj ceny) – brak danych - wymóg dotyczący posiadania certyfikatu GlobalGap 	nie korzystano z żadnych instrumentów wsparcia	<ul style="list-style-type: none"> - samodzielne poszukiwanie kontrahenta oraz własne kontakty - zgłoszenie się importera z zapytaniem ofertowym
	śliwka	Niemcy, Holandia, Wielka Brytania			
	jabłko deserowe	Rosja			

* targi, wystawy; samodzielne wyszukiwanie i wysyłanie ofert za granicę; własne kontakty z kontrahentami zagranicznymi; zgłoszenie się importera z zapytaniem; nawiązanie współpracy w wyniku wyjazdu sponsorowanego przez instytucję publiczną, samorządową; poprzez kooperację z inną grupą; inne;
 ** kredyty rządowe; poręczenia i gwarancje na przedsięwzięcia proeksportowe; program dopłat do oprocentowania kredytów eksportowych; rządowy program wspierania eksportu; finansowanie udziału w targach; korzystanie z RPR woj. dolnośląskiego *Dotacje dla MSP w zakresie nawiązywania kontaktów gospodarczych*; wsparcie Dolnośląskiej Agencji Współpracy Zagranicznej; inne.

Źródło: badania własne.

⁵¹ Tę część należałoby potwierdzić, prowadząc szczegółowe badania z tego zakresu.

Wnioski

Celem artykułu było przeanalizowanie zmian w polskim eksporcie owoców i warzyw (CN 08 i 07) w latach 2004–2012 oraz zidentyfikowanie kierunków aktywności eksportowej producentów z rynku pierwotnego owoców i warzyw województwa dolnośląskiego (organizacji producentów owoców i warzyw). Z przeprowadzonej analizy wynika, że:

1. W latach 2004–2012 nastąpił wzrost polskiego eksportu owoców i warzyw (CN 08 i 07). Jednocześnie zwiększyła się rola rynku rosyjskiego. Należy jednak wspomnieć o względnie dużym ryzyku politycznym, co szczególnie uwidoczniło się w latach 2006–2008, kiedy został wprowadzony zakaz importu produktów roślinnych z Polski. W przypadku niektórych grup towarowych (np. CN 0808) w 2012 r. blisko 84% eksportu było kierowane na rynki wschodnie, a dokładniej do trzech krajów: Rosji (63,4%), Białorusi (12,4%) i Ukrainy (8,0%). Takiej struktury geograficznej nie można uznać za korzystną, jeśli chodzi o dywersyfikację ryzyka producentów rolnych, szczególnie że w przypadku największego odbiorcy, czyli Rosji, wielkość wymiany jest uzależniona od relacji politycznych między Polską a tym państwem (dotyczy to także innych analizowanych w artykule grup towarowych).
2. Polskie uprawy ogrodnicze i sadownicze – oprócz zalet, np. względnie niewielkiego użycia środków plonotwórczych (w porównaniu z UE) – charakteryzują się wysokim wskaźnikiem rozdrobnienia zaplecza surowcowego, brakiem więzi integracyjnych między producentami rolnymi oraz organizacjami producentów owoców i warzyw. Przekłada się to na słabą pozycję negocjacyjną wobec kontrahentów, a także na ograniczone możliwości koordynacji jednorodnych dostaw.
3. Na podstawie analizy działalności eksportowej wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producentów owoców i warzyw z województwa dolnośląskiego można stwierdzić, że w przypadku eksportu surowców z grupy CN 08 ważnymi rynkami zbytu były Niemcy i Rosja. W przypadku wybranych grup owoców, np. malin deserowych czy śliwek, rynek niemiecki był głównym miejscem sprzedaży. W przypadku eksportu jabłek (CN 0808) istotną rolę odgrywał rynek rosyjski. Warzywa, CN 07 (marchew i cebula), były eksportowane głównie do Niemiec i Rosji.
4. Badane jednostki z województwa dolnośląskiego nie korzystały z żadnych instrumentów wsparcia eksportu. Ponadto wszyscy respondenci wskazali na słabe wsparcie ze strony instytucji publicznych oraz instytucji regionalnych, samorządowych w zakresie handlu zagranicznego.

Bibliografia

- Boguta W. (red.) (2011), *Spółdzielczość wiejska jako jedna z głównych form gospodarczego działania ludzi*, KRS, Warszawa.
- Cieślewicz W. (2012), *Polski eksport produktów rolno-spożywczych do Rosji*, „Problemy Rolnictwa Światowego. Zeszyty Naukowe SGGW”, t. 12, zeszyt 1, Warszawa. Dz.U. 2000, nr 88, poz. 983 z późniejszymi zmianami.

- Filipiak T. (2013), *Uwarunkowania prawno-organizacyjne sektora owoców i warzyw w Polsce*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. 15, zeszyt 5, s. 63–69.
- Flyvbjerg B. (2005), *Pięć mitów o badaniach typu studium przypadku*, „Studia socjologiczne”, nr 2(177), s. 41–69.
- GUS (2011), *Raport z wyników*, Powszechny Spis Rolny 2010.
- GUS (2012), *Uprawy Ogrodnicze*, Powszechny Spis Rolny 2010.
- GUS (2014), *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*.
- Malchar-Michalska D., (2014), *Rozwój rolniczych spółdzielni produkcyjnych w Polsce po 1990 roku [w:] Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, A. Bartczek, A. Rączaszek (red.), „Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, Katowice, s. 292–300.
- Pomoc finansowa w ramach wspólnej organizacji rynków owoców i warzyw Unii Europejskiej*, www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/pomoc_na_rynku/Formularze_i_instrukcje_wstepnie_uznane_grupy_producentow/Pomoc_finansowa_w_ramach_wspolnej_organizacji_rynku/PORADNIK_Pomoc_OP_GP_ver19_grudzien_2013.pdf. [data dostępu: 12.03.2014 r.]
- www.arimr.gov.pl [data dostępu: 10.03.2014 r.].
- www.ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/index_en.htm [data dostępu: 13.03.2014 r.].
- www.ksow.pl/grupy-producentow-rolnych.html [data dostępu: 13.03.2014 r.].
- www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/PROW-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnoscis-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych [data dostępu: 13.03.2014 r.].
- www.trademap.org [data dostępu: 14.03.2014 r.].

Streszczenie

Celem artykułu było ocenienie zmian w polskim eksporcie owoców i warzyw w latach 2004–2012 oraz zidentyfikowanie kierunków sprzedaży zagranicznej podmiotów rynku pierwotnego owoców i warzyw na przykładzie województwa dolnośląskiego. W tym celu wykorzystano dane Międzynarodowego Centrum Handlu oraz metodę studium przypadku (jednostkami badania były wstępnie uznane grupy i uznane organizacje producentów działające w województwie dolnośląskim). Na podstawie analizy można stwierdzić, że w latach 2004–2012 nastąpił wzrost polskiego eksportu owoców i warzyw, a głównymi kierunkami eksportu były Niemcy i Rosja; podobnie było w przypadku badanych jednostek z województwa dolnośląskiego.

Summary

The Polish exports of fruits and vegetables. The case of fruits and vegetables producer organisations and groups (the primary market) from Lower Silesian voivodeship

The main goal of the paper was to evaluate changes in Polish fruit and vegetable exports between 2004–2012 and to identify the main export destinations of representatives of

the primary market of fruits and vegetables from the Lower Silesian voivodeship. For the purpose of the research, data from the International Trade Centre (ITC) was used. The author also used the method of a case study – fruit and vegetable producer organisations and groups from the Lower Silesian voivodeship were the focus of the research. The analysis allowed the steady growth of fruit and vegetable exports between 2004-2012 to be identified from Poland as a whole, with the main importing markets being Germany and Russia. The same directions were characteristic among subjects from the Lower Silesian voivodeship.

Słowa kluczowe: eksport owoców i warzyw, uznane organizacje i grupy producentów owoców i warzyw, integracja pozioma rolników

Key words: exports of fruits and vegetables, fruits and vegetables producer organisations and groups, horizontal integration among farmers

JEL: D22, F14, F23