

Sugerowane cytowanie:

Hajdukiewicz, A. (2017). Możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii w kontekście nowej bilateralnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 335-348.

Możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii w kontekście nowej bilateralnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa

Agnieszka Hajdukiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: hajdukia@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Polscy eksporterzy produktów rolno-spożywczych wykazują rosnące zainteresowanie ekspansją na rynki pozaunijne, w tym również na rynek indyjski. Celem artykułu jest zidentyfikowanie uwarunkowań i czynników rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii, ze szczególnym uwzględnieniem ustaleń podpisanej w kwietniu 2017 r. polsko-indyjskiej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa. Badania oparte na studiach literaturowych i analizie aktów prawnych oraz danych statystycznych z bazy WITS-Comtrade wykazały, że Indie, mimo odległości geograficznej i kulturowej oraz nadal wysokiego protekcjonizmu handlowego, są rynkiem perspektywnym dla polskich eksporterów artykułów rolnych i żywności. Obecna pozycja polskich firm jest jednak wciąż niestabilna, a poziom eksportu rolno-spożywczego – niski, choć cechuje go stosunkowo wysokie tempo wzrostu. Podpisanie dwustronnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa może ułatwić pokonanie barier w dostępie do rynku indyjskiego, m.in. poprzez wymianę informacji o sytuacji rynkowej i rozwiązaniach prawno-systemowych dotyczących rynków rolnych, współpracę w dziedzinie marketingu i promocji oraz podejmowanie dwustronnych inicjatyw na rzecz rozwoju bilateralnego handlu. Ocena efektów tej umowy będzie wymagała jednak przeprowadzenia dalszych badań naukowych, gdyż obecnie podejmowane są dopiero pierwsze działania w ramach tej współpracy. Przyszłe kierunki badań i analiz powinny również uwzględniać wiele dodatkowych czynników, które mogą istotnie zmienić warunki handlu z partnerem indyjskim, takich jak m.in. wyniki prowadzonych obecnie negocjacji porozumienia o wolnym handlu między UE a Indiami.

Słowa kluczowe: polski eksport; produkty rolno-spożywcze; Indie; umowa o współpracy

Klasyfikacja JEL: F10, F13, Q17

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

W związku z rosnącym nasyceniem i dużą konkurencją na rynku europejskim, polscy eksporterzy coraz częściej podejmują decyzję o dywersyfikacji kierunków zagranicznej sprzedaży i podejmują próby wejścia na bardziej odległe geograficznie, a także kulturowo rynki. Jednym z pozaeuropejskich rynków, które są uznawane za atrakcyjne i perspektywiczne dla polskiego eksportu jest rynek indyjski.

Sektor rolno-spożywczy w Polsce funkcjonuje obecnie w warunkach zakłóceń, wywołanych przez ograniczenia w dostępie do rynku rosyjskiego, który był do tej pory jednym z najważniejszych rynków zbytu polskich artykułów rolnych i żywności. Spadek sprzedaży do Rosji został częściowo zrekomensowany wzrostem eksportu do innych krajów, w tym również na rynki azjatyckie, a wśród nich – na rynek indyjski. W handlu rolno-spożywczym z Indiami odnotowano w ostatnich latach dynamiczny wzrost eksportu, ale jego poziom jest nadal niezadowolający. Oczekuje się, że podpisanie w kwietniu 2017r. polsko-indyjskiej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa będzie skutkowało ułatwieniami dla eksporterów produktów rolno-spożywczych, a w konsekwencji dalszą poprawą wyników w eksporcie do tego kraju.

Celem artykułu było zidentyfikowanie uwarunkowań i czynników rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii, ze szczególnym uwzględnieniem działań wynikających z nowej dwustronnej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa. Przeanalizowane zostały uwarunkowania składające się na makrootoczenie biznesu w Indiach, jak również wielkość i struktura polskiego eksportu rolno-spożywczego do Indii. Przedstawiono również warunki dwustronnej umowy w dziedzinie rolnictwa i wynikające z niej zadania w zakresie rozwoju współpracy. W świetle nowego porozumienia sektorowego oceniono również perspektywy rozwoju polskiego eksportu artykułów rolnych i żywności do Indii w kolejnych latach.

Zastosowane metody badawcze obejmują studia literaturowe oraz analizę aktów prawnych, a zwłaszcza tekstu przedmiotowej umowy. Badania i analizy strumieni handlu przeprowadzono w oparciu o dane pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Pod pojęciem „artykuły rolno-spożywcze” rozumiane są sekcje I-IV Nomenklatury Scalonej CN (działy 01-24), a za okres objęty szczegółową analizą przyjęto lata 2010-2016.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA INDII JAKO PARTNERA HANDLOWEGO POLSKI

Indie zajmują siódme miejsce na świecie pod względem powierzchni oraz drugie biorąc pod uwagę wielkość populacji, z liczbą ludności przekraczającą w 2015 r. 1,3 mld (UNSD 2017). Stanowią zatem ogromny rynek zbytu, który pozwala zazwyczaj na rozwinięcie produkcji na opłacalną ekonomicznie skalę (Ministerstwo Rozwoju, 2017a). Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że siła nabywcza mieszkańców Indii jest wciąż stosunkowo niska, a rynek jest silnie zróżnicowany wewnętrznie, zarówno pod względem administracyjnym, jak i społeczno-kulturowym. Indie dzielą się na 29 stanów, 6 terytoriów związkowych i jedno narodowe terytorium stołeczne (National Portal of India, 2017).

W poszczególnych stanach i związkach obowiązuje lokalne prawo, jednak kwestie o szczególnym znaczeniu, takie jak polityka zagraniczna i handlowa podlegają bezpośrednio parlamentowi związkowemu Indii. Z kolei zróżnicowanie społeczno-kulturowe Indii dotyczy przede wszystkim kwestii etnicznych, religijnych, językowych, pochodzenia społecznego (system kastowy) i nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie. Dzisiejsza kultura Indii to prawdziwa mozaika nakładających się warstwa po warstwie wpływów, które ją uformowały: pradawnych tradycji hinduistycznych, obyczajów islamskich i pozostałości z doby panowania brytyjskiego (Gesteland, 2000). Według Fearona (2003) Indie są w czołówce krajów azjatyckich pod względem zróżnicowania etnicznego i kulturowego, zajmują drugą pozycję w regionie po Afganistanie ze względu na wartość indeksu frakcjonalizacji kulturowej. Istnienie licznych segmentów i nisz rynkowych stwarza wiele szans dla eksporterów, ale wymaga uwzględniania kwestii społeczno-kulturowych przy opracowywaniu strategii ekspansji na rynek indyjski.

Dużym wyzwaniem dla eksporterów i inwestorów na rynku indyjskim jest niesprzyjające otoczenie regulacyjne biznesu, którego analiza wykazała duży stopień restrykcyjności przepisów i długotrwałość wielu procedur. W rankingu łatwości prowadzenia biznesu *Doing Business 2017* Banku Światowego Indie zajęły 130 miejsce (dla porównania Polska w tym rankingu zajęła 24 miejsce). Szczególnie nisko Indie zostały ocenione w zakresie uzyskiwania pozwoleń budowlanych (185 miejsce), regulacji podatkowych (172 miejsce) i egzekwowania umów (172 miejsce). W zakresie procedur związanych z handlem zagranicznym (*Trading Across Borders Rank*) Indie również zajmują odległe 143 miejsce, co oznacza występowanie szeregu utrudnień związanych z długim czasem i wysokim kosztem formalności eksportowo-importowych (World Bank, 2017a). Dużym problemem w tym kraju jest także korupcja. Według *Transparency International* (2017) Indie zajmują pod tym względem 79 miejsce na 176 krajów. Jednak obserwuje się poprawę sytuacji w tym zakresie, gdyż w 2016 r. uzyskały one 40 punktów na 100 możliwych, podczas gdy jeszcze w 2013 r. otrzymały 36 punktów.

Indie pod względem gospodarczym zaliczane są do dynamicznie rozwijających się rynków wschodzących, w 2016 r. były trzecią gospodarką na świecie według wielkości PKB (PPP), po Chinach i USA (World Bank, 2017b). Z Indii pochodzą globalnie działające koncerny farmaceutyczne, stalowe i informatyczne oraz sektora kosmicznego. Jednak na początku obecnej dekady dynamika wzrostu gospodarczego Indii zauważalnie osłabła. W 2010 r. wzrost PKB wyniósł 10,3%, w 2011 r. już tylko 6,6%, a w 2012 r. osiągnął 5,5% (MFW, 2017). Nowy premier Indii N. Modi, który objął urząd po wyborach parlamentarnych w Indiach w 2014 roku, zapowiedział powrót gospodarki Indii na szybką ścieżkę rozwoju. W 2016 r. wzrost PKB Indii wyniósł 6,8%, natomiast prognoza MFW na rok bieżący przewiduje dynamikę wzrostu na poziomie 7,2%, a na następne lata – trwały powrót do poziomu 7,7-8,2%. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego Indie dysponują potencjałem do osiągnięcia i utrzymania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a najważniejszym czynnikiem prorozwojowym w najbliższych latach powinno być podniesienie produktywności rolnictwa. Dla polskich eksporterów prognoza ta stwarza dobre perspektywy rozwoju handlu z tym krajem, gdyż wzrost PKB powinien przekładać się na wzrost siły nabywczej ludności, wzrost konsumpcji, a tym samym również wzrost popytu na towary pochodzące z importu.

W ostatnich latach w bilateralnych stosunkach handlowych Polski z Indiami odnotowywano wysoką dynamikę obrotów towarowych. W 2016 r. wartość całkowitego eksportu na rynek indyjski wyniosła 669,5 mln USD, a roczne tempo wzrostu eksportu na ten rynek wyniosło 44,1%. Problemem jest jednak brak zrównoważenia obrotów handlowych z Indiami – w wymianie z tym partnerem Polska odnotowywała w ostatnich latach wysoki deficyt, który wzrósł z 639,4 mln USD w 2010 r. do ponad 1,4 mld USD w 2016 r. (tabela 1).

Tabela 1. Wymiana handlowa Polski z Indiami w latach 2010-2016 (w mln USD)

Wyszczeg.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksport	334,0	523,6	665,8	491,2	550,6	464,7	669,5
Import	973,4	1349,4	1229,7	1458,4	1695,7	1725,7	2074,3
Saldo	-639,4	-825,8	-563,9	-967,2	-1145,1	-1260,9	-1404,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

Wśród głównych towarów eksportowanych z Polski do Indii w 2016 r. znajdowały się: koks i półkoks (HS 2704), statki powietrzne (HS 8802), silniki turbodrzutowe (HS 8411), srebro (HS 7106) oraz kauczuk i artykuły z kauczuku (HS 4002) (WITS, 2017). Natomiast z Indii sprowadzaliśmy głównie chemikalia (HS 2933-2935) oraz obuwie i artykuły odzieżowe (HS 6204, HS 6206). Produkty rolno – spożywcze miały dotychczas bardzo niewielki udział w całkowitej wymianie handlowej z Indiami, w 2016 r. odpowiednio 1% w eksporcie i 7,3% w imporcie, ale ze względu na potencjał rynkowy i stopniowe likwidowanie barier handlowych rynek indyjski jest uznawany za bardzo perspektywiczny rynek eksportowy, o dużym znaczeniu dla polskiej branży spożywczej.

3. TENDENCJE W POLSKIM EKSPORCIE PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH DO INDII

Indie, podobnie jak inne kraje Azji miały dotychczas niewielki udział w polskim eksporcie artykułów rolnych i żywności. Jednak wartość obrotów z tymi krajami wykazuje tendencję rosnącą, przy czym dynamika wzrostu cechuje się dość dużą zmiennością w poszczególnych latach. Najważniejszym rynkiem w tym regionie dla eksporterów polskiej żywności są Chiny (wraz z Hongkongiem), Wietnam, i Japonia, a Indie plasowały się na dalszym miejscu wśród krajów Azji pod względem wartości polskiego eksportu żywności. Jednocześnie jednak eksport do Indii wykazywał w zakresie pewnych grup produktów rolno-spożywczych wysokie tempo wzrostu, jedno z najwyższych wśród krajów Azji. W 2016 r. największy udział w polskim eksporcie do Indii miały produkty pochodzenia roślinnego; eksport tych towarów wyniósł ponad 2,9 mln USD przy rocznej dynamice 77,7%. W latach 2010-2016 średnioroczna dynamika wzrostu eksportu z Polski do Indii wyniosła dla tej grupy produktów aż 69,6% (tabela 2). W tym samym okresie tempo wzrostu eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego do Indii osiągnęło 42,3%, przy czym w 2016 r. odnotowano wzrost eksportu tej grupy produktów o 76,7 % w stosunku do roku poprzedniego. Tym samym

eksport produktów pochodzenia zwierzęcego osiągnął poziom niemal 2 mln USD. Jednocześnie jednak w eksporcie do Indii zauważalna jest bardzo duża zmienność w poszczególnych latach, która świadczy o wciąż słabo ugruntowanej pozycji rynkowej wielu polskich firm na tym rynku. Uwidoczniło się to zwłaszcza w eksporcie przetworów spożywczych, które przez większość badanego okresu miały największy udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym do Indii, ale duży spadek ich wywozu w 2016 r. (o 82,9%) wpłynął nie tylko na obniżenie ich udziału w strukturze polsko-indyjskiej wymiany handlowej, ale i na wystąpienie spadku wartości całkowitego eksportu rolno-spożywczego na rynek indyjski. Jednocześnie wymiana z Indiami w zakresie produktów rolno-spożywczych była deficytowa w całym badanym okresie, a największe ujemne saldo odnotowano w 2016 r. (-146,3 mln USD). Największy deficyt wystąpił w handlu produktami roślinnymi (tabela 2).

Tabela 2. Wielkość obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi Polski z Indiami według głównych grup towarów w latach 2010-2016 (w tys. USD)

HS 2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksport (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	235,9	600,0	225,0	707,7	1084,7	1109,6	1961,2
06-15_Produkty poch. roślinnego	123,7	276,9	291,1	772,7	1727,8	1656,6	2943,1
16-24_Przetwory spożywcze	11 959,6	6750,0	4968,4	3736,3	5749,6	7321,4	1253,8
Ogółem rol.-spoż.	12 319,2	7626,9	5484,5	5216,8	8562,1	10 087,6	6158,0
Roczna zmiana eksportu (w % w stosunku do roku poprzedniego)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	x	154,3	-62,5	214,5	53,3	2,3	76,7
06-15_Produkty poch. roślinnego	x	123,8	5,1	165,4	123,6	-4,1	77,7
16-24_Przetwory spożywcze	x	-43,6	-26,4	-24,8	53,9	27,3	-82,9
Ogółem rol.-spoż.	x	-38,1	-28,1	-4,9	64,1	17,8	-39,0
Import (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	2550,1	3036,7	3890,7	3851,4	6085,3	10 542,8	10 934,7
06-15_Produkty poch. roślinnego	51 651,9	64 100,6	58 154,9	69 955,4	81 760,4	69 121,2	75 501,8
16-24_Przetwory spożywcze	34 575,1	31 850,8	39 366,0	40 280,9	54 515,3	54 371,6	65 986,5
Ogółem rol.-spoż.	88 777,1	98 988,1	101 411,6	114 087,7	142 361,0	134 035,6	152 423,0
Saldo handlowe (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	-2314,2	-2436,7	-3665,7	-3143,7	-5000,7	-9433,2	-8973,5
06-15_Produkty poch. roślinnego	-51 528,2	-63 823,7	-57 863,8	-69 182,7	-80 032,6	-67 464,6	-72 558,8
16-24_Przetwory spożywcze	-22 615,5	-25 100,8	-34 397,6	-36 544,5	-48 765,7	-47 050,2	-64 732,7
Ogółem rol.-spoż.	-76 457,9	-91 361,2	-95 927,1	-108 871,0	-133 799,0	-123 948,0	-146 265,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

W związku z dużą zmiennością wartości eksportu, trudno jednoznacznie wskazać pozycje towarowe zdecydowanie dominujące w polskim wywozie do Indii. W 2016 r. najwyższą wartość wykazywał eksport drobiu, jabłek i suszonych warzyw strączkowych (tabela 3). Dynamika wzrostu eksportu osiągnęła w tych grupach ponad 100%, jednak warto podkreślić, że np. drób był hitem eksportowym w ostatnich dwóch latach, podczas gdy wcześniej był eksportowany w stosunkowo niewielkich ilościach. Z kolei czekolada i skrobie, które również były ważnymi produktami w eksporcie do Indii w latach poprzednich, w 2016 r. wykazywały duże spadki, odpowiednio o 73,8% i 40,9%.

Tabela 3. Najważniejsze pozycje towarowe w polskim eksporcie rolno-spożywczym do Indii według wartości wywozu w 2016 r.

HS 2007	Opis towaru	2015	2016	
		Wartość [tys. USD]	Wartość [tys. USD]	Zmiana [%] roczna
Razem (poz. HS - 0101 do 2403)	Produkty rolno-spożywcze ogółem	10 087,6	6158,0	-39,0
0105	Drób domowy żywy, to znaczy ptactwo z gatunku Gallus domesticus, kaczki, gęsi, indyki i perliczki	743,1	1494,6	101,1
0808	Jabłka, gruszki i pigwy, świeże	577,8	1437,2	148,7
0713	Warzywa strączkowe, suszone, łuskane, nawet bez skórki lub dzielone	137,3	340,9	148,3
1806	Czekolada i pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao	1161,7	304,7	-73,8
1108	Skrobie; inulina	402,0	237,4	-40,9
2106	Przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone	174,8	226,0	29,3
0904	Pieprz z rodzaju Piper; owoce z rodzaju Capsicum lub z rodzaju Pimenta, suszone lub rozgniatane, lub mielone	31,5	194,4	517,1
2302	Otręby, śruta i inne pozostałości odsiewu, przemiału lub innej obróbki zbóż i roślin strączkowych, nawet granulowane	115,4	188,6	63,4
0304	Filety rybne i pozostałe mięso rybne (nawet rozdrobione), świeże, schłodzone lub zamrożone	132,9	167,6	26,1
2309	Preparaty, w rodzaju stosowanych do karmienia zwierząt	83,3	140,7	68,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

Oprócz powyżej wymienionych grup produktów wykazujących najwyższą wartość eksportu do Indii, duży udział w wywozie miały niektóre przetwory spożywcze i produkty przeznaczone na pasze dla zwierząt oraz konfekcjonowany w Polsce pieprz. Ponadto wśród towarów, których wartość sprzedaży do Indii w badanym okresie była znacząca, mimo że nie znalazły się one w pierwszej dziesiątce produktów eksportowych w 2016 r., znalazły się: pieczywo cukiernicze i ciastka (HS 1905), soki owocowe i soki warzywne (HS 2009), serwatka (HS 0404), wy-

roby cukiernicze nie zawierające kakao (HS 1704), wody, włącznie z wodami mineralnymi i gazowanymi (HS 2202). W ramach wszystkich wymienionych pozycji towarowych występuje potencjał wzrostu eksportu, należałoby jednak podjąć aktywne działania na rzecz poprawy i ustabilizowania pozycji na rynku indyjskim, co powinno ograniczyć obserwowane wahania w zakresie wyników sprzedaży. Wymaga to m.in. monitorowania barier w dostępie do rynku indyjskiego i podejmowania działań na rzecz ich skutecznej eliminacji. W ten proces powinny być zaangażowane zarówno organy unijne, jak również administracja krajowa oraz wszystkie podmioty uczestniczące w tej wymianie.

4. BARIERY I OGRANICZENIA DOSTĘPU DO RYNKU INDYJSKIEGO DLA POLSKICH EKSPORTERÓW ARTYKUŁÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH

Indie, pomimo prowadzonej stopniowej liberalizacji i rosnącej integracji z systemem światowego handlu, nadal zaliczają się do krajów o wysokim protekcjonizmie handlowym. W dostępie do rynku indyjskiego występuje szereg barier, zarówno taryfowych, jak i pozataryfowych (Drzymała, 2016). Do eliminacji wielu istniejących przeszkód i rozwoju wzajemnych relacji handlowych mogłoby przyczynić się zawarcie umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Indiami. Jednak zapoczątkowane w 2007 r. unijno-indyjskie negocjacje odnośnie powstania strefy wolnego handlu od początku były niezwykle trudne, a niemożność osiągnięcia kompromisu w wielu kwestiach doprowadziła nawet do okresowego zawieszenia rozmów. W 2016 r. zostały one wznowione, ale proces negocjacyjny przedłużył się i do tej pory nie przyniósł on satysfakcjonujących wyników.

Jednocześnie, Indie są nadal objęte unijnym Powszechnym Systemem Preferencji Celnych (GSP), przy czym ostatnia reforma systemu zmodyfikowała zakres tych preferencji, m.in. wprowadzając nowe wymogi dotyczące wyłączeń towarowych. Zasady te oznaczają, że dla krajów objętych GSP na zasadach ogólnych preferencje zostają zawieszane w odniesieniu do niektórych sektorów, które osiągnęły światową konkurencyjność na najwyższym poziomie (w przypadku Indii jest to m.in. sektor chemikaliów, włókienniczy, stalowy i pojazdów silnikowych). W oficjalnym unijnym uzasadnieniu zmian dotyczących wyłączeń towarowych stwierdza się, że sektory te nie potrzebują już ochrony, a z przesunięcia wsparcia mogą skorzystać kraje bardziej potrzebujące. Jednak stosowanie takich ograniczeń może mieć również związek z dążeniem UE do zapewnienia większej „wzajemności” w dwustronnych relacjach i do wypracowania ofensywnego stanowiska w negocjacjach strefy wolnego handlu (Siles-Brügge, 2014).

Obowiązująca obecnie umowa o partnerstwie strategicznym UE – Indie z 2004 r. nie posiada w rzeczywistości takiej rangi, jaką sugerowałaby jej nazwa (Kavalski, 2016; Narlikar, 2006), zawiera jedynie bardzo ogólne deklaracje i uzgodnienia odnośnie działań na rzecz rozwoju współpracy handlowej i ekonomicznej. Taki stan stosunków dwustronnych powoduje, że identyfikacja istniejących barier w dostępie do rynku Indii oraz podjęcie działań na rzecz ich zniesienia jest ważnym zadaniem stojącym przed unijną

i polską dyplomacją gospodarczą. W dalszej części artykułu omówione zostaną główne bariery formalne w dostępie do rynku Indii, związane z realizowaną przez rząd indyjski polityką handlową. Uwzględnione zostaną również przeszkody nieformalne, wynikające z oddziaływania czynników społeczno-kulturowych i rynkowych.

Bariery taryfowe w dostępie do rynku Indii

W 2015 r. średnia stosowana stawka celna KNU (*simple average MFN applied*) na wszystkie dobra ogółem importowane do Indii wynosiła 13,4%. Dla produktów rolnych stawka ta kształtowała się na poziomie 32,7%, natomiast dla produktów nierolnych na poziomie 10,1% (WTO, 2017). Powyższe dane świadczą o wysokim stopniu protekcjonizmu taryfowego w Indiach. Dotyczy to zwłaszcza produktów rolnych, gdzie związana stawka celna, wyznaczająca górny pułap zobowiązań w ramach WTO, wynosi aż 113,5%, zaś stosowana średnia zwykła stawka celna była ponad 3-krotnie wyższa niż stawka stosowana w Unii Europejskiej. Z kolei stawka celna ważona wyniosła w grupie produktów rolnych 47,2%, zaś w grupie artykułów nierolnych tylko 4,9% (dane dotyczące stawek ważonych pochodzą z 2014 r. ze względu na opóźnienie czasowe w ich gromadzeniu).

Tabela 4. Wysokość średnich zwykłych stawek celnych związanych i stosowanych w taryfie celnej importowej Indii według grup produktów rolnych w 2015 r.

Grupy produktów	Ostateczne związane stawki celne	Stawki celne stosowane KNU (w %)		
		Średnie stawki	Odsetek linii taryfowych wolnych od cła	Maksymalny poziom stawek
Produkty pochodzenia zwierzęcego	106,1	31,1	0	100
Nabiał	65,0	33,5	0	60
Owoce, warzywa, rośliny	100,1	29,4	1,0	100
Kawa, herbata	133,1	56,3	0	100
Zboża i przetwory zbożowe	115,3	31,3	15,4	150
Nasiona oleiste, oleje i tłuszcze	169,7	35,1	0,9	100
Cukier i przetwory	124,7	35,9	0	60
Napoje i wyroby tytoniowe	120,5	68,6	0	150
Bawełna	110,0	6,0	80,0	30
Pozostałe produkty rolne	104,8	22,3	13,6	70
Ogółem rolne	113,5	32,7	5,3	150

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2017).

W przypadku produktów rolnych stawki celne powyżej 100% stanowią 2,2% wszystkich linii taryfowych. Wolnych od cła jest 5,3% wszystkich linii taryfowych. Najwięcej linii taryfowych jest objętych stawką celną na poziomie 25-50%. Do grup produktów objętych najwyższą stosowaną stawką celną KNU należą przede wszystkim:

- napoje i wyroby tytoniowe – ze średnią stawką na poziomie 68,6%;
- kawa i herbata – ze średnią stawką rzędu 56,3%.

Szczyty taryfowe występują również m.in. w imporcie zbóż i przetworów zbożowych oraz olejów i tłuszczów (tabela 4). Relatywnie niskie cła w grupie artykułów rolno-spożywczych obowiązywały jedynie w imporcie bawełny.

Barieri pozataryfowe i nieformalne w dostępie do rynku Indii

Poziom protekcjonizmu pozataryfowego w Indiach również należy uznać za stosunkowo wysoki. Według danych z bazy I-TIP WTO (2017), w imporcie do Indii obowiązują następujące środki pozataryfowe: 164 środki sanitarne i fitosanitarne, 102 bariery techniczne, 328 środków antydumpingowych i 2 wyrównawcze, 3 środki ochronne wynikające z zastosowania klauzuli ochronnej, 59 restrykcji ilościowych oraz 3 kontyngenty taryfowe (zaliczane do środków parataryfowych).

Import produktów rolno spożywczych z Unii Europejskiej jest objęty 107 środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi, 2 barierami technicznymi, 50 restrykcjami ilościowymi i 3 kontyngentami taryfowymi. Jedną z najważniejszych barier handlowych stanowią środki sanitarne i fitosanitarne. Mimo że Porozumienie o Środkach Sanitarnych i Fitosanitarnych WTO przyznaje państwom prawo do stosowania środków w sposób uznany przez nie za zapewniający właściwy poziom ochrony życia lub zdrowia ludzi, zwierząt lub roślin, jednak ich stosowanie musi spełniać określone warunki. W szczególności środki te powinny być oparte na dowodach naukowych i nie powinny stanowić ukrytych barier w handlu (Hajdukiewicz, 2016). Według stanowiska Unii Europejskiej Indie stosują nadmiernie restrykcyjne przepisy sanitarne i fitosanitarne w odniesieniu do importu niektórych grup produktów. Do kwestionowanych przepisów należą m.in.: uregulowania dotyczące importu nabiału (wymagana zgoda na przywóz); rygorystyczne wymogi sanitarne w imporcie drobiu; wymogi w imporcie roślin i produktów roślinnych związane z koniecznością poddawania ich zabiegom fumigacji; restrykcje w imporcie roślin i produktów roślinnych związane z długotrwałymi procedurami oceny zgodności z normami, restrykcje w imporcie bydła (MADB, 2017).

Ponadto Indie nie podpisały porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych i utrzymują preferencje dla lokalnych państwowych producentów, a także dla lokalnych małych firm. Nadal istnieje lista towarów, które w drodze zamówień publicznych mogą być kupowane jedynie od lokalnych małych przedsiębiorców, choć została ona znacznie zredukowana, z 839 pozycji w 1991 r. do 326 w 2006 r. i 114 w 2017 r. (Ministerstwo Rozwoju, 2017a).

Oprócz tego w Indiach funkcjonują specjalne mechanizmy ochronne rynku w odniesieniu do towarów rolno-spożywczych, jak np. nakaz importu zbóż tylko przez państwowego monopolistę „*Food Corporation of India*”, czy kontyngenty ilościowe, które obowiązują w imporcie m.in. cukru, jaj i soli. Za barierę techniczną w dostępie do rynku Indii uznaje się obowiązek specjalnego etykietowania towarów oraz dostarczenia na rynek towaru z okresem przydatności do spożycia wynoszącym co najmniej 60% okresu pierwotnego, co jest poważnym utrudnieniem w przypadku towarów o niezbyt długim okresie trwałości. Specjalny reżim

obowiązuje w imporcie win i alkoholi, które są uznawane za artykuły luksusowe. Barierą w tym przypadku jest dyskryminacyjne opodatkowanie i dodatkowe opłaty nakładane na import tych produktów do Indii.

W Indiach istnieje państwowa kontrola cen na niektóre wrażliwe grupy produktów, do których oprócz paliw i farmaceutyków zaliczane są również produkty żywnościowe. Państwo przeznaczają również znaczne środki na wsparcie wewnętrzne rolnictwa; wydatki na ten cel stanowią niemal 2% wydatków budżetowych.

Oprócz barier o charakterze formalnym, dostęp do rynku indyjskiego jest utrudniony ze względu na różnice społeczno-kulturowe, w tym odmienne upodobania kulinarne, jak też stosunkowo niewielką siłę nabywczą mieszkańców i duże nierówności społeczne. Wyniki badań porównawczych kultur według wymiarów G. Hofstede ujawniają w Indiach wyższy niż w Polsce dystans władzy oraz większy stopień kolektywizmu, a zarazem bardziej długoterminową orientację i niższy stopień unikania niepewności, które wpływają na odmienny sposób prowadzenia biznesu i komunikacji marketingowej (Hofstede, Hofstede i Minkov, 2010). Problemem może być też korupcja i niski stopień ochrony praw własności intelektualnej, które cechują tamtejsze otoczenie biznesu.

Biorąc pod uwagę niewielką liczbę przedstawicielstw polskich przedsiębiorstw oraz słabe przygotowanie polskich handlowców pod względem marketingowym, polegające często na braku odpowiedniego rozpoznania rynku, dostępu do informacji i zrozumienia lokalnej kultury, bariery nieformalne stanowiły do tej pory poważną przeszkodę w rozwoju eksportu na rynek indyjski. W tym obszarze można jednak spodziewać się znaczącej poprawy w związku z uznaniem Indii w ramach rządowej strategii rozwoju za jeden z najbardziej perspektywicznych rynków i włączenie ich do branżowych programów promocji oraz poprzez nawiązanie bliższej polsko-indyjskiej współpracy w dziedzinie rolnictwa.

5. SZANSE ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU ROLNO-SPOŻYWCZEGO DO INDII W ŚWIETLE WARUNKÓW POLSKO-INDYJSKIEJ UMOWY O WSPÓŁPRACY W DZIEDZINIE ROLNICTWA

W dniu 27 kwietnia 2017 r. została podpisana w Warszawie umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Rolnictwa i Dobrostanu Rolników Republiki Indii o współpracy w dziedzinie rolnictwa (M.P. z 2017 r., poz. 573). Obie strony zobowiązały się w niej do rozwijania bilateralnej współpracy, obejmującej między innymi ułatwianie i wspieranie kontaktów handlowych, naukowych i technicznych w dziedzinie rolnictwa. Kooperacja ma odbywać się na zasadach równości, wzajemnych korzyści i zgodnie z przepisami prawa wewnętrznego obowiązującego w obu krajach.

W art.2 umowy wymieniono szczegółowe zadania, które mają służyć rozwojowi dwustronnej współpracy. Wśród nich ważnym obszarem działań jest wymiana informacji między stronami, zwłaszcza w przypadku występowania zmian na rynku

związanych z aktualną sytuacją w rolnictwie. W szczególności dotyczy to powiadomień o stanie fitosanitarnym upraw i zagrożeniach wynikających z rozprzestrzeniania się organizmów szkodliwych oraz przekazywania informacji na temat sytuacji epizootycznej, w tym zagrożeń związanych z występowaniem chorób zakaźnych zwierząt. Wymiana informacji ma również obejmować ustawy, przepisy i wytyczne dotyczące importu i eksportu zwierząt, a także roślin oraz produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego. Ponadto obie strony zobowiązały się do wzajemnego informowania o kierunkach prowadzonej polityki rolnej, oraz o obowiązujących lub nowo wprowadzanych rozwiązaniach prawno-systemowych, jak również o funkcjonujących mechanizmach regulacji i organizacji rynku rolnego.

Strony zadeklarowały również, że będą współdziałały w zakresie przygotowywania analiz i ocen perspektyw współpracy dwustronnej oraz promowania handlu produktami rolno-spożywczymi. W ramach popierania różnorodnych form wzajemnych kontaktów przewiduje się wymianę ekspertów z dziedziny rolnictwa, organizowanie konsultacji i szkoleń, a także uczestnictwo w targach, wystawach, seminariach i konferencjach związanych tematycznie z rolnictwem oraz przetwórstwem rolno-spożywczym. Warto podkreślić, że planowane jest badanie możliwości współpracy inwestycyjnej w przetwórstwie rolno-spożywczym.

W zakresie wspierania wymiany handlowej produktów rolno-spożywczych strony uzgodniły różne formy wspólnych działań, obejmujących m.in. wymianę informacji na temat kształtowania się popytu i podaży na rynkach rolno-spożywczych; powiadamianie o przetargach publicznych w sektorze rolnym; ułatwianie nawiązywania kontaktów przedsiębiorstwom z branży spożywczej poprzez wymianę ofert i organizację misji handlowych. W warunkach wciąż wysokiego poziomu protekcjonizmu handlowego, duże znaczenia dla przedsiębiorców może mieć również wymiana informacji dotyczących zasad polityki handlowej, mających wpływ na działalność w zakresie obrotu produktami rolno-spożywczymi z zagranicą.

Inny ważnym obszarem kooperacji ma być współpraca naukowo-techniczna w dziedzinie rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym wspieranie realizacji wspólnych projektów i inicjatyw w zakresie nowych technologii, rolnictwa ekologicznego, wymiany i ochrony zasobów genetycznych roślin uprawnych, nowoczesnych metod oceny jakości produktów rolnych, a także rozwijania technologii i technik produkcji żywności mrożonej i schłodzonej. Obie strony zobowiązały się również do zbadania możliwości współpracy technicznej dotyczącej sprzętu i maszyn rolniczych oraz wymiany ekspertów technicznych.

W celu przygotowania planów współpracy w zakresie realizacji powyższych zadań, a także rozwijania innych obopólnie korzystnych form współpracy i monitorowania oraz rozwiązywania pojawiających się w tym zakresie problemów, powołano Grupę Roboczą, składającą się z przedstawicieli obu stron. Posiedzenia Grupy Roboczej mają odbywać się co najmniej raz na dwa lata, kolejno w Republice Indii i w Rzeczypospolitej Polskiej. Ustalenia zawartej umowy nie naruszają praw i obowiązków stron w zakresie umów międzynarodowych, w tym zobowiązań Polski jako państwa członkowskiego Unii Europejskiej, stanowią natomiast dodatkowy impuls dla zacieśniania dwustronnej współpracy.

Mimo że umowa nie zmienia formalnych warunków dostępu do rynku indyjskiego, bo te pozostają w sferze uzgodnień między Unią Europejską a Indiami, to jednak może ona ułatwić pokonywanie niektórych barier nieformalnych i rynkowych. Jak wynika z przeprowadzonej w artykule analizy poważnym utrudnieniem w podejmowaniu działalności na rynku indyjskim jest słaba znajomość obowiązujących w Indiach przepisów i procedur gospodarczych. Obowiązek wymiany informacji, może ułatwić polskim przedsiębiorcom przygotowywanie marketingowych programów rozwoju eksportu i rozpoznanie szans rynkowych. Ponadto duży nacisk na rozwijanie kooperacji pomiędzy firmami polskimi i indyjskimi, także w formie joint venture, może dodatkowo pomóc w ominięciu barier polegających na niejednokowym traktowaniu podmiotów krajowych i zagranicznych.

Z uwagi na to, że umowa weszła w życie w kwietniu br., za wcześnie jest na dokonywanie ocen jej efektów. Niemniej jednak warto podkreślić, że podjęto już pierwsze wspólne inicjatywy. Polska otrzymała zaproszenie do udziału – w charakterze kraju partnerskiego – w Światowej Wystawie Żywności (*World Food India*), która odbędzie się w listopadzie 2017 r. w Nowym Delhi. Z kolei Indie zostały wytypowane przez polski rząd, jako jeden z pięciu najbardziej perspektywicznych rynków o dużym potencjale importowym (obok Algierii, Iranu, Meksyku i Wietnamu), co oznacza że w ciągu najbliższych trzech lat będą na nim realizowane specjalne programy promocji (Ministerstwo Rozwoju, 2017b). Powinny one stanowić ważne narzędzie finansowego i marketingowego wsparcia przedsiębiorców w ich ekspansji ten odległy geograficznie i kulturowo rynek, na którym zaistnienie wymaga poniesienia znacznych nakładów marketingowych.

6. PODSUMOWANIE

W ramach opracowywanych i wdrażanych strategii internacjonalizacji, polscy producenci artykułów rolno-spożywczych coraz częściej podejmują decyzję o dywersyfikacji kierunków eksportu i podejmują próby wejścia na bardziej odległe geograficznie, a także kulturowo rynki. Jednym z pozaeuropejskich rynków, które są uznawane za najbardziej atrakcyjne i perspektywiczne dla polskiego eksportu, m.in. ze względu na jego wielkość i wysoką dynamikę rozwoju, jest rynek indyjski. Został on wytypowany przez polski rząd jako jeden z pięciu najbardziej perspektywicznych rynków pozaunijnych. Mimo prowadzonej stopniowej liberalizacji i otwierania gospodarki na konkurencję zagraniczną, Indie nadal zaliczają się do krajów o wysokim protekcjonizmie handlowym, zarówno o charakterze taryfowym, jak i pozataryfowym. Dostęp do rynku dla polskich produktów rolno-spożywczych jest utrudniony również ze względu na istniejące różnice społeczno-kulturowe oraz słabe przygotowanie marketingowe polskich firm, będące często następstwem niewystarczającego rozeznania rynku. Podpisana w kwietniu 2017 r. polsko-indyjska umowa o współpracy w dziedzinie rolnictwa, może ułatwić pokonanie barier w eksporcie na rynek Indii, m.in. poprzez wymianę informacji o sytuacji rynkowej i rozwiązaniach prawno-systemowych dotyczących rynków rolnych, a także przez współpracę w dziedzinie marketingu i promocji oraz podejmowanie

dwustronnych inicjatyw na rzecz rozwoju bilateralnego handlu. W związku z tym, że umowa weszła w życie w bieżącym roku, ocena rzeczywistych efektów będzie wymagała dalszych badań, niemniej jednak przeprowadzona analiza polsko-indyjskiej wymiany handlowej w zakresie artykułów rolno-spożywczych wskazuje na istniejący potencjał rozwoju eksportu na ten rynek. Przyszłe kierunki badań i analiz powinny jednak uwzględniać wiele dodatkowych czynników, które mogą istotnie zmienić warunki handlu z partnerem indyjskim, takich jak m.in. wyniki prowadzonych obecnie negocjacji porozumienia o wolnym handlu między UE a Indiami.

LITERATURA

- Drzymała, A. (2016). *Rozwój stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z krajami Azji a współpraca na rzecz zrównoważonego rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: 10.18778/8088-089-4.01.
- Fearon, J.D. (2003). Ethnic and Cultural Diversity by Country. *Journal of Economic Growth*, 8(2), 195-222.
- Gesteland, R. R. (2000). *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hajdukiewicz, A. (2016). Środki sanitarne i fitosanitarne jako bariery pozataryfowe we współczesnym handlu międzynarodowym. *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie, Miscellanea Oeconomicae*, 3(1), 71-79.
- Hofstede, G., Hofstede G.J., & Minkov M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill.
- I-TIP (2017). *Integrated Trade Intelligence Portal. Tables by members*. Pozyskano z: <http://itip.wto.org/goods/> (dostęp: 5.07.2017).
- Kavalski, E. (2016). The EU-India strategic partnership: neither very strategic, nor much of a partnership. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 192-208.
- MADB (2017). *Trade barriers: India*. Pozyskano z: http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSps=false&countries=IN (dostęp: 5.07.2017).
- Ministerstwo Rozwoju (2017a). *INDIE Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*. Departament Współpracy Międzynarodowej, MR: Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju (2017b). *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*. Departament Strategii Rozwoju, MR: Warszawa.
- Narlikar, A. (2006). Peculiar Chauvinism or Strategic Calculation? Explaining the Negotiating Strategy of a Rising India. *International Affairs*, 82(1), 59-76. DOI: 10.1111/j.1468-2346.2006.00515.x.
- National Portal of India (2017). *Profile*. Pozyskano z: <https://india.gov.in/india-glance/profile> (dostęp: 10.06.2017).
- Siles-Brügge, G. (2014). EU trade and development policy beyond the ACP: subordinating developmental to commercial imperatives in the reform of GSP. *Contemporary Politics*, 20-1, 49-62. DOI: 10.1080/13569775.2014.881604.
- Transparency International (2017). *Corruption Perception Index 2016*. Pozyskano z: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016 (dostęp: 15.06.2017).

Umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Rolnictwa i Dobrostanu Rolników Republiki Indii o współpracy w dziedzinie rolnictwa, ..., *Monitor Polski z dnia 14 czerwca 2017 r.*, Poz. 573.

UNSD (2017). *Demographic Yearbook 2015*. Pozyskano z: <https://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2015/AnnexI.pdf> (dostęp: 5.07.2017).

WITS (2017). *Data on Export, Import*. Pozyskano z: <http://wits.worldbank.org/> (dostęp: 20.06.2017).

World Bank (2017a). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4.

World Bank (2017b). *Gross domestic product 2016, PPP*. Pozyskano z: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-PPP-based-table> (dostęp: 15.06.2017).

WTO (2017). *Tariff Profiles – India*. Pozyskano z: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDB-TariffPFView.aspx?Language=E&Country=IN> (dostęp: 20.06.2017).

Opportunities for expanding exports of the Polish agri-food products to India in the context of the new bilateral agreement on cooperation in the field of agriculture

Abstract: Polish exporters of agri-food products show a growing interest in selling to non-EU markets, including Indian market. The aim of the article is to identify the determinants and factors of expanding exports of Polish agri-food products to India, with particular regard to the findings of the Polish-Indian sectoral agreement on cooperation in the field of agriculture, which was signed in April 2017. Research based on literature studies and analysis of legislation and statistical data from the WITS-Comtrade database has shown that India, despite its geographic and cultural distance and still high trade protectionism, is a promising market for Polish agricultural and food exporters. However, the current market position of Polish companies is still unstable and the level of agri-food exports is low, although it is characterized by a relatively high growth rate. Signing a bilateral agreement on agricultural cooperation between Poland and India may help to overcome some of access barriers to the Indian market, among others by exchanging information on market developments and regulations, cooperation in marketing and promotion, and bilateral trade initiatives. Evaluation of the effects of this agreement will require further scientific research, as only the first steps have been undertaken towards its implementation. The future directions of research and analysis must also take into account a number of additional factors that can significantly change the terms of trade with the Indian partner such as, inter alia, the results of ongoing negotiations on the free trade agreement between the EU and India.

Keywords: Polish exports; agri-food products; India; cooperation agreement

JEL codes: F10, F13, Q17