

Polska



Perspektywiczne kierunki rozwoju
eksportu polskich towarów rolno-
spożywczych do Kanady

2016-08-22 21:23:05



Informacja o perspektywnych kierunkach rozwoju eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Kanady.

Perspektywy * do rozwoju eksportu polskich towarów rolno-spożywczych do Kanady należy upatrywać przede wszystkim w umocnieniu i rozszerzeniu dostaw towarów już obecnych na kanadyjskim rynku. Dotyczy to przede wszystkim następujących grup towarowych, które są ważnymi pozycjami w polskim eksporcie towarów rolno-spożywczych i w przypadku których Polska już jest ich relatywnie ważnym dostawcą do Kanady (w pierwszej dziesiątce dostawców, przy czym należy zaznaczyć, iż poziom polskiego eksportu na ogół jest istotnie niższy od czołówki dostawców, zwłaszcza dotyczy to dostaw z USA):

- papierosy (kod: 2402; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być niski i spadający poziom importowanych towarów do Kanady),
- czekolada i inne wyroby zawierające kakao (kod: 1806),
- wieprzowina (kod: 0203, dotyczy to wieprzowiny mrożonej),
- mleko i śmietana (kod: 0401 oraz 0402),
- soki owocowe (kod: 2009; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być spadający poziom importu tych towarów do Kanady),
- mrożone warzywa (kod: 0710, w tym przypadku barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),
- mrożone owoce (kod: 0811),
- grzyby i inne warzywa, schłodzone (kod: 0709, dotyczy to głównie pieczarek, ale barierą dla rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),
- przetwory spożywcze z mąki (kod: 1901, głównie są to przetwory spożywcze dla niemowląt, przy czym w ostatnich dwóch latach obserwowany jest istotny spadek eksportu z Polski, bez zatrzymania tej tendencji nie można mówić o planach rozszerzenia eksportu),
- ekstrakty, esencje, koncentraty kawy i herbaty (kod: 2101),
- piwo (kod: 2203),
- wódka (kod: 2208; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być istotnie obniżający się poziom importu tych towarów do Kanady);
- herbata (kod 0902; w tym przypadku zagrożeniem dla możliwości rozwoju eksportu może być niski i spadający poziom importu tych towarów do Kanady).

Poza w/w grupami towarowymi możliwości do rozszerzenia obecności polskich towarów rolno-spożywczych na kanadyjskim rynku upatrywać można także w grupach towarowych, które posiadają zauważalny poziom i/lub udział w kanadyjskim imporcie tych towarów, a w przypadku których na dzień dzisiejszy dostawy z Polski mają mniejsze znaczenie. W szczególności dotyczy to takich grup towarowych jak:

- maślanek, jogurty, kefiry (kod: 0403, dotyczy to zwłaszcza takich pozycji jak 040310 oraz 040390)
- wyroby cukiernicze (kod: 1905);
- wyroby cukiernicze nie zawierające kakao (kod: 1704),
- pszenica (kod: 1001; na potencjał w tym zakresie wskazuje gwałtownie rosnący w ostatnich latach import z Rumunii, jednak barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady),

- pozostałe przetwory spożywcze (kod 2106),
- filety rybne (kod: 0304), suszone i wędzone ryby (kod: 0305) oraz przetworzone ryby (kod:1604), dotyczy to głównie wędzonego łososia,
- sery i twarogi (kod: 0406),
- przetwory i konserwy mięsne (kod: 1602),
- karma dla zwierząt (kod: 2309),
- wody mineralne (kod: 2202),
- świeże jabłka (kod: 0808),
- sosy i przyprawy (kod: 2103),
- wyroby z prażonej kukurydzy, ryżu, płatki kukurydziane (kod: 1904, w tym przede wszystkim pozycje z 190410),
- zupy i buliony (kod: 2104),
- pozostałe zakonserwowane owoce i warzywa (kod: 2008),
- masło (kod: 0405, barierą dla możliwości rozwoju eksportu może być niski poziom importu tych towarów do Kanady).

Rozwój eksportu w/w towarów może być jednak problematyczny ze względu na silną konkurencję ze strony innych krajów-dostawców tych towarów (dotyczy to zwłaszcza dostaw z USA, które w zdecydowanej większości w/w towarów zajmują dominującą lub wręcz monopolistyczną (ponad 80% udziału) pozycję dostawcy. Zwiększenie więc udziału polskich towarów w imporcie wymagać będzie więc budowania korzystnych ofert ze strony polskich eksporterów tych towarów, a także konsekwentnej promocji tych towarów na rynku kanadyjskim (zarówno przez same firmy, jak i w formie rządowych programów promocji).

Potencjał do rozwoju eksportu do Kanady posiadają także towary rolno-spożywcze, których eksport z Polski na dzień dzisiejszy jest niemożliwy (brak otwarcia rynku, przy czym towary te stanowią ważną pozycję w kanadyjskim imporcie towarów rolno-spożywczych i są sprowadzane także m.in. z innych krajów europejskich). Dotyczy to w szczególności:

- mięsa i jadalnych podrobów z drobiu (kod: 0207, poza USA dostawy m.in. z Węgier i Francji),
- jaj ptasich, głównie kurzych, w skorupkach (kod: 0407, import zdominowany przez USA, ale w przeszłości odnotowano dostawy z Czech i Belgii),
- świeżych owoców takich jak truskawki, gruszki, maliny, porzeczki, jagody, aronia (kod: 0810; dostawy m.in. z Włoch i Hiszpanii).

W przypadku natomiast szeregu grup towarów rolno-spożywczych, których eksporterem na rynki zagraniczne jest Polska, rozwój eksportu tych towarów na rynek kanadyjski w praktyce może być niemożliwy ze względu na zbyt silną konkurencję, nieznaczny poziom dostaw do Kanady, brak otwarcia rynku lub ze względu na połączenie tych uwarunkowań. Taka sytuacja może mieć w przypadku:

- ziarna kukurydzy (kod: 1005; mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA jako dostawcy – 93% dostaw do Kanady w 2015 r.),
- wołowina mrożona lub schłodzona (kod 0201 i 0202; brak otwarcia rynku na dostawy z Polski, mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA, Australii, Nowej Zelandii czy Argentyny),
- kawa (kod 0901; mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA i krajów Ameryki Środkowej i Południowej),
- olej rzepakowy (kod: 1514; wyraźnie spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- nasiona rzepaku (kod: 1205; niski poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- makuchy (kod: 2306; niski i spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA),
- mięso i podroby solone, suszone i wędzone (kod: 0210, głównie wieprzowina; niski i spadający poziom importu oraz mała konkurencyjność ew. dostaw z Polski ze względu na silną pozycję USA).

Z kolei w przypadku szeregu innych grup towarowych – takich jak: miód naturalny (kod: 0409), świeża lub schłodzona kapusta, kalafior, kalarepa, kapusta włoska (kod: 0704), świeża lub schłodzona sałata i cykorja, (kod: 0705), świeże lub suszone orzechy laskowe, włoskie, migdały (kod: 0802), świeże lub suszone owoce cytrusowe (kod: 0802), pieprz, (kod: 0904), żyto (kod: 1002), jęczmień (kod: 1003), gluten pszenny (kod: 1109), szyszki chmielowe (kod: 1210) czy różne napoje fermentowane (kod: 2206) – dostawy z Polski są mało prawdopodobne, pomimo że te towary są ważną pozycją importową Kanady i/lub charakteryzują się wysoką dynamiką importu. Przyczyną tego jest fakt, iż w praktyce Polska nie eksportuje tych towarów na szeroką skalę.

Szczegółowe dane dotyczące importu poszczególnych grup towarów rolno-spożywczych do Kanady w latach 2011-2015 oraz polskich dostaw tych towarów do Kanady w w/w okresie zaprezentowane są w załączniku nr 1. Szczegółowe podsumowanie możliwości dostaw określonych grup tych towarów na rynek kanadyjski zaprezentowano natomiast w załączniku nr 2.

Źródło: Wydział Promocji Hadnlu i Inwestycji Konsulatu RP w Montrealu

* Analizy i wnioski przedstawione w niniejszym punkcie bazują na statystykach kanadyjskiego importu / polskiego eksportu towarów rolno-spożywczych. W celu ostatecznego określenia możliwości dostaw określonego towaru rolno-spożywczego z Polski do Kanady konieczne jest jeszcze uwzględnienie takich czynników jak konkurencyjność cenowa polskiej oferty (wynikająca m.in. z oferowanej ceny, kosztów transportu i opłat celno-podatkowych związanych z dostawami danego towaru do Kanady) oraz zainteresowanie konsumentów kanadyjskich danym towarem (zwyczajnie konsumpcyjne). Analiza ta nie uwzględnia również ew. ograniczeń dla rozwoju eksportu towarów rolno-spożywczych z Polski do Kanady wynikających z potencjału krajowej produkcji (czynnik ten jest ujęty w analizie jedynie pośrednio, poprzez pokazanie konkurencji ze strony innych zagranicznych dostawców – znaczny import danego towaru może wskazywać na niewystarczający potencjał krajowej produkcji danego towaru). Ponadto w przypadku poszczególnych towarów ostateczna ocena ich możliwości sprzedaży na kanadyjskim rynku wymagałaby pogłębionej analizy, opartej na statystyki importu określonych towarów (w analizie ocenie poddano grupy towarowe na poziomie agregacji czterech znaków nomenklatury handlu zagranicznego). Należy również pamiętać, iż na niniejsza analiza obarczona jest ryzykiem wynikającym z różnic metodologicznych statystyk polskiej i kanadyjskiej (różne dane wyjściowe, w niektórych przypadkach istotnie odbiegające od siebie) – w celu uniknięcia ryzyk z tego wynikających w analizie bazowano przede wszystkim na danych kanadyjskich, jako kraju importera (w szczególnych, zaznaczonych w analizie przypadkach, posługiwano się danymi polskimi).



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego