



MINISTERSTWO ROZWOJU

DEPARTAMENT  
HANDLU I WSPÓLPRACY  
MIĘDZYNARODOWEJ

---

*Analiza*

---

# Branża producentów polskich specjalności żywnościowych

---

*Informacje dotyczące obrazu branży w Polsce,  
jej mocnych stron, wyzwań, szans i kierunków  
eksportu.*

*Warszawa, grudzień 2019*

---

OPRACOWANO  
W DEPARTAMENCIE HANDLU I WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ  
MINISTERSTWA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I TECHNOLOGII

---

# SPIS TREŚCI

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. KWESTIE METODOLOGICZNE ORAZ OBRAZ BRANŻY PRODUCENTÓW POLSKICH SPECJALNOŚCI ŻYWNOŚCIOWYCH.....</b>                                | <b>6</b>  |
| <b>2. EKSPORT POLSKIEJ ŻYWNOŚCI.....</b>   | <b>16</b> |
| 2.1. DANE OGÓLNE.....  | 16        |
| 2.2. DANE OGÓLNE – UNIA EUROPEJSKA.....  | 17        |
| 2.3. DANE OGÓLNE – KRAJE POZAUNIJNE.....   | 18        |
| 2.4. EKSPORT PL NAJWAŻNIEJSZYCH GRUP PRODUKTOWYCH W RAMACH BRANŻY POLSKIE SPECJALNOŚCI ŻYWNOŚCIOWE W LATACH 2008-2017.....             | 19        |
| 2.4.1. STRUKTURA EKSPORTU NAJWAŻNIEJSZYCH GRUP PRODUKTOWYCH W RAMACH BRANŻY POLSKIE SPECJALNOŚCI ŻYWNOŚCIOWE W ROKU 2018 (TOP 14)..... | 19        |
| 2.4.2. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0207 MIĘSO I JADALNE PODROBY Z DROBIU ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE (2009-2018).....              | 20        |
| 2.4.2.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0207.....   | 20        |
| 2.4.2.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0207.....  | 21        |
| 2.4.2.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0207.....   | 22        |
| 2.4.3. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '1905 CHLEB, PIECZYWO CUKIERNICZE, CIASTA, CIASTKA, WAFLE, ITP. (2009-2018).....                      | 24        |
| 2.4.3.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '1905.....   | 24        |
| 2.4.3.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '1905.....  | 25        |
| 2.4.3.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '1905.....   | 26        |
| 2.4.4. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '1806 CZEKOLADA I INNE PRZETWORY SPOŻYWCZE ZAWIERAJĄCE KAKAO (2009-2018).....                         | 28        |
| 2.4.4.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '1806.....   | 28        |
| 2.4.4.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '1806.....  | 29        |
| 2.4.4.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '1806.....   | 30        |
| 2.4.5. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0201 MIĘSO WOŁOWE ŚWIEŻE LUB SCHŁODZONE (2009-2018).....   | 32        |
| 2.4.5.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0201.....   | 32        |
| 2.4.5.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0201.....  | 33        |
| 2.4.5.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0201.....   | 34        |
| 2.4.6. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0203 MIĘSO WIEPRZOWE ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE (2009-2018).....                               | 35        |
| 2.4.6.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0203.....   | 35        |
| 2.4.6.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0203.....  | 36        |
| 2.4.6.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0203.....   | 37        |
| 2.4.7. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '1602 PRZETWORY I KONSERWY Z MIĘSA, DROBIU, DZICZYZNY (SZYNKI I ŁOPATKI) (2009-2018).....             | 39        |
| 2.4.7.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '1602.....   | 39        |
| 2.4.7.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '1602.....  | 40        |
| 2.4.7.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '1602.....   | 41        |
| 2.4.8. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0406 SERY I TWAROGI (2009-2018).....   | 43        |
| 2.4.8.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0406.....   | 43        |
| 2.4.8.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0406.....  | 44        |
| 2.4.8.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0406.....   | 45        |
| 2.4.9. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0305 RYBY SUSZONE, SOLONE, WĘDZONE; MĄCZKA RYBNA DO JEDZENIA (2009-2018).....                        | 47        |
| 2.4.9.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0305.....   | 47        |
| 2.4.9.2. EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0305.....  | 48        |
| 2.4.9.3. NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0305.....   | 49        |
| 2.4.10. EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0304 FILETY I INNE MIĘSO Z RYB ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE (2009-2018).....                    | 50        |
| 2.4.10.1. EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0304.....  | 50        |

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| 2.4.10.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0304.....   | 51        |
| 2.4.10.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0304.....  | 52        |
| 2.4.11.   | EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '1901 EKSTRAKT SŁODOWY; PRZETWORY Z MĄKI, GRYSIKU,<br>PRZETWORY DLA NIEMOWLĄT (2009-2018).....     | 54        |
| 2.4.11.1. | EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '1901.....  | 54        |
| 2.4.11.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '1901.....   | 55        |
| 2.4.11.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '1901.....  | 56        |
| 2.4.12.   | EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '2202 WODY MINERALNE I GAZOWANE SŁODZONE LUB<br>AROMATYZOWANE (2009-2018).....                     | 57        |
| 2.4.12.1. | EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '2202.....  | 57        |
| 2.4.12.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '2202.....   | 58        |
| 2.4.12.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '2202.....  | 59        |
| 2.4.13.   | EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0709 WARZYWA OPRÓCZ STRĄCZKOWYCH, GRZYBY UPRAWNE,<br>SZPARAGI, OLIWKI (2009-2018).....            | 60        |
| 2.4.13.1. | EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0709.....  | 60        |
| 2.4.13.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0709.....   | 61        |
| 2.4.13.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0709.....  | 62        |
| 2.4.14.   | EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0401 MLEKO I ŚMIETANA, NIEZAGĘSZCZONE, NIEDOSŁODZONE<br>(2009-2018).....                          | 63        |
| 2.4.14.1. | EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0401.....  | 63        |
| 2.4.14.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0401.....   | 64        |
| 2.4.14.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0401.....  | 65        |
| 2.4.15.   | EKSPORT PL W RAMACH GRUPY '0808 JABŁKA, GRUSZKI I PIGWY ŚWIEŻE (2009-2018).....  | 67        |
| 2.4.15.1. | EKSPORT PL DO KRAJÓW UE W RAMACH GRUPY '0808.....  | 67        |
| 2.4.15.2. | EKSPORT PL DO KRAJÓW POZA UE W RAMACH GRUPY '0808.....   | 68        |
| 2.4.15.3. | NAJWAŻNIEJSZE WYROBY W EKSPORCIE PL W RAMACH GRUPY '0808.....  | 69        |
| <b>3.</b> | <b>NAJWIĘKSI ŚWIATOWI IMPORTERZY ŻYWNOSCI .....</b>  | <b>70</b> |
| 3.1.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0207 MIĘSO I JADALNE PODROBY Z DROBIU ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB<br>ZAMROŻONE .....                           | 70        |
| 3.1.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '0207..... | 72        |
| 3.2.      | IMPORT ŚWIATOWY - '1905 CHLEB, PIECZYWO CUKIERNICZE, CIASTA, CIASTKA, WAFLE, ITP. ....                                       | 74        |
| 3.2.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '1905..... | 76        |
| 3.3.      | IMPORT ŚWIATOWY - '1806 CZEKOLADA I INNE PRZETWORY SPOŻYWCZE ZAWIERAJĄCE KAKAO .....   | 78        |
| 3.3.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '1806..... | 80        |
| 3.4.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0201 MIĘSO WOŁOWE ŚWIEŻE LUB SCHŁODZONE.....  | 82        |
| 3.4.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI '0201 .....        | 84        |
| 3.5.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0203 MIĘSO WIEPRZOWE ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE.....  | 86        |
| 3.5.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '0203..... | 88        |
| 3.6.      | IMPORT ŚWIATOWY - '1602 PRZETWORY I KONSERWY Z MIĘSA, DROBIU, DZICZYZNY (SZYNKI I ŁOPATKI).....                              | 90        |
| 3.6.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '1602..... | 92        |
| 3.7.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0406 SER Y I TWAROGI .....  | 94        |
| 3.7.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '0406..... | 96        |
| 3.8.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0305 RYBY SUSZONE, SOLONE, WĘDZONE; MĄCZKA RYBNA DO JEDZENIA .....  | 98        |
| 3.8.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH<br>IMPORTERÓW ŻYWNOSCI Z GRUPY '0305..... | 100       |
| 3.9.      | IMPORT ŚWIATOWY - '0304 FILETY I INNE MIĘSO Z RYB ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE .....                                     | 102       |
| 3.9.1.    | POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH   |           |



|  |            |
|--|------------|
| IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '0304.....   | 104        |
| 3.10. IMPORT ŚWIATOWY – '1901 EKSTRAKT SŁODOWY; PRZETWORY Z MAKI, GRYSIKU, PRZETWORY DLA NIEMOWLĄT .....                         | 106        |
| 3.10.1.POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '1901..... | 108        |
| 3.11. IMPORT ŚWIATOWY – '2202 WODY MINERALNE I GAZOWANE SŁODZONE LUB AROMATYZOWANE.....  | 110        |
| 3.11.1.POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '2202..... | 112        |
| 3.12. IMPORT ŚWIATOWY – '0709 WARZYWA OPRÓCZ STRĄCZKOWYCH, GRZYBY UPRAWNE, SZPARAGI, OLIWKI .....                                | 114        |
| 3.12.1.POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '0709..... | 116        |
| 3.13. IMPORT ŚWIATOWY – '0401 MLEKO I ŚMIETANA, NIEZAGĘSZCZONE, NIEDOSŁODZONE.....   | 118        |
| 3.13.1.POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '0401..... | 120        |
| 3.14. IMPORT ŚWIATOWY - '0808 JABŁKA, GRUSZKI I PIGWY ŚWIEŻE.....  | 122        |
| 3.14.1.POTENCJALNI NAJWAŻNIEJSI KONKURENCI DLA POLSKIEGO EKSPORTU NA RYNKACH NAJWIĘKSZYCH IMPORTERÓW ŻYWNOŚCI Z GRUPY '0808..... | 124        |
| 3.15. KIERUNKI PRIORYTETOWE EKSPORTU WSKAZANE W OBECNYM PROGRAMIE GO TO BRAND.....   | 126        |
| <b>4. WSTĘPNE WNIOSKI DOTYCZĄCE WYZNACZENIA PRIORYTETOWYCH KIERUNKÓW EKSPORTU. 127</b>   |            |
| 4.1. PERSPEKTYWICZNE RYNKI POZAUNIJNE.....   | 127        |
| 4.1.1. GRUPA '0207 MIĘSO I JADALNE PODROBY Z DROBIU - ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE ...                                       | 127        |
| 4.1.2. GRUPA '1905 CHLEB, PIECZYWO CUKIERNICZE, CIASTA, CIASTKA, WAFLE, ITP. ....  | 128        |
| 4.1.3. GRUPA '1806 CZEKOLADA I INNE PRZETWORY SPOŻYWCZE ZAWIERAJĄCE KAKAO .....  | 129        |
| 4.1.4. GRUPA '0201 MIĘSO WOŁOWE ŚWIEŻE LUB SCHŁODZONE.....   | 129        |
| 4.1.5. GRUPA '0203 MIĘSO WIEPRZOWE ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE.....   | 130        |
| 4.1.6. GRUPA '1602 PRZETWORY I KONSERWY Z MIĘSA, DROBIU, DZICZYNY (SZYNKI I ŁOPATKI) .....                                       | 131        |
| 4.1.7. GRUPA '0406 SERY I TWAROGI .....  | 132        |
| 4.1.8. GRUPA '0305 RYBY SUSZONE, SOŁONE, WĘDZONE; MĄCZKA RYBNA DO JEDZENIA .....   | 133        |
| 4.1.9. GRUPA '0304 FILETY I INNE MIĘSO Z RYB ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE .....  | 133        |
| 4.1.10.GRUPA '1901 EKSTRAKT SŁODOWY; PRZETWORY Z MAKI, GRYSIKU, PRZETWORY DLA NIEMOWLĄT .....                                    | 134        |
| 4.1.11.GRUPA '2202 WODY MINERALNE I GAZOWANE SŁODZONE LUB AROMATYZOWANE .....  | 135        |
| 4.1.12.GRUPA '0709 WARZYWA OPRÓCZ STRĄCZKOWYCH, GRZYBY UPRAWNE, SZPARAGI, OLIWKI .....   | 136        |
| 4.1.13.GRUPA '0401 MLEKO I ŚMIETANA, NIEZAGĘSZCZONE, NIEDOSŁODZONE.....  | 137        |
| 4.1.14.GRUPA '0808 JABŁKA, GRUSZKI I PIGWY ŚWIEŻE .....  | 138        |
| <b>5. BARIERY W DOSTĘPIE DO RYNKÓW KRAJÓW POZAUNIJNYCH .....</b>   | <b>139</b> |
| <b>ZAŁĄCZNIK – ZAKRES TOWAROWY BRANŻY POLSKIE SPECJALNOŚCI ŻYWNOŚCIOWE .....</b>   | <b>252</b> |

# 1. Kwestie metodologiczne oraz obraz branży producentów polskich specjalności żywnościowych

---

Tematyka niniejszego opracowania oraz dane statystyczne podane w pkt. 2.1. obejmują działy, których zakres został ustalony i zagregowany przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju (DHM MR) na potrzeby monitoringu eksportu branż priorytetowych określonych w Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR). Szczegółowy wykaz – w załączniku, z uwzględnieniem uwag i doprecyzowań tam zawartych.

Dane dotyczące polskiego eksportu poszczególnych asortymentów zawarte w rozdziale 2 są oparte o dane GUS i tym samym obejmują jedynie eksport bezpośredni, bez uwzględniania eksportu pośredniego via kraje trzecie. Dane dotyczące światowych przepływów towarowych (rozdz. 3) są oparte o dane ONZ i obejmują całkowity import, zarówno bezpośredni, jak i pośredni.

Analiza dotyczy okresu 2008 – 2017 (chyba, że inaczej zaznaczono), z uwagi na fakt, że dane statystyczne za 2018 r. (zarówno GUS, jak i ONZ) są nadal nieoficjalne i niepełne.

Branża spożywcza jest specyficznym sektorem w stosunku do innych gałęzi gospodarki. Jak żadna inna jest wrażliwa na czynniki klimatyczne i środowiskowe, strukturę kulturową i religijną społeczeństw, ryzyko zachorowań zwierząt czy roślin, ryzyko polityczne (sankcje), gwałtowne zmiany upodobań klientów spowodowane modą bądź wskazywanymi medialnie jednostkowymi przypadkami niestosowania właściwych standardów sanitarnych.

Wg GUS, w Polsce działa w tej branży kilkanaście tysięcy firm, których roczne obroty wynoszą ca 200 mld PLN. Wiele z tych firm to przedsiębiorstwa małe działające głównie w sektorze mięsnym, mleczarskim bądź cukrowniczym. Wg dr Iwony Szczepaniak z Instytutu Ekonomiki, Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, wartość produkcji globalnej wytworzonej w przemyśle spożywczym stanowi ponad 6% wartości produkcji globalnej w gospodarce narodowej. Blisko 1/3 tej produkcji znajduje nabywców za granicą, 30% trafia do dalszego przerobu, a 40% do bezpośredniego spożycia. To czyni z przemysłu spożywczego jeden z najważniejszych działów polskiej gospodarki i pozycjonuje go wśród najbardziej liczących się producentów żywności na arenie międzynarodowej. Wg IGD, wartość polskiego rynku spożywczego wynosi ca 63 mld Euro; jest to ósmy rynek tego sektora w Europie. Oceny tego ośrodka analitycznego wskazują, że do 2022 r. wzrost tego rynku w Polsce będzie wynosił średnio 3,1% rocznie. Podobnie będą rozwijały się rynki innych krajów Europy Środkowo – Wschodniej, zwłaszcza Rosji i Rumunii. Warto wspomnieć, że wg IGD największy wzrost jest prognozowany w Turcji (11% rocznie).

Niezależnie od rozwoju branży na rynku wewnętrznym, polski sektor spożywczy notuje także

wzrost eksportu, z sukcesem pokonując trudności w postaci wstrzymania przez Rosję importu polskich produktów (sankcje), szerokiej „czarnej propagandy” w Czechach kwestionującej jakość polskiej żywności czy następstwa afrykańskiego pomoru świń (ASF), którym w sposób nieuzasadniony niektóre kraje próbują ograniczyć do minimum import polskiej wieprzowiny.

Stały rozwój, wzrost eksportu i stabilna sytuacja większości firm branży spożywczej to jedna strona tego sektora. Negatywnym aspektem są coraz większe zadłużenia firm spożywczych. Ta gałąź jest drugą (za sektorem budowlanym) pod względem największej sumy zadłużenia. Wynosi ona ca 375 mln PLN<sup>1</sup>. Dane wskazują, że co miesiąc kilka firm tej branży ogłasza niewypłacalność. Największe kłopoty w tym zakresie notuje sektor mięsny. Wynika to przede wszystkim z coraz szerszej konsolidacji branży i wypierania małych firm przez przedsiębiorstwa duże, nieterminowego spłacania należności przez niesolidnych kontrahentów (w tym sieci handlowe), a w części także przez wspomniane nieprzewidziane zmiany pogodowe, choroby zwierząt i roślin (epidem) czy bariery administracyjne.

Na polskim rynku spożywczym działa wiele firm zarówno zagranicznych, jak i polskich. Do znaczących zagranicznych uczestników tego rynku należą znane międzynarodowe koncerny spożywcze takie jak Unilever, Nestlé, Heinz, McCormick czy Danone. Z polskich firm pierwsze miejsce zajmuje grupa Maspex. Do innych, znaczących przedsiębiorstw należą takie marki jak Mlekovita, Mlekpól, OSM Łowicz, Krajowa Spółka Cukrowa, Polindus, Piątница, Mokate, Colian, Polmlek, Indykpól, Tarczyński, Spomlek, Inter Europol czy Fermy Drobiu Woźniak. Jednocześnie obok dużych firm i koncernów w Polsce funkcjonuje wiele małych i średnich przedsiębiorstw, które oferują produkty z wartością dodaną (ekologiczne, regionalne, z kategorii zdrowej żywności, niszowe itp.).

W średnim okresie branża będzie zmuszona zmierzyć się z nowymi wyzwaniami, jakimi są już obserwowane zmiany zakupowe w kierunku zwracania coraz większej uwagi na żywność ekologiczną, dbałość o ochronę środowiska, rosnące zainteresowanie kuchniami etnicznymi i żywnością wegańską/wegetariańską, ruch na rzecz „czystych” etykiet, powoli oferowaną żywnością z laboratorium czy też opakowania podlegające recyklingowi. Poważnym wyzwaniem dla polskiego sektora mięsnego jest także planowane wprowadzenie umowy o wolnym handlu z krajami Mercosur (Argentyna, Brazylia, Urugwaj i Paragwaj) eksportującymi duże ilości relatywnie taniego mięsa (zwłaszcza drobiowego i wołowego).

## **Mocne i słabe strony branży producentów sektora spożywczego w Polsce:**

### **Mocne strony:**

- Stabilna sytuacja branży na rynku wewnętrznym i obserwowany wzrost eksportu.
- Korzystne położenie geograficzne.
- Korzystne warunki środowiskowe.
- Wysoka i uznana za granicę jakość polskich produktów.
- Duże tradycje produkcji rolno – spożywczej w Polsce.
- Wykwalifikowana kadra.
- Niższe koszty produktów rolno – spożywczych i pracy w tym sektorze.

### **Słabe strony:**

- Duża rotacja personelu
- Postępująca konsolidacja branży poprzez eliminowanie z rynku firm małych.

---

<sup>1</sup> Krajowy rejestr długów (dane z 2018 r.) <https://krd.pl>

- Zatory płatnicze.
- Braki kapitałowe w rozwoju małych i średnich firm w tym sektorze

Na przestrzeni ostatnich 10 lat (2009-2018), eksport z polskich specjalności żywnościowych wykazywał tendencję wzrostową.

Eksport tych produktów charakteryzuje się dość dużą zmiennością dynamiki eksportu. Średnioroczny wzrost eksportu, w badanym okresie, wyniósł 11%.

Rósł także udział eksportu polskich specjalności żywnościowych w ogólnym eksporcie towarowym Polski z poziomu 8,7% w roku 2009, do poziomu prawie 10% w roku 2018. Udział ten utrzymuje się mniej więcej na takim poziomie od 2013 r.

W strukturze geograficznej eksportu tych produktów dominują kraje UE (82%). Udział eksportu do krajów UE jest nieco większy niż analogiczny wskaźnik dla ogółu eksportu towarowego Polski (ok 80%)

Największymi odbiorcami polskich specjalności żywnościowych są:

- z krajów UE:
  - Niemcy (4,8 mld eur),
  - W. Brytania (2,3 mld eur),
  - Holandia (1,3 mld eur),
  - Francja (1,3 mld eur)
  - Czechy (1,2 mld eur),
  - Włochy (1,1 mld eur) oraz
- z krajów poza UE:
  - USA (430 mln euro),
  - Rosja (383 mln eur),
  - Ukraina (359 mln eur),
  - Izrael (208 mln eur),
  - Białoruś (185 mln eur),
  - Turcja (178 mln eur),
  - Arabia Saudyjska (139 mln eur),
  - Hong Kong (138 mln eur) oraz
  - Wietnam (120 mln. Euro)

Do najważniejszych, pod względem wartości polskiego eksportu, grup towarowych w ramach polskich specjalności żywnościowych należą:

| <b>0207 mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone</b> |  |
|---|--|
| Wartość eksportu PL (2018)  | 2,4 mld eur, przy wzroście eksportu z poziomu 2 mld euro (vs. 2017 r.) |

|   |   |
|---|---|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                             | <p>Dominują kraje UE (2,1 mld euro), przede wszystkim: Niemcy (563 mln euro), W.Brytania (316 mln euro), Francja (204 mln euro), Holandia (192 mln euro), Czechy (169 mln euro) i Słowacja (prawie 100 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (245 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Hong Kong (59 mln euro), Ukraina (30 mln euro), RPA (17 mln euro), Wietnam (16 mln euro), Ghana (13 mln euro) i Benin (11 mln euro).</p>                                    |
| 20 największych importerów świata (2018)                              | <p>Germany (1,7 mld euro), UK (1,4 mld euro), Hong Kong (1,2 mld euro), France (1,2 mld euro), Japan (1 mld euro), Saudi Arabia (1 mld euro), China (965 mln euro), Netherlands (919 mln euro), Mexico (899 mln euro), UAE (672 mln euro), Belgium (492 mln euro), South Africa (415 mln euro), Angola (413 mln euro), Spain (357 mln euro), Russian Fed. (307 mln euro), Ireland (300 mln euro), Austria (289 mln euro), Canada (271 mln euro), Czech Rep. (mln euro) i Kuwait (247 mln euro).</p> |
| <b>1905 chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp.</b> |   |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 1,6 mld eur, przy wzroście eksportu z poziomu 1,5 mld euro (vs. 2017 r.).   |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                             | <p>Dominują kraje UE (1,3 mld euro), przede wszystkim: Niemcy (386 mln euro), W.Brytania (173 mln euro), Czechy (106 mln euro), Francja (87 mln euro), Rumunia (71 mln euro), Włochy (64 mln euro),</p> <p>Z krajów pozaunijnych (277 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Rosja (95 mln euro), Arabia Saudyjska (25 mln euro), Izrael (17 mln euro), Ukraina (16 mln euro), USA (14 mln euro) i Kuwejt (12 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)                              | <p>USA (4,8 mld euro), UK (2,3 mld euro), Germany (2 mld euro), France (2 mld euro), Canada (1,3 mld euro), Netherlands (1,2 mld euro), Belgium (1 mld euro), Italy (837 mln euro), Spain (715 mln euro), China (689 mln euro), Austria (616 mln euro), Australia (551 mln euro), Saudi Arabia (536 mln euro), Ireland (472 mln euro), Hong Kong (424 mln euro), Switzerland (410 mln euro), UAE (381 mln euro), Sweden (377 mln euro), Portugal (377 mln euro), Czech Rep. (370 mln euro).</p>     |
| <b>1806 czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao</b>    |   |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 1,5 mld eur, przy wzroście eksportu z poziomu 1,4 mld euro (vs. 2017r.).  |

|   |   |
|---|---|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                     | <p>Dominują kraje UE (1,2 mld euro), przede wszystkim: Niemcy (329 mln euro), W. Brytania (280 mln euro), Holandia (106 mln euro), Francja (62 mln euro), Rumunia (53 mln euro), Czechy (42 mln euro), Belgia (40 mln euro) oraz Węgry (40 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (338 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: USA (70mln euro), Rosja (55 mln euro), Ukraina (45 mln euro), Australi (17 mln euro), Serbia (10 mln euro).</p>                         |
| 20 największych importerów świata (2018)                      | <p>USA (2,3 mld euro), Germany (2 mld euro), France (1,9 mld euro), UK (1,8 mld euro), Netherlands (1,1 mld euro), Canada (864 mln euro), Belgium (752 mln euro), Spain ( 564 mln euro), UAE (540 mln euro), Japan (515 mln euro), Italy (509 mln euro), Austria (459 mln euro), Russian Fed. (458 mln euro), Saudi Arabia (434 mln euro), Australia (401 mln euro), China (380 mln euro), Sweden (350 mln euro), Ireland (340 mln euro), Hong Kong (335 mln euro), Czech Rep. (332 mln Euro).</p>  |
| <b>*0201 mięso wołowe świeże lub schłodzone</b>               |   |
| Wartość eksportu PL (2018)                                    | 1,1 mld eur, przy wzroście eksportu z poziomu 1 mld euro (vs. 2017 r.)  |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                     | <p>Dominują kraje UE (982 mln euro), przede wszystkim: (Włochy 292 mln euro), Niemcy (146 mln euro), Hiszpania (103 mln euro), Holandia (85 mln euro), W. Brytania (70 mln euro), Francja (41 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (171 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Turcja (112 mln euro), Izrael (40 mln euro), Macedonia (3 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)                      | <p>USA (2,6 mld euro), Japan (1,8 mld euro), Germany (1,7 mld euro), Italy (1,6 mld euro), Netherlands (1,4 mld euro), UK (996 mln euro), France (956 mln euro), Chile (817 mln euro), Korea, Rep. (733 mln euro), Mexico (679 mln euro), Spain (545 mln euro), Portugal (508 mln euro), Canada (474 mln euro), Greece (424 mln euro), Denmark (421 mln euro), Taipei, Chinese (335 mln euro), Russian Fed. ( 314 mln euro), UAE (263 mln euro), Sweden (251 mln euro), Belgium (230 mln euro).</p> |
| <b>*0203 mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone</b> |   |
| Wartość eksportu PL (2018)                                    | 875 mln eur, przy spadku eksportu z poziomu 975 mln euro (vs. 2017 r.)  |



|  |  |
|--|--|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                    | <p>Dominują kraje UE (632 mln euro), przede wszystkim: Włochy (91 mln euro), Niemcy (84 mln euro), Czechy (80mln euro), Słowacja (73 mln euro), Litwa (45 mln euro), Węgry (39 mln euro), W.Brytania (38 mln euro), Rumunia (36 mln euro), Holandia (32 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (243 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: USA (149 mln euro), Hong Kong (19 mln euro), Ukraina (15 mln euro), Wietnam (12 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)                     | <p>Japan (3,7 mld euro), Italy (1,8 mld euro), China (1,7 mld euro), Korea, Rep. (1,5 mld euro), Germany (1,4 mld euro), Mexico (1,2 mld euro), USA (1,1 mld euro), UK (962 mln euro), France (730 mln euro), Hong Kong (571 mln euro), Czech Rep. (568 mln euro), Romania (520 mln euro), Netherlands (480 mln euro), Greece (438 mln euro), Australia (372 mln euro), Canada (356 mln euro), Hungary (311 mln euro), Portugal (297 mln euro), Slovakia (277 mln euro), Austria (271 mln euro).</p>   |
| <b>'1602 przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny</b> |  |
| Wartość eksportu PL (2018)                                   | 841 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 759 mln euro (vs. 2017r.)  |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                    | <p>Dominują kraje UE (786 mld euro), przede wszystkim: W.Brytania (317 mln euro), Francja (77 mln euro), Niemcy (64 mln euro), Szwecja 60 mln euro), Dania (49 mln euto), Włochy 29 mln euro), Finlandia (27 mln euro), Czechy (25 mln euro) oraz Węgry (22 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (55 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: przede wszystkim USA (37 mln euro), a dalej już ze znacznie mniejszymi wartościami: Rosja (3,1 mln euro), Japonia (1,8 mln euro), ZEA (1,7 mln euro), Ukraina (1,6 mln euro).</p> |
| 20 największych importerów świata (2018)                     | <p>Japan (2,7 mld euro), UK (2,2 mld euro), Germany (983 mln euro), USA (785 mln euro), Netherlands (697 mln euro), Hong Kong (622 mln euro), France (594 mln euro), Canada (541 mln euro), Belgium (418 mln euro), Ireland (329 mln euro), Denmark (297 mln euro), Austria (203 mln euro), Sweden(202 mln euro), Italy (202 mln euro), Spain (178 mln euro), Korea Rep. (164 mln euro), Singapore (130 mln euro), Mexico (121 ml euro), Hungary (120 mln euro), Portugal (104 mln euro).</p>  |
| <b>'0406 sery i twarogi</b>                                  |  |
| Wartość eksportu PL (2018)                                   | 785 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 747 mln euro (vs. 2017r.)  |

|   |  |
|---|--|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                               | <p>Dominują kraje UE (610 mln euro), przede wszystkim: Niemcy (105 mln euro), Czechy (99 mln euro), Włochy (67 mln euro), W.Brytania (50 mln euro), Słowacja (48 mln euro), Węgry (36 mln euro), Rumunia (33 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (175 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: Arabia Saud. (35 mln euro), Irak (22 mln euro), Ukraina (22 mln euro), Izrael (13 mln euro).</p>  |
| 20 największych importerów świata (2018)                                | <p>Germany (3,7 mld euro), UK (1,9 mld euro), Italy (1,7 mld euro), France (1,6 mld euro), Belgium (1,3 mld euro), Netherlands (1,3 mld euro), USA (1,1 mld euro), Japan (1 mld euro), Spain (1 mld euro), Russian Fed. (817 mln euro), Sweden (572 mln euro), Saudi Arabia (530 mln euro), Austria (477 mln euro), Korea Rep. (452 mln euro), Greece (451 mln euro), Mexico (436 mln euro), China (435 mln euro), Australia (431 mln euro), Switzerland (370 mln euro), Denmark (345 mln euro).</p> |
| <b>'0305 ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia</b>    |  |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 782 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 725 mln euro (vs. 2017r.)  |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                               | <p>Dominują kraje UE (771 mln euro), przede wszystkim: Niemcy (520 mln euro), Włochy (82 mln euro), Francja (77 mln euro), Szwecja 19 mln euro), Belgia (18 mln euro), W.Brytania (15 mln euro) oraz Dania (12 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (11 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: USA (5 mln euro), Norwegia (3 mln euro) oraz Kanada (1 mln euro).</p>  |
| 20 największych importerów świata (2018)                                | <p>Germany (867 mln euro), Italy (481 mln euro), Hong Kong (458 mln euro), Portugal (390 mln eur), Sweden (306 mln eur), France (264 mln eur), Spain (247 mln eur), USA (234 mln eur), Brazil (162 mln eur), Japan (150 mln eur), Belgium (140 mln eur), Russian Fed. (138 mln eur), Denmark (104 mln eur), Switzerland (92 mln eur), Korea Rep. (92 mln eur), UK (82 mln eur), Austria (81 mln eur), Australia (71 mln eur), Canada (69 mln eur), Nigeria (65 mln eur).</p>                         |
| <b>'0304 filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone</b> |  |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 687 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 588 mln euro (vs. 2017r.).   |

|   |  |
|---|--|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)   | <p>Dominują kraje UE (597 mln euro), przede wszystkim: Niemcy (285 mln euro), Francja (75 mln eur), Dania (46 mln euro), Belgia (40 mln euro), W.Brytania (31 mln euro), Szwecja (24 mln euro), Holandia (20 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (89 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: Wietnam (41 mln euro), USA (18 mln euro), Izrael (8 mln euro), Szwajcaria (8 mln euro).</p>  |
| 20 największych importerów świata (2018)  | <p>USA (5,7 mld euro), Japan (2,8 mld euro), Germany (1,5 mld euro), France (1,4 mld euro), UK (916 mln euro), Spain (814 mln euro), Italy (781 mln euro), Sweden (660 mln euro), Netherlands (612 mln euro), Canada (576 mln euro), Korea Rep. (523 mln euro), Belgium (484 mln euro), China (373 mln euro), Mexico (357 mln euro), Denmark (267 mln euro), Brazil (260 mln euro), Israel (259 mln euro), Thailand (255 mln euro), Australia (248 mln euro), Switzerland (216 mln euro).</p>              |
| <b>grupy '1901 ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, grysiku, przetwory dla niemowląt</b> |  |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 507 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 459 mln euro (vs. 2017r.)  |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)   | <p>Dominują kraje pozaunijne (266 mln euro), przede wszystkim: (Senegal 43 mln euro), Turcja (24 mln euro), Arabia Saud. (18 mln euro), Rosja (17 mln euro), Ukraina (12 mln euro).</p> <p>Z krajów UE (241 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Niemcy (73 mln euro), Holandia (19 mln euro), Irlandia (19 mln euro), W.Brytania (19 mln euro), Włochy (19 mln euro), Francja (16 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)  | <p>China (4,6 mld euro), Germany (811 mln euro), USA (736 mln euro), Netherlands (696 mln euro), UK (514 mln euro), Saudi Arabia (506 mln euro), Canada (493 mln euro), France (451 mln euro), Japan (413 mln euro), Malaysia (380 mln euro), Russian Fed. (378 mln euro), Italy (336 mln euro), Viet Nam (313 mln euro), Australia (311 mln euro), Spain (287 mln euro), Belgium (270 mln euro), Thailand (260 mln euro), Taipei Chin. (233 mln euro), Nigeria (222 mln euro), Mexico (213 mln euro).</p> |
| <b>'2202 wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane</b>                       |  |
| Wartość eksportu PL (2018)  | 459 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 394 mln euro (vs. 2017r.)  |

|  |  |
|--|--|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                                  | <p>Dominują kraje UE (373 mln euro), przede wszystkim: Czechy (68 mln euro), W.Brytania (42 mln euro), Niemcy (35 mln euro), Litwa (31 mln euro), Węgry (30 mln euro), Słowacja (29 mln euro), Francja (26 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (86 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: Izrael (20 mln euro), USA (9 mln euro), Arabia Saudyjska (6 mln euro), ZEA (5 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)                                   | <p>USA (2,9 mld euro), Germany (1 mld euro), UK (1 mld euro), Belgium (789 mln euro), Canada (725 mln euro), France (690 mln euro), Netherlands (667 mln euro), China (480 mln euro), Cambodia (433 mln euro), Spain (305 mln euro), Sweden (271 mln euro), Italy (247 mln euro), Hong Kong (246 mln euro), Switzerland (242 mln euro, Ireland (234 mln euro), Austria (227 mln euro), Singapore (219 mln euro), Australia (211 mln euro), Czech Rep. (194 mln euro), Norway (172 mln euro).</p> |
| <b>'0709 warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki</b> |  |
| Wartość eksportu PL (2018)   | 439 mln eur, przy wzroście eksportu z poziomu 415 mln euro (vs. 2017r.).   |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)                                  | <p>Dominują kraje UE (410 mld euro), przede wszystkim: Niemcy (117 mln euro), W.Brytania (99 mln euro), Francja (47 mln euro), Holandia (19 mln euro), Dania (16 mln euro), Szwecja (15 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (29 mln euro), najważniejszymi odbiorcami wtej kategorii produktów są: Białoruś (12 mln euro), Norwegia (7 mln euro), Szwajcaria (3 mln euro), Ukraina (3 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)                                   | <p>USA (2,9 mld euro), Germany (1,5 mld euro), UK (1,1 mld euro), France (824 mln euro), Canada (693 mln euro), Netherlands (544 mln euro), Japan (331 mln euro), Russia (306 mln euro), Italy (278 mln euro), Belgium (272 mln euro), Austria (234 mln euro), Switzerland (218 mln euro), Spain (180 mln euro), Sweden (175 mln euro), UAE (157 mln euro), Singapore (157 mln euro), Denmark (133 mln euro), Czech Rep. (129 mln euro), Kuwait (128 mln euro), Norway (101 mln euro).</p>       |
| <b>'0401 mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone</b>               |  |
| Wartość eksportu PL (2018)   | 397 mln euro, przy spadku eksportu z poziomu 411 mln euro (vs. 2017r.).  |

|   |   |
|---|---|
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)   | <p>Dominują kraje UE (359 mln euro), przede wszystkim: Niemcy (254 mln euro), Litwa (16 mln euro), W.Brytania (16 mln euro), Węgry (7 mln euro), Słowacja (7 mln euro), Włochy (7 mln euro), Czechy (7 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (38 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Chiny (17 mln euro), RPA (6 mln euro), Libia (6 mln euro), Katar (2 mln euro).</p>   |
| 20 największych importerów świata (2018)    | <p>Germany (1,3 mld euro), Belgium (813 mln euro), China (773 mln euro), Italy (677 mln euro), Netherlands (567 mln euro), France (509 mln euro), Ireland (272 mln euro), UK (189 mln euro), Lithuania (157 mln euro), Russian Fed. (155 mln euro), UAE (117 mln euro), Austria (112 mln euro), Hong Kong (105 mln euro), Singapore (101 mln euro), Greece (96 mln euro), Spain (95 mln euro), Denmark (91 mln euro), Croatia (87 mln euro), Romania (86 mln euro).</p>                                 |
| <b>'0808 jabłka, gruszki i pigwy świeże</b> |   |
| Wartość eksportu PL (2018)                  | 353 mln eur, przy spadku eksportu z poziomu 370 mln euro (vs. 2017r.).  |
| Najważniejsze kierunki eksportu PL (2018)   | <p>Dominują kraje UE (207 mln euro), przede wszystkim: Niemcy (34 mln euro), Rumunia (28 mln euro), Czechy (16 mln euro), Holandia (15 mln euro), Hiszpania (12 mln euro), W.Brytania (11 mln euro), Szwecja (10 mln euro).</p> <p>Z krajów pozaunijnych (146 mln euro), najważniejszymi odbiorcami w tej kategorii produktów są: Białoruś (70 mln euro), Egipt (21 mln euro), Kazachstan (18 mln euro), Jordania (8 mln euro), Serbia (6 mln euro).</p>  |
| 20 największych importerów świata (2018)    | <p>Germany (821 mln euro), Russian Fed. (614 mln euro), UK (542 mln euro), Indonesia (516 mln euro), Netherlands (351 mln euro), Mexico (324 mln euro), USA (315 mln euro), India (276 mln euro), Canada (250 mln euro), France (236 mln euro), Taipei Chin. (229 mln euro), Hong Kong (208 mln euro), Thailand (203 mln euro), Spain (200 mln euro), Egypt (194 mln euro), Saudi Arabia (183 mln euro), Brazil (181 mln euro), Belarus (175 mln euro), Belgium (171 mln euro), UAE (166 mln euro).</p> |

## 2. Ekspert polskiej żywności

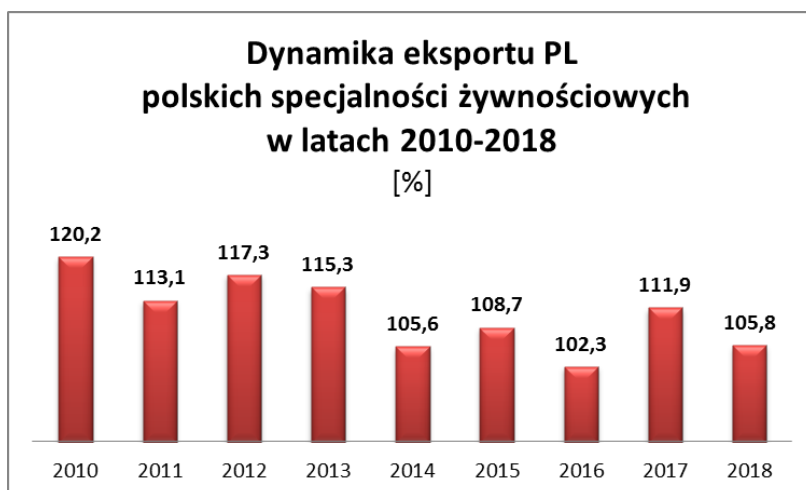
### 2.1. Dane ogólne



2018 r.  
21,9 mld Eur  
+5,8 %



I-IX 2019 r.  
16,9 mld Eur  
+4,7 %



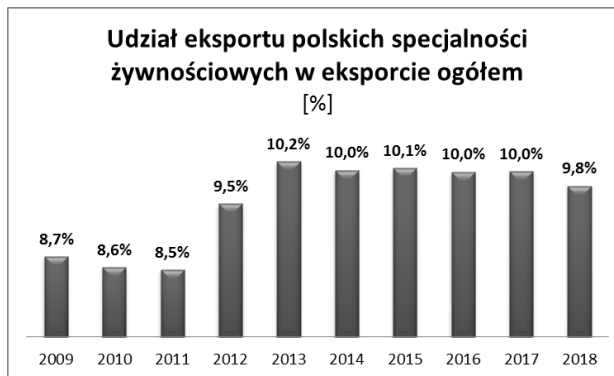
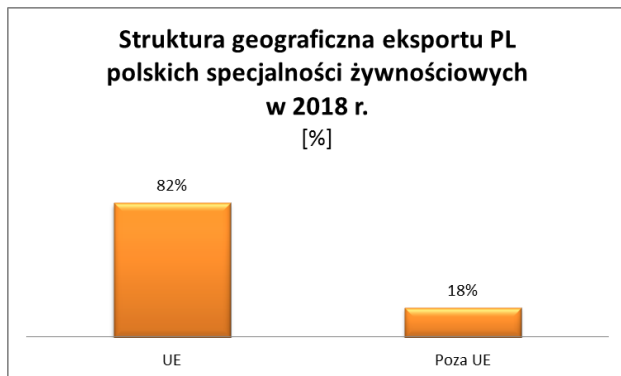
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 111 %

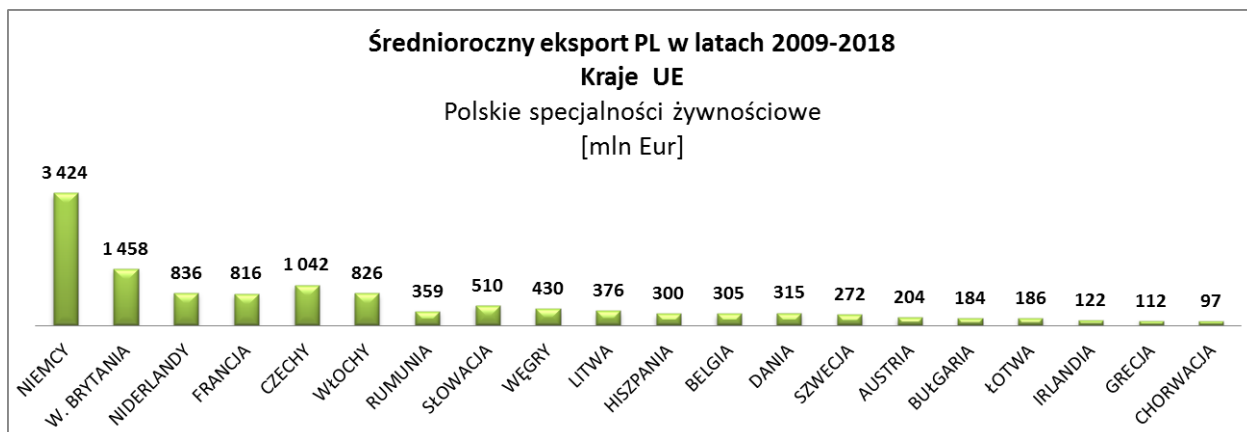
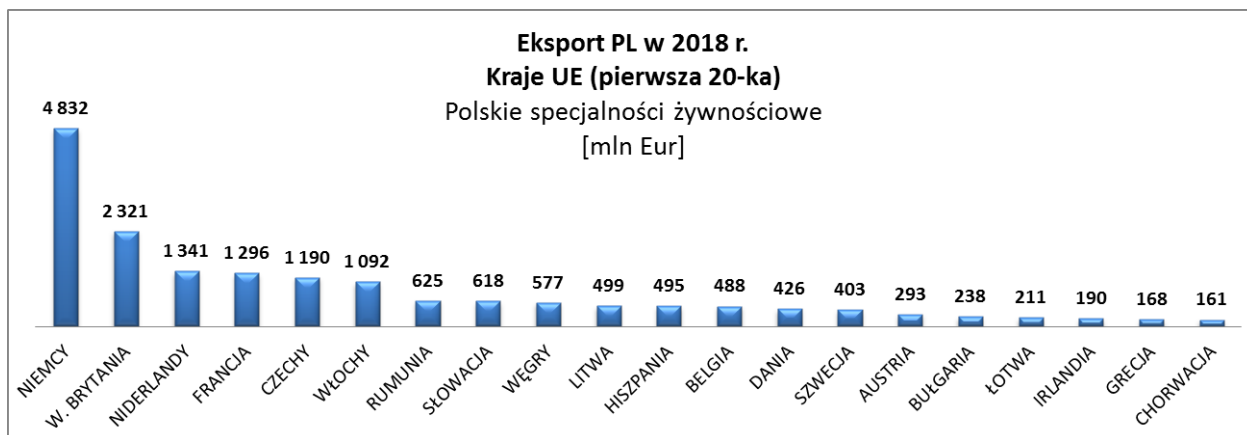
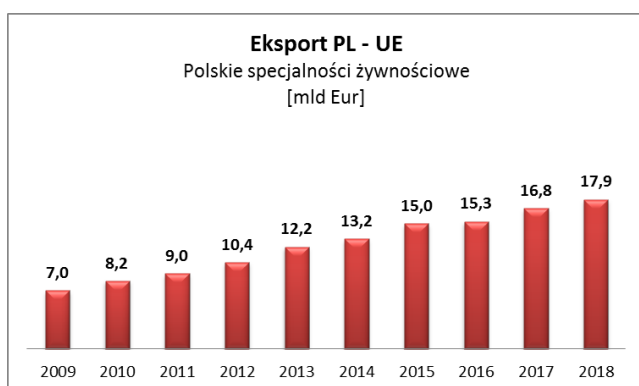
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 15 564 mln Eur

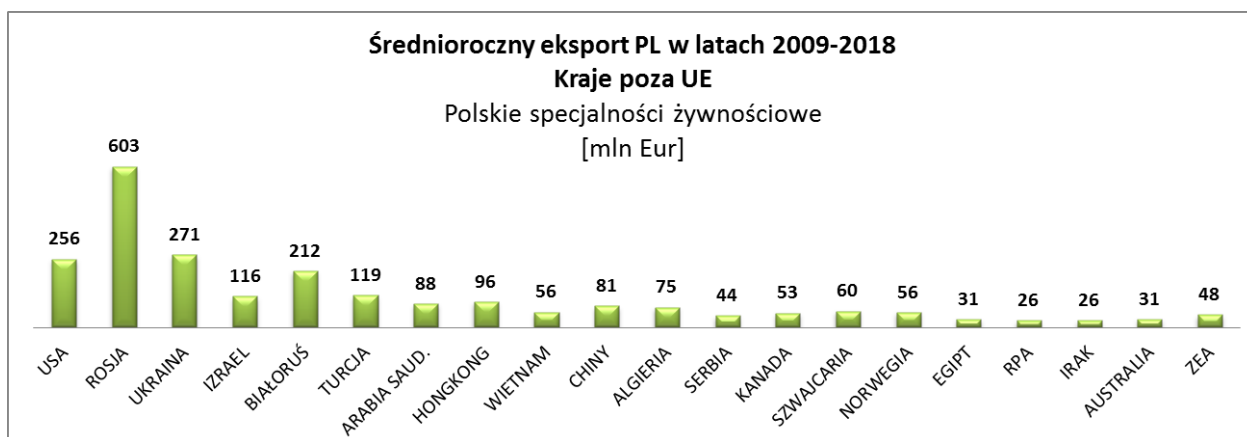
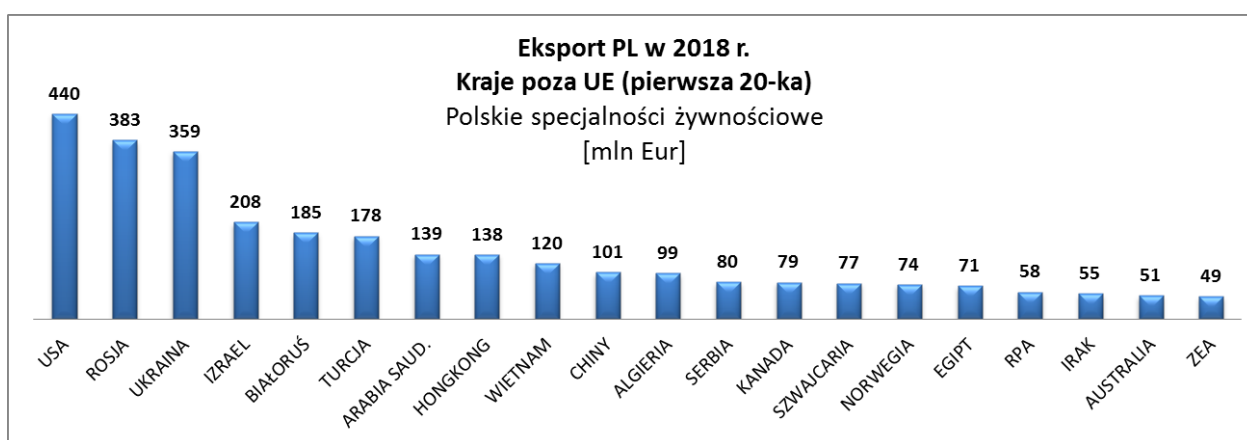
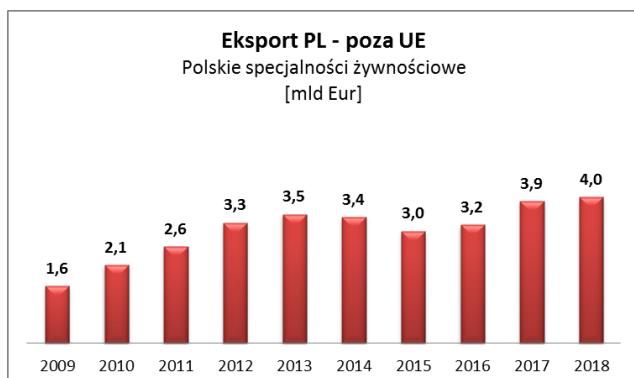




## 2.2. Dane ogólne – Unia Europejska



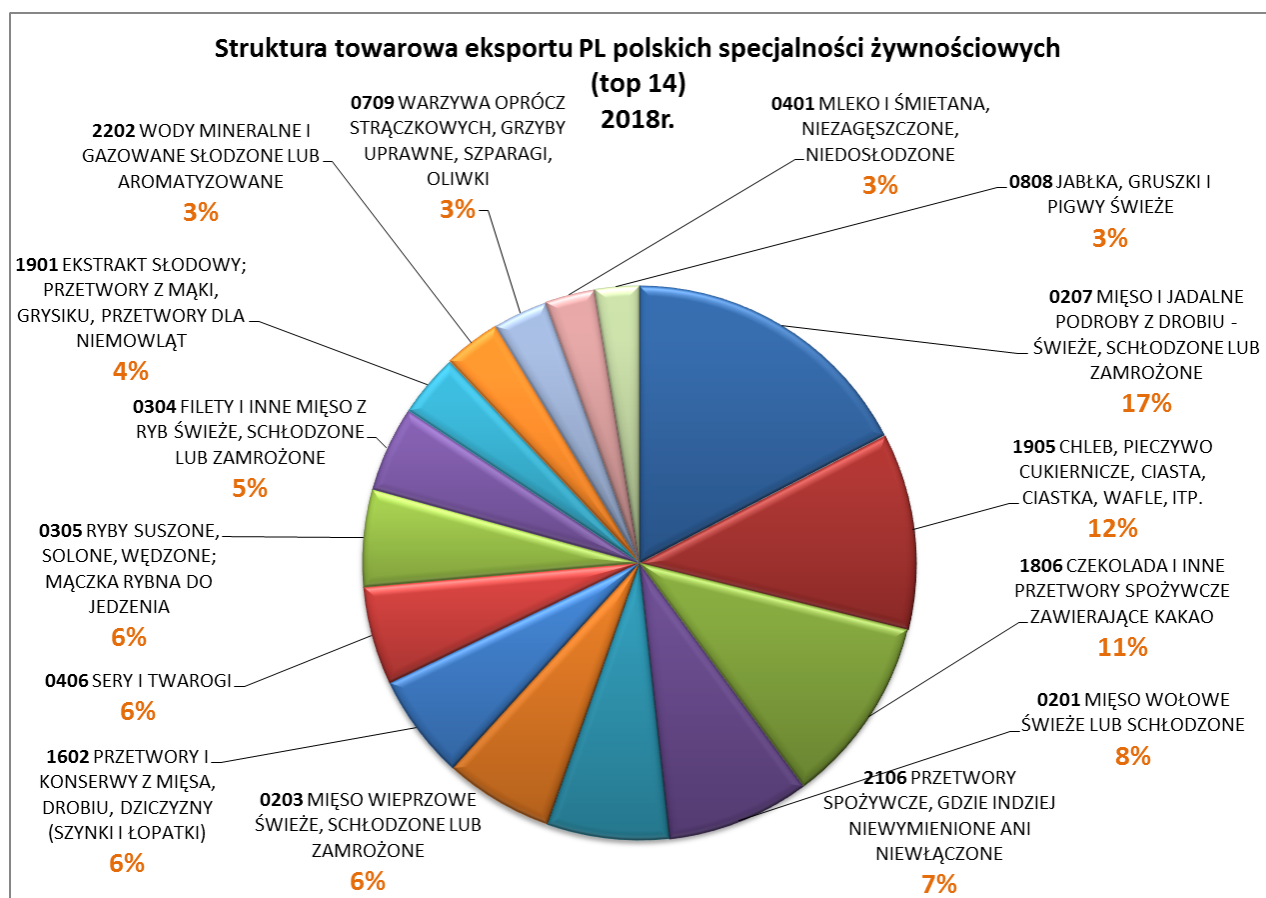
## 2.3. Dane ogólne – kraje pozaunijne <sup>2</sup>



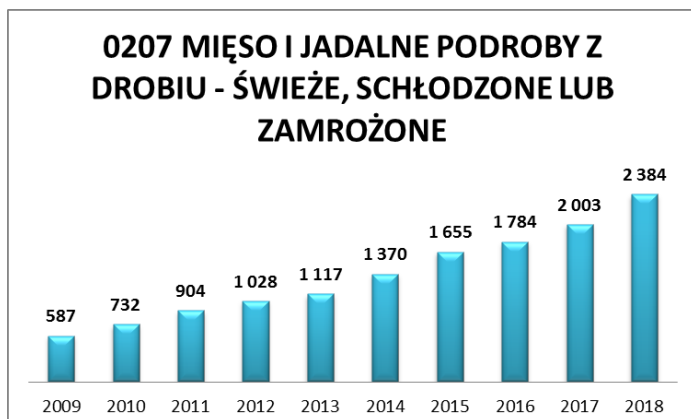
<sup>2</sup> W odniesieniu do rynku Rosji oraz dla grup towarowych CN 0207, 0201, 0406, 0305, 0709, 0401, 0808 – eksport tych towarów do Rosji jest obecnie niemożliwy ze względu na embargo obowiązujące od 2014r. Embargo dotyczy UE, a także USA, Kanady, Australii, Królestwa Norwegii, Ukrainy, Republiki Albanii, Czarnogóry, Republiki Islandii i Księstwa Lichtenstein.

## 2.4. Ekspert PL najważniejszych grup produktowych w ramach branży polskie specjalności żywnościowe w latach 2008-2017

### 2.4.1. Struktura eksportu najważniejszych grup produktowych w ramach branży polskie specjalności żywnościowe w roku 2018 (top 14).



## 2.4.2. Ekspert PL w ramach grupy '0207 mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone (2009-2018)



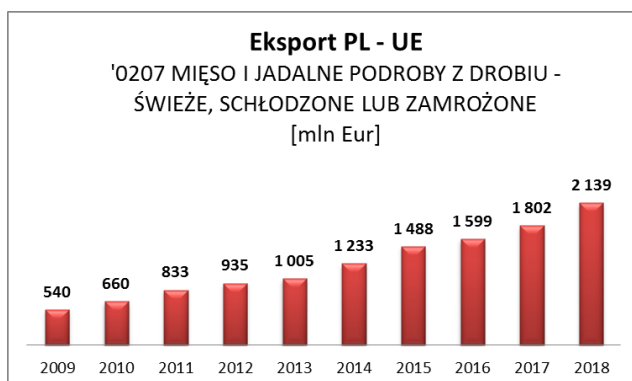
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 117 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 1 356 mln Eur

### 2.4.2.1. Ekspert PL do krajów UE w ramach grupy '0207

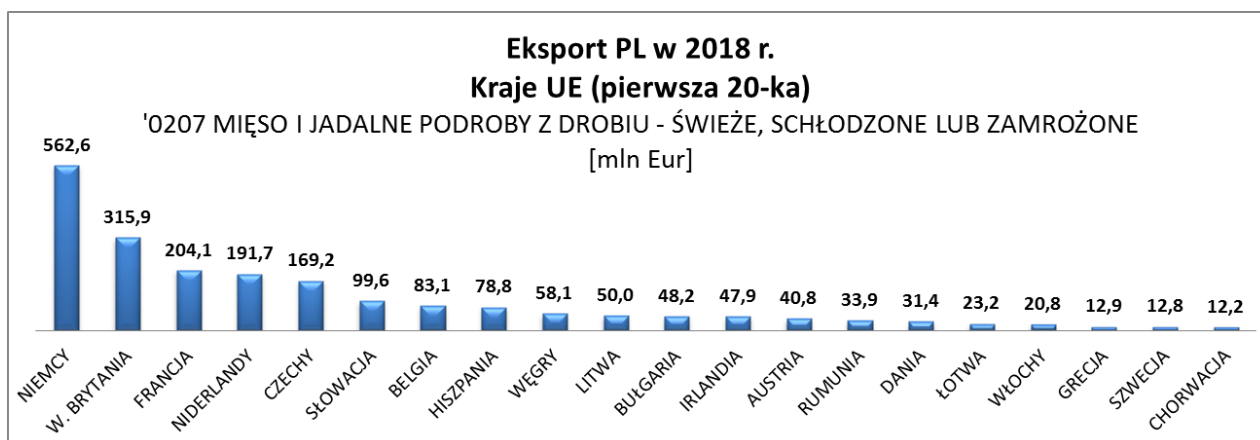


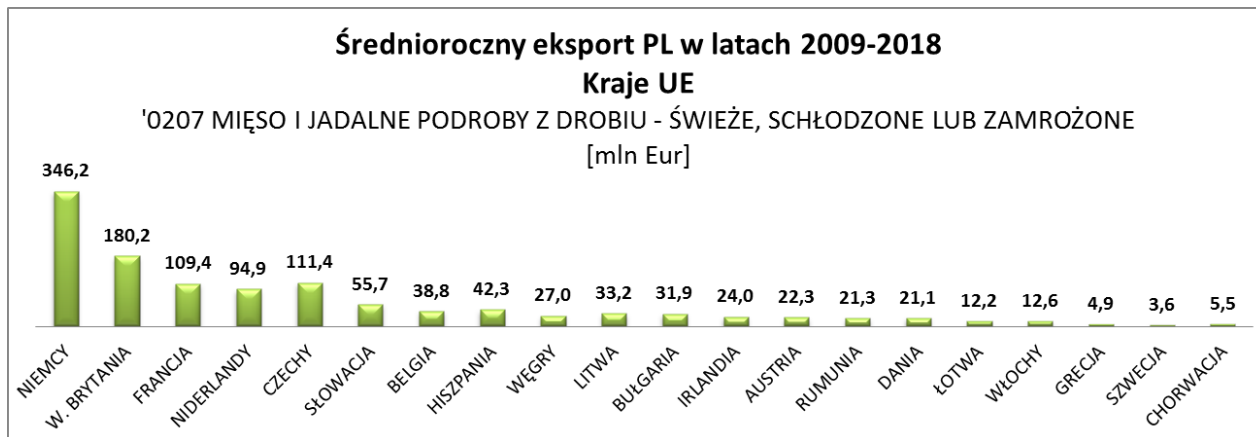
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 117 %

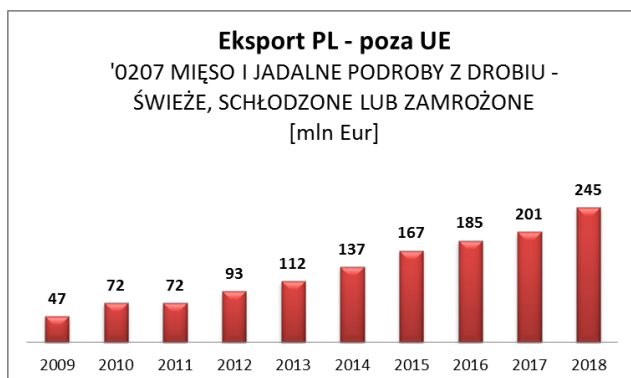
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 1 223 mln Eur





### 2.4.2.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0207

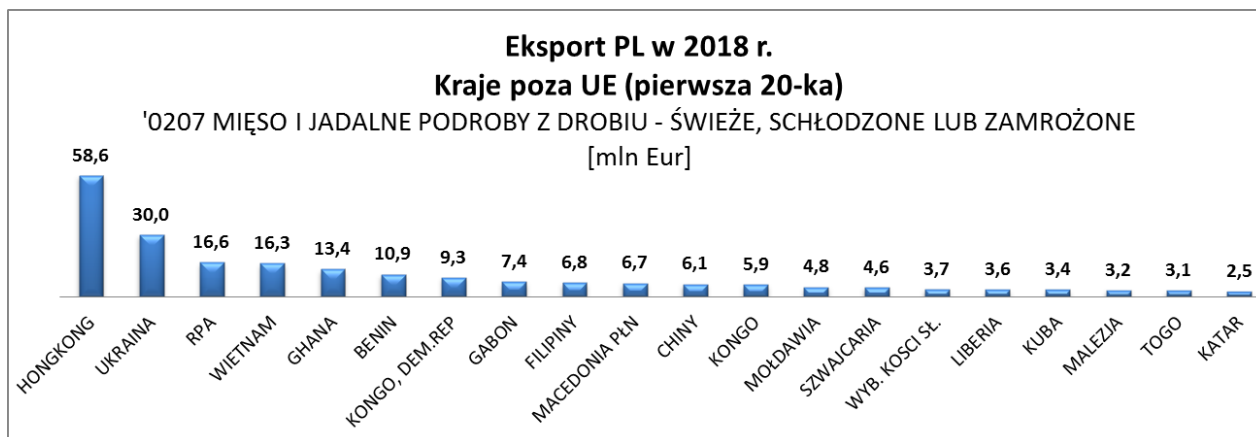


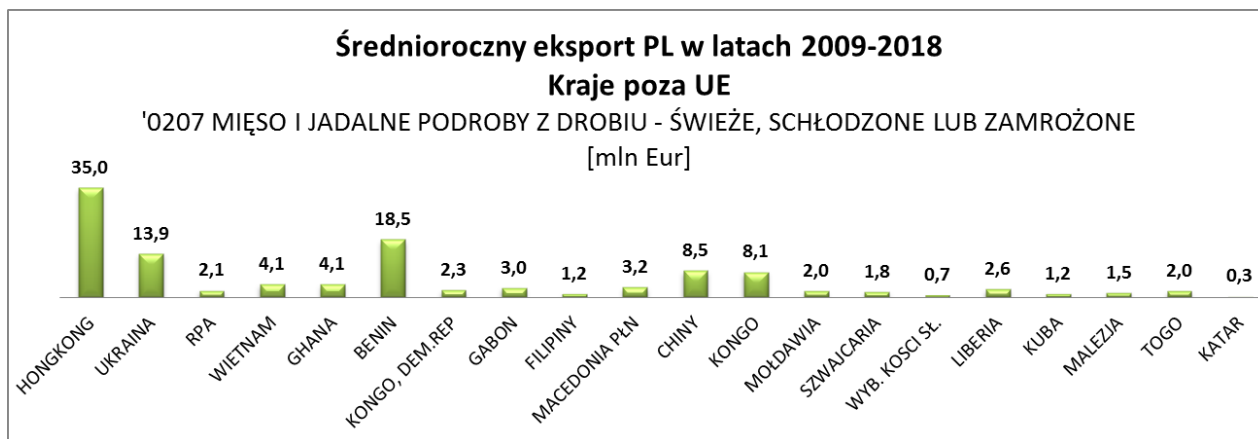
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 121 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 133 mln Eur





### 2.4.2.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0207

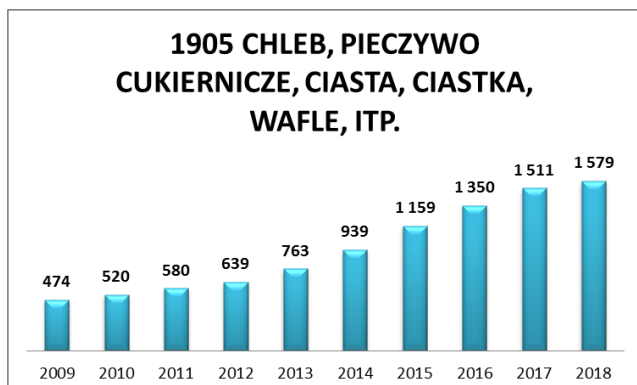
| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '02071310 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, kawałki bez kości, świeże lub schłodzone (od 1996)  | 581,8          | 451,7          | 130,1                       | 24,4                    | 126,9  |
| '02071410 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, kawałki bez kości, zamrożone (od 1996)  | 294,5          | 264            | 30,5                        | 12,4                    | 114,7  |
| '02072610 | Mięso z indyków - kawałki bez kości, świeże lub schłodzone (od 1996)  | 263,1          | 247,5          | 15,6                        | 11                      | 105,2  |
| '02071350 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - piersi i ich kawałki z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1996)   | 216,3          | 148,4          | 67,9                        | 9,1                     | 130,2  |
| '02072710 | Mięso z indyków - kawałki bez kości, zamrożone (od 1996)  | 96,9           | 70             | 26,9                        | 4,1                     | 111,6  |
| '02071430 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, całe skrzydła nawet z końcami, zamrożone (od 1996)  | 90,3           | 92,6           | -2,3                        | 3,8                     | 113,5  |
| '02071190 | Mięso i podr. Św. Lub schłodz., z gat. Gallus domesticus, oskubane i wypatroszone, bez głów, łap, szyj, serc, wątróbek, żołądków - "kurczaki 65%" (od 1996) | 77,4           | 85,6           | -8,2                        | 3,2                     | 98,3   |
| '02071370 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - kawałki z kośćmi, świeże lub schłodzone, wyłączając zawarte w pozycjach: 02071320 - 02071360 (od 1996)         | 62,8           | 29,5           | 33,3                        | 2,6                     | 127,9  |
| '02071420 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, połówki lub ćwiartki z kośćmi, zamrożone (od 1996)  | 58,6           | 55,7           | 2,9                         | 2,5                     | 101,9  |
| '02071290 | Mięso i podroby zamrożone, z gatunku gallus domesticus, oskubane i wypatroszone, bez głów, łap, szyj, serc, wątróbek, żołądków - "kurczaki 65%" (od 1996)   | 55,4           | 48,7           | 6,7                         | 2,3                     | 122,2  |



Ekspert polskiej żywności

| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroc<br>zna<br>dynamika<br>[%]<br>eksportu<br>w latach<br>2015-2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '02072650 | Mięso z indyków - piersi i ich kawałki, z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1996)   | 49,5                 | 50,6                 | -1,1                                  | 2,1                                 | 106,3   |
| '02071450 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - piersi i ich kawałki, z kośćmi, zamrożone (od 1996)  | 42,7                 | 26                   | 16,7                                  | 1,8                                 | 124,0   |
| '02071360 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - nogi i ich kawałki z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1996)   | 42                   | 32,8                 | 9,2                                   | 1,8                                 | 134,8   |
| '02071320 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, połówki lub ćwiartki z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1996)  | 41,5                 | 46,5                 | -5,0                                  | 1,7                                 | 109,8   |
| '02071330 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus, całe skrzydła nawet z końcami, świeże lub schłodzone (od 1996)  | 35,3                 | 34,1                 | 1,2                                   | 1,5                                 | 117,5   |
| '02075561 | Mięso z gęsi, zamrożone, kawałki z kośćmi, nogi i ich kawałki (od 2012)   | 31,6                 | 25,9                 | 5,7                                   | 1,3                                 | 114,2   |
| '02071460 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - nogi i ich kawałki, z kośćmi, zamrożone (od 1996)  | 30,1                 | 32,3                 | -2,2                                  | 1,3                                 | 114,8   |
| '02071130 | Mięso i podr. Św. L. Schłodz., z gat. Gallus domesticus, oskubane i wypatroszone, bez głów, łap, z szyjami, sercami, wątrokami, żołądkami, "kurczaki 70%" (od 1996)                   | 29,3                 | 27,4                 | 1,9                                   | 1,2                                 | 135,7   |
| '02075290 | Gęsi niecięte na kawałki, zamrożone, oskubane i wypatroszone, bez głów i łapek, z sercami i żołądkami lub bez serc i żołądków, znane jako „gęsi 75 %” lub inaczej zgłaszane (od 2012) | 23,8                 | 27,9                 | -4,1                                  | 1                                   | 111,0   |
| '02071499 | Podroby drobiowe z gatunku gallus domesticus - inne niż wątróbki, zamrożone (od 1996)   | 22,4                 | 6,4                  | 16,0                                  | 0,9                                 | 195,9   |
| '02072670 | Mięso z indyków - nogi i ich kawałki z kośćmi, świeże lub schłodzone, bez podudzi i ich kawałków (od 1996)  | 20,2                 | 14,2                 | 6,0                                   | 0,8                                 | 109,0   |
| '02071110 | Mięso i podroby świeże lub schłodzone., z ptactwa z gat. Gallus domesticus, niecięte na kawałki, oskubane i bez jelit, z głowami i łapami, - "kurczaki 83% (od 1996)                  | 18,2                 | 4,3                  | 13,9                                  | 0,8                                 | 185,5   |
| '02071470 | Mięso drobiowe z gatunku gallus domesticus - kawałki z kośćmi, bez poówek, ćwierci, skrzydeł, grzbietów, szyj, kuprów, piersi i nóg, zamrożone (od 1996)                              | 16,3                 | 17,5                 | -1,2                                  | 0,7                                 | 115,7   |
| '02075551 | Mięso z gęsi, zamrożone, kawałki z kośćmi, piersi i ich kawałki (od 2012)   | 16,2                 | 16,5                 | -0,3                                  | 0,7                                 | 110,2   |
| '02072750 | Mięso z indyków - piersi i ich kawałki, z kośćmi, zamrożone (od 1996)   | 14,8                 | 9,4                  | 5,4                                   | 0,6                                 | 123,9   |
| '02072660 | Mięso z indyków - podudzia i ich kawałki, z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1996)   | 12                   | 7,8                  | 4,2                                   | 0,5                                 | 109,7   |
| '02072740 | Mięso z indyków - grzbiety, szyje, grzbiety włącznie z szyjami, kupry i końce skrzydeł, zamrożone (od 1996)   | 10,8                 | 9,6                  | 1,2                                   | 0,5                                 | 109,9   |

### 2.4.3. Eksport PL w ramach grupy '1905 chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp. (2009-2018)



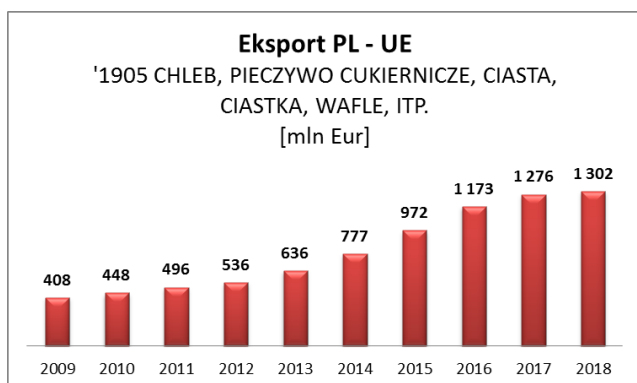
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 117 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 1 356 mln Eur

#### 2.4.3.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '1905

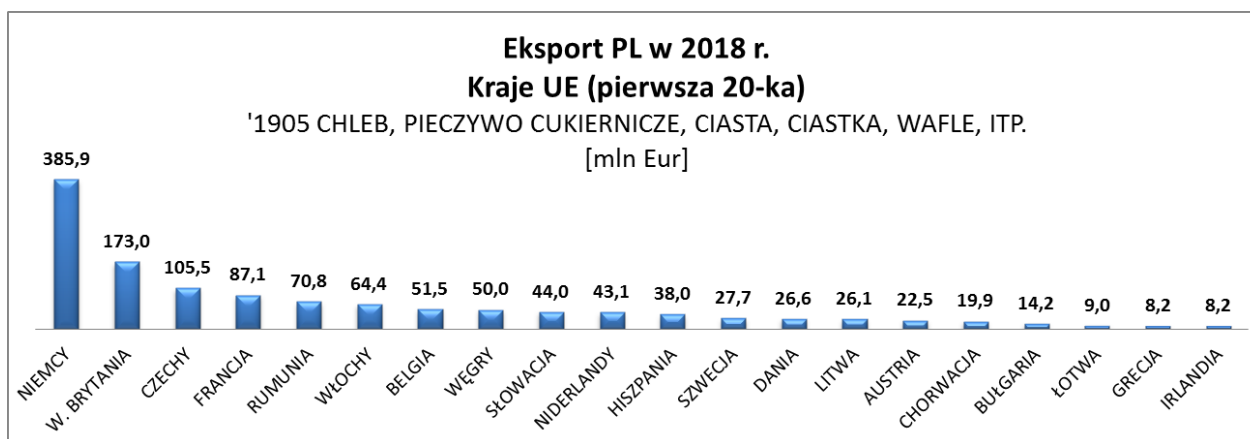


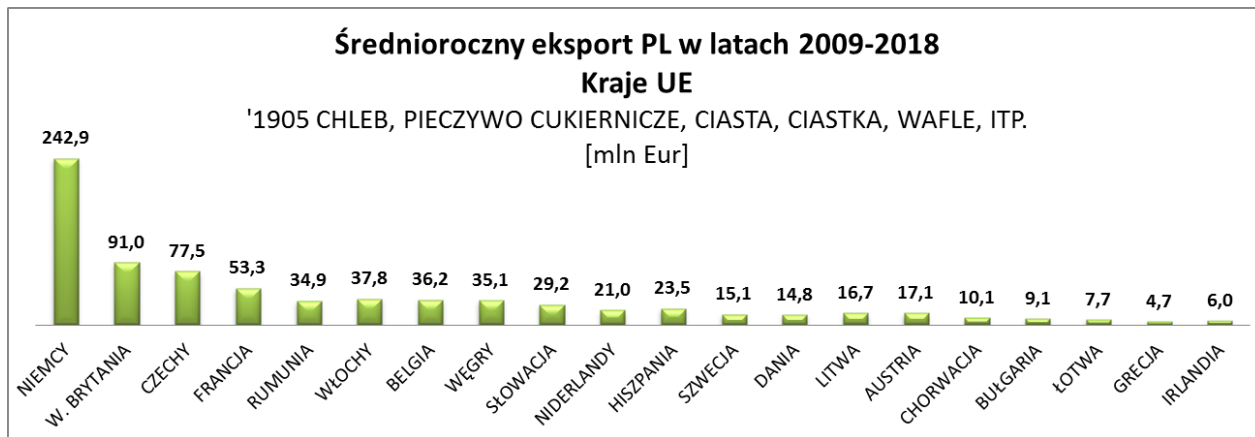
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 114 %

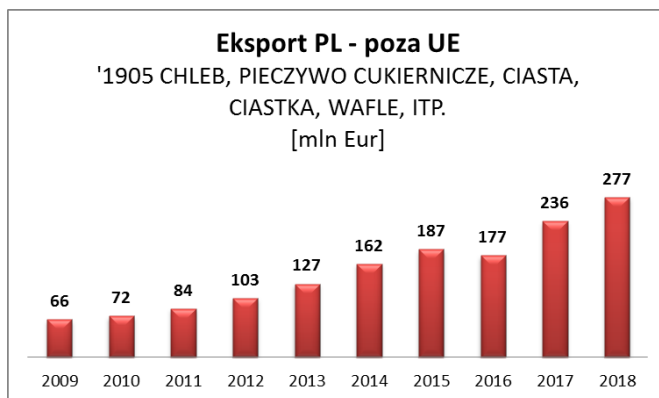
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 802 mln Eur





### 2.4.3.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '1905

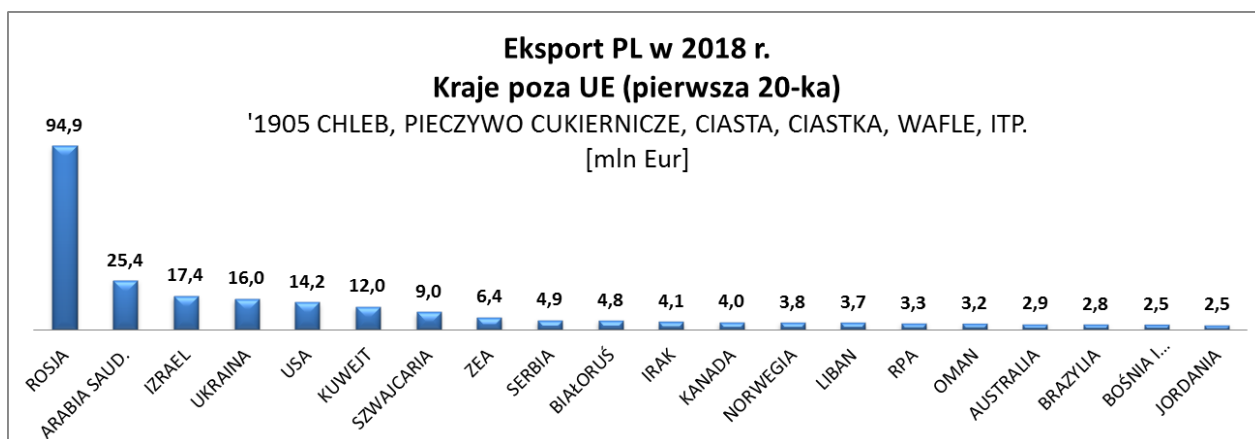


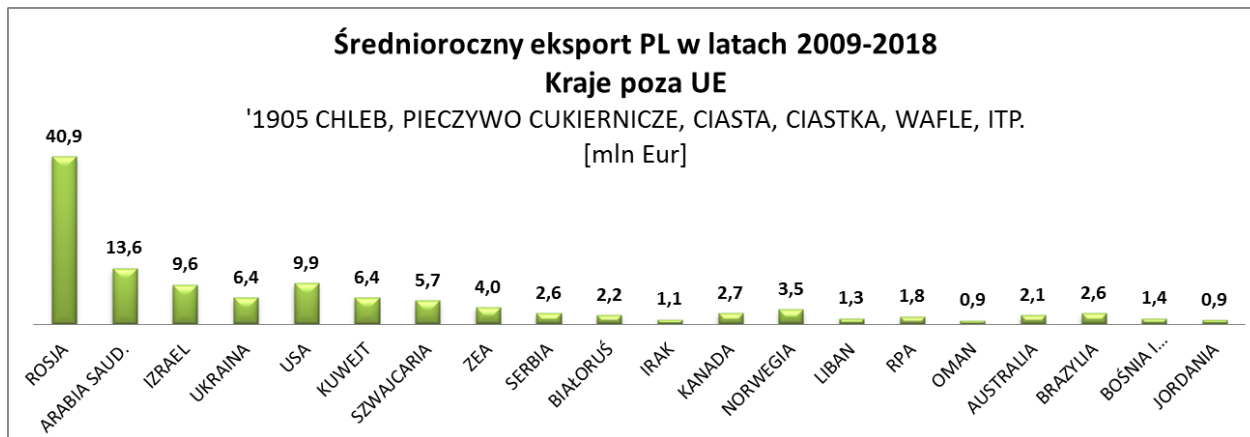
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 118 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 149 mln Eur





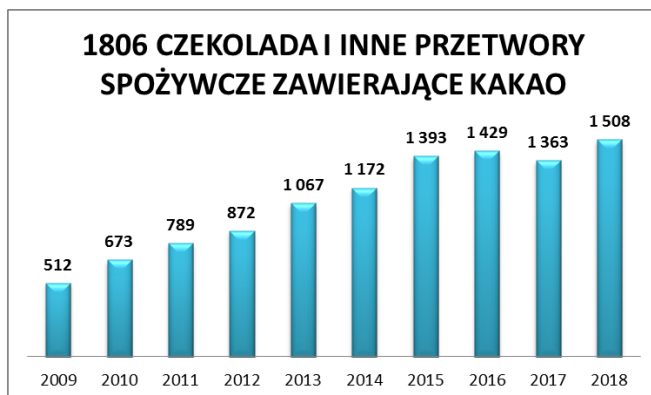
### 2.4.3.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '1905

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '19053211 | Gofry i wafle o zaw. Wody nieprzechr. 10 % masy, pokryte lub powleczone czekoladą I. Innymi przetworami zaw. Kakao, w beżpośr. Opak. O zaw. Netto nieprzechr (od 2002)  | 362,9          | 355,6          | 7,3                         | 23,0                    | 114,4  |
| '19059055 | Wyroby piekarnicze wytłaczane lub ekspandowane, pikantne lub solone (od 1991)   | 253,1          | 228,9          | 24,2                        | 16,0                    | 152,8  |
| '19059070 | Wyroby piekarnicze, inne niż wymienione w pozycjach od 19051000 do 19059055, zawierające >=5 % masy sacharozy, cukru inwertowanego lub izoglukozy (od 2018)             | 197,4          | 0,0            | 197,4                       | 12,5                    | Kod od 2018 r.   |
| '19059080 | Wyroby piekarnicze inne niż wymienione w pozycjach od 19051000 do 19059070 (od 2018)  | 196,6          | 0,0            | 196,6                       | 12,4                    | Kod od 2018 r.   |
| '19053199 | Herbatniki inne niż kanapkowe, niepokryte lub powleczone czekoladą lub innymi przetworami z kakao, zawierające mniej niż 8 % masy tłuszczu mleka (od 2002)              | 136,6          | 130,5          | 6,1                         | 8,7                     | 109,2  |
| '19053119 | Herbatniki słodkie, całkowicie lub częściowo pokryte lub powleczone czekoladą I. In. Przetworami zaw. Kakao, w beżpośr. Opak. O zawartości netto przechr. 8 (od 2002)   | 136,1          | 123,3          | 12,8                        | 8,6                     | 106,4  |
| '19059030 | Chleb i bułki niezawierające dodatku miodu, jajek, sera lub owoców, zawierające w suchej masie nie więcej niż 5 % masy cukru i nie więcej niż 5% masy tłuszcz (od 1988) | 97,6           | 79,4           | 18,2                        | 6,2                     | 120,2  |
| '19053299 | Gofry i wafle z wyjątkiem solonych, nawet z nadzieniem, o zawartości wody nieprzekraczającej 10 % masy, niesolone, nienadziewane, niepokryte czekoladą (od 2002)        | 49,6           | 40,7           | 8,9                         | 3,1                     | 114,1  |

*Eksport polskiej żywności*

| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '19053219 | Gofry i wafle o zaw. Wody nieprzechr. 10 % masy, pokryte lub powleczone czekoladą lub innymi przetworami zaw. Kakao, w bezpośr. Opak. O zaw. Netto przechr. (od 2002) | 36,6                 | 36,6                 | 0,0                                   | 2,3                                 | 109,7   |
| '19059045 | Herbatniki (od 1991)  | 20,5                 | 22,9                 | -2,4                                  | 1,3                                 | 103,9   |
| '19053111 | Herbatniki słodkie, całkowicie lub częściowo pokryte lub powleczone czekoladą lub innymi przetworami zaw. Kakao, w bezpośr. Opak. O zaw. Netto nieprzechr. (od 2002)  | 17,7                 | 11,3                 | 6,4                                   | 1,1                                 | 110,1   |
| '19052010 | Piernik z dodatkiem imbiru i podobne, zawierający mniej niż 30 % masy sacharozy (włącznie z cukrem inwertowanym wyrażonym jako sacharoza) (od 1988)                   | 15,5                 | 15,9                 | -0,4                                  | 1,0                                 | 121,0   |
| '19053191 | Herbatniki kanapkowe, niepokryte lub powleczone czekoladą lub innymi przetworami z kakao, zawierające mniej niż 8 % masy tłuszczu mleka (od 2002)                     | 14,9                 | 12,1                 | 2,8                                   | 0,9                                 | 106,7   |
| '19054090 | Tosty z chleba i podobne tosty (od 1993)  | 14,4                 | 13,0                 | 1,4                                   | 0,9                                 | 178,2   |
| '19053130 | Herbatniki słodkie, niepokryte ani niepowleczone czekoladą lub innymi przetworami z kakao, zawierające 8 % lub więcej masy tłuszczu mleka (od 2002)                   | 10,4                 | 7,2                  | 3,2                                   | 0,7                                 | 122,4   |
| '19052030 | Piernik z dodatkiem imbiru i podobne, zawierający 30 % masy lub więcej, ale mniej niż 50 % masy sacharozy (włącznie z cukrem inwertowanym wyrażonym jako s (od 1988)  | 9,1                  | 7,3                  | 1,8                                   | 0,6                                 | 114,2   |

## 2.4.4. Ekspert PL w ramach grupy '1806 czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao (2009-2018)



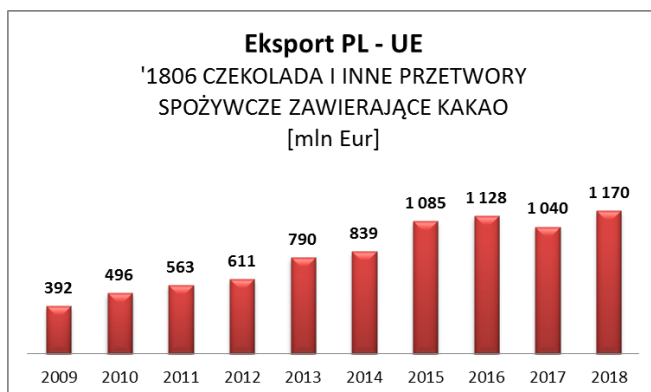
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 113 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 1 078 mln Eur

### 2.4.4.1. Ekspert PL do krajów UE w ramach grupy '1806

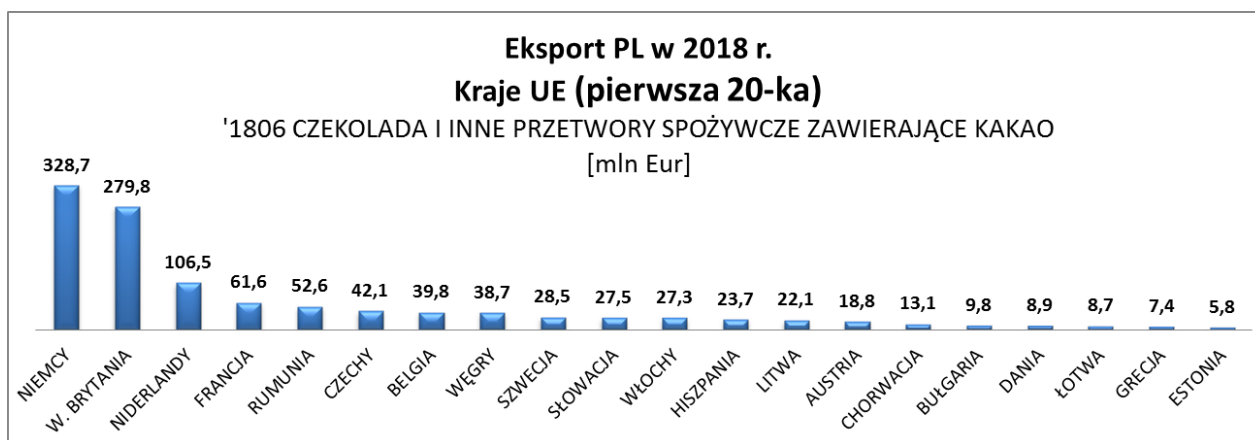


Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

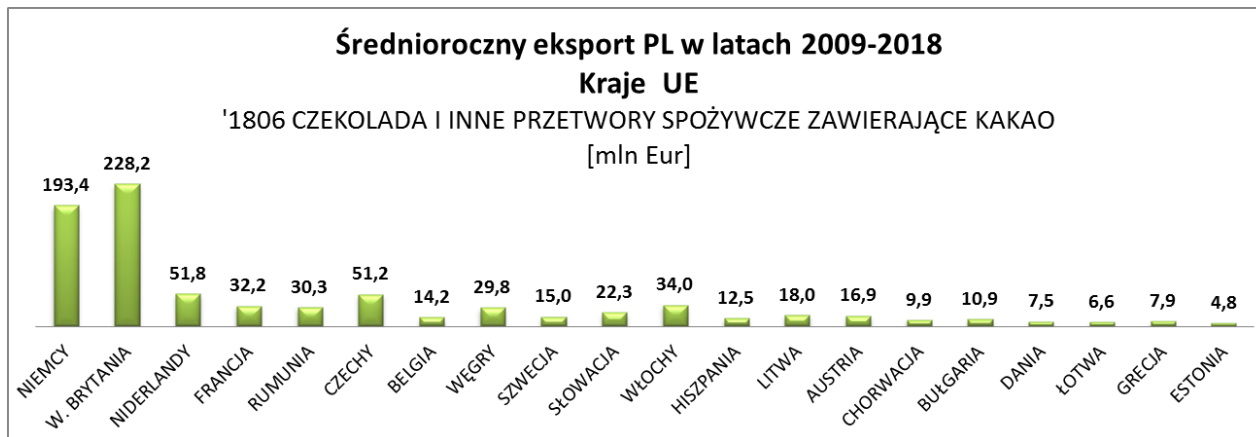
• 114 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

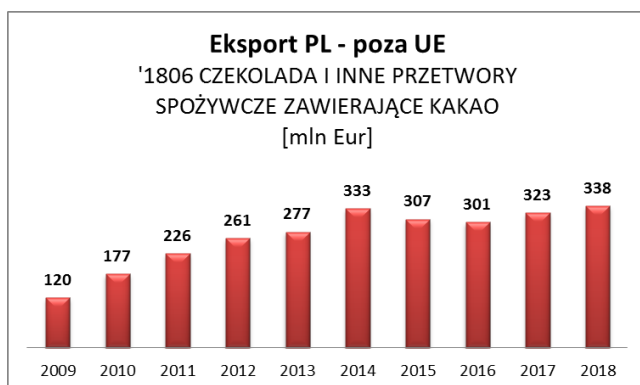
• 812 mln Eur







### 2.4.4.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '1806

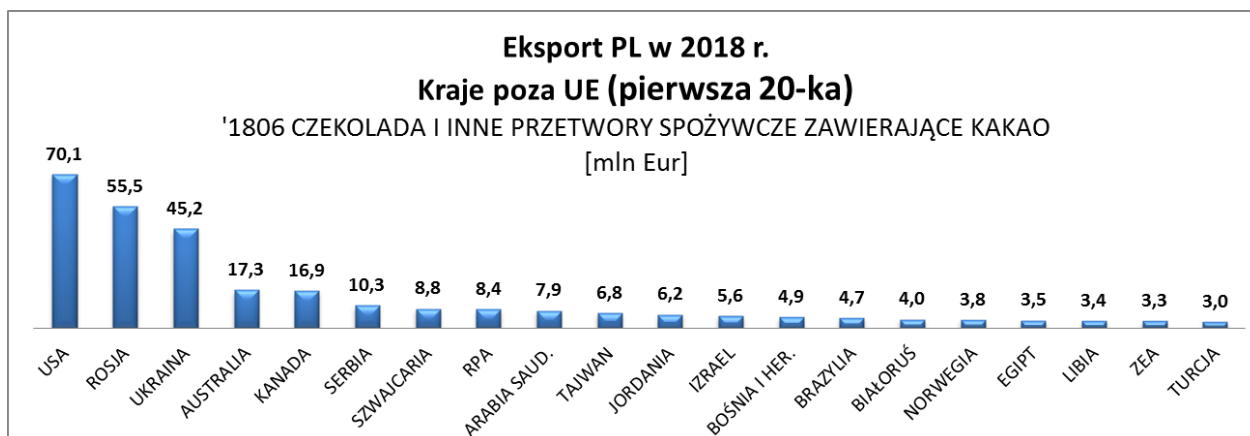


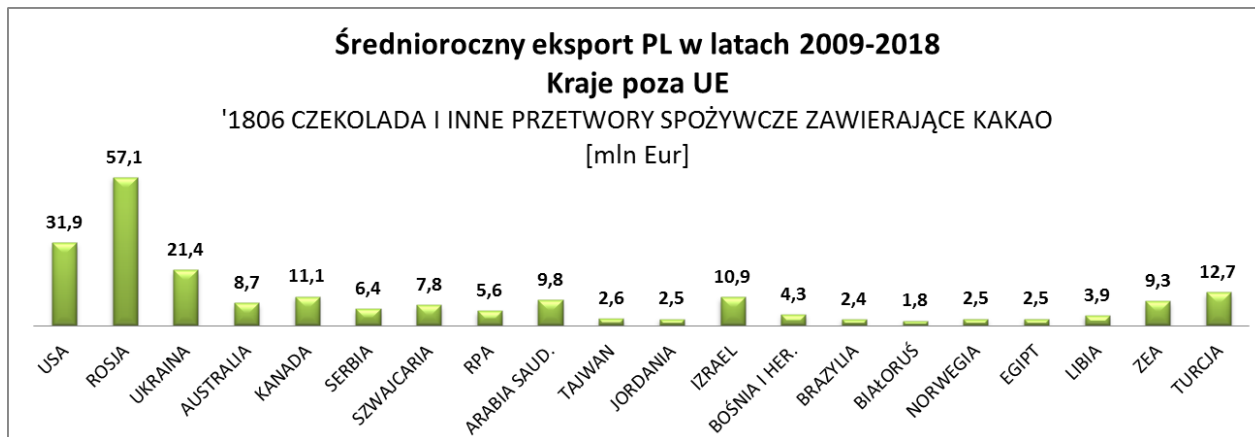
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 113%

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 266 mln Eur



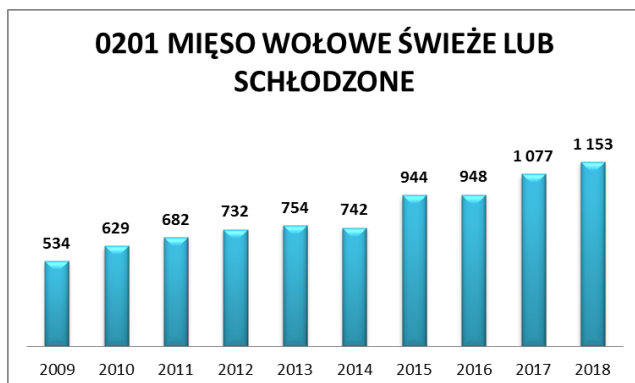


### 2.4.4.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '1806

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '18069031 | Wyroby czekoladowe z nadzieniem (od 1988)   | 315,4          | 356,9          | -41,5                       | 20,9                    | 103,3  |
| '18063100 | Przetwory spożywcze zawierające kakao, w blokach, tabliczkach lub batonach, inne niż wymienione w pozycjach od 18062010 do 18062095, nadziewane (od 1988)             | 171,2          | 113,9          | 57,3                        | 11,4                    | 117,5  |
| '18069019 | Czekolady nawet z nadzieniem, inne niż zawierające alkohol (od 1988)  | 169,5          | 161,9          | 7,6                         | 11,2                    | 110,0  |
| '18063290 | Przetwory spożywcze zaw. Kakao, w blokach, tabliczkach lub batonach, inne niż wym. W poz. 18062010 - 18063210 (od 1988)   | 136,1          | 137,3          | -1,2                        | 9,0                     | 104,2  |
| '18069060 | Wyroby do smarowania zawierające kakao (od 1988)  | 133,2          | 105,6          | 27,6                        | 8,8                     | 101,4  |
| '18069090 | Czekolada i przetwory spożywcze zawierające kakao, gdzie indziej niewymienione (od 1988)  | 123,1          | 100,2          | 22,9                        | 8,2                     | 94,7   |
| '18069050 | Wyroby cukiernicze i ich namiastki wykonane z substytutów cukru, zawierające kakao (od 1988)  | 106,4          | 77,6           | 28,8                        | 7,1                     | 136,7  |
| '18069039 | Wyroby czekoladowe bez nadzienia (od 1988)  | 95,5           | 82,6           | 12,9                        | 6,3                     | 115,1  |
| '18062010 | Przetwory spoż. W postaciach wymien. W pozycji 180620, zaw. 31 % masy lub więcej masła kakaowego lub zaw. 31 % masy lub więcej masła kakaowego i tłuszczu (od 1988)   | 66,7           | 54,3           | 12,4                        | 4,4                     | 146,8  |
| '18069011 | Czekolady zawierające alkohol (od 1988)   | 52,1           | 46,3           | 5,8                         | 3,5                     | 122,8  |
| '18063210 | Przetwory spoż. Zaw. Kakao, w blokach, tabliczkach lub batonach, inne niż wym. W poz. Od 18062010 do 18062095, bez nadzienia, z dodat. Zbóż, owoców l. Orze (od 1988) | 44,2           | 52,1           | -7,9                        | 2,9                     | 103,2  |
| '18062030 | Przetwory spożywcze w postaciach wymien. W pozycji 180620, zawierające 25 % masy lub więcej, ale mniej niż 31 % masy, masła kakaowego i tłuszczu z mleka ł (od 1988)  | 40,5           | 29,5           | 11,0                        | 2,7                     | 117,5  |

| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '18062095 | Przetwory spożywcze w postaciach wymienionych w poz. 180620, o zawartości < 18% masła kakaowego, w bezpoś. opak., o zaw. >2 kg (od 1991)      | 18,9                 | 16,3                 | 2,6                                   | 1,3                                 | 99,3  |
| '18069070 | Przetwory zawierające kakao do sporządzania napojów (od 1988)   | 17,6                 | 12,7                 | 4,9                                   | 1,2                                 | 112,2   |
| '18062080 | Polewa czekoladowa smakowa, zawierająca < 18% masy masła kakaowego, w bezpośrednich opakowaniach, o zawartości przekraczającej 2 kg (od 1991) | 12,5                 | 9,8                  | 2,7                                   | 0,8                                 | 122,4   |

## 2.4.5. Eksport pl w ramach grupy '0201 mięso wołowe świeże lub schłodzone (2009-2018)



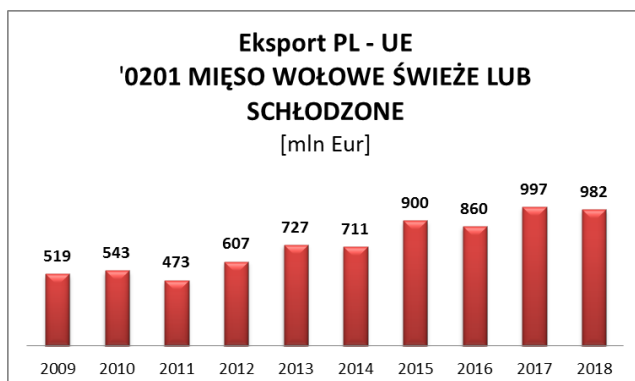
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 109 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 819 mln Eur

### 2.4.5.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0201

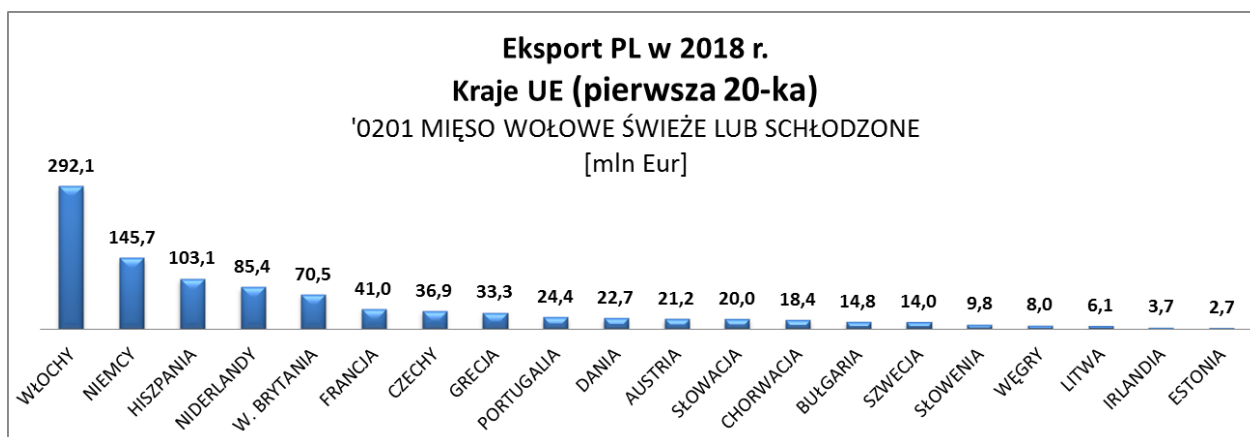


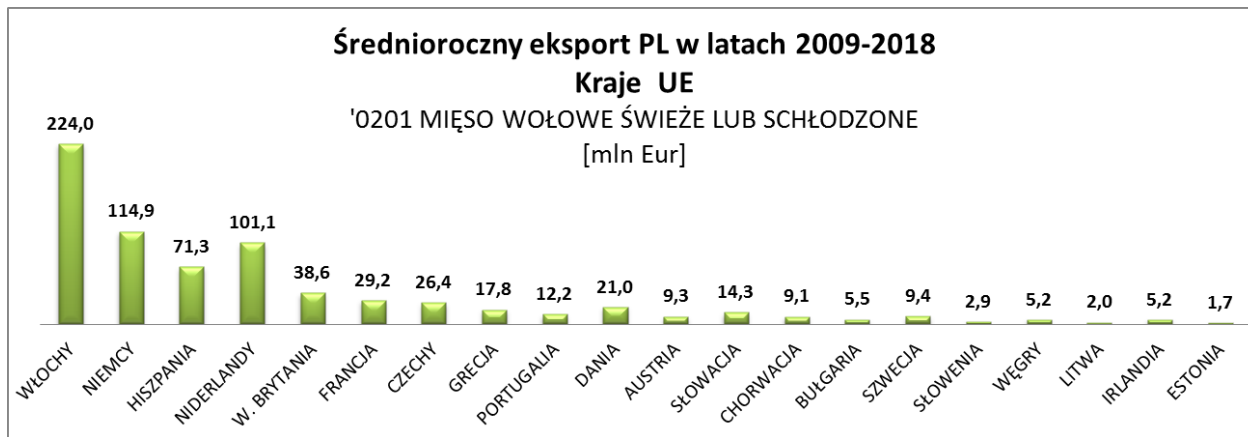
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 108 %

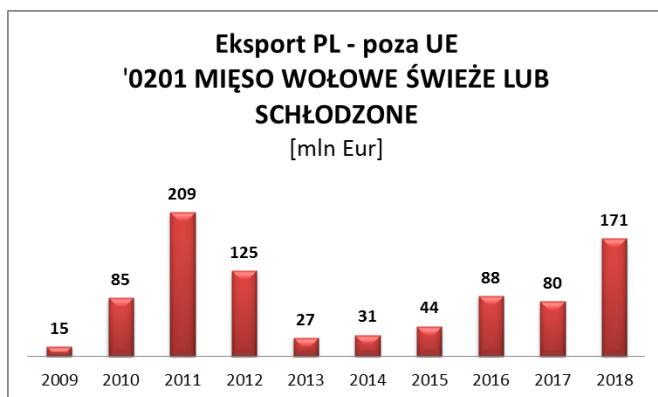
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 732 mln Eur





### 2.4.5.2. Ekspert PL do krajów poza UE w ramach grupy '0201

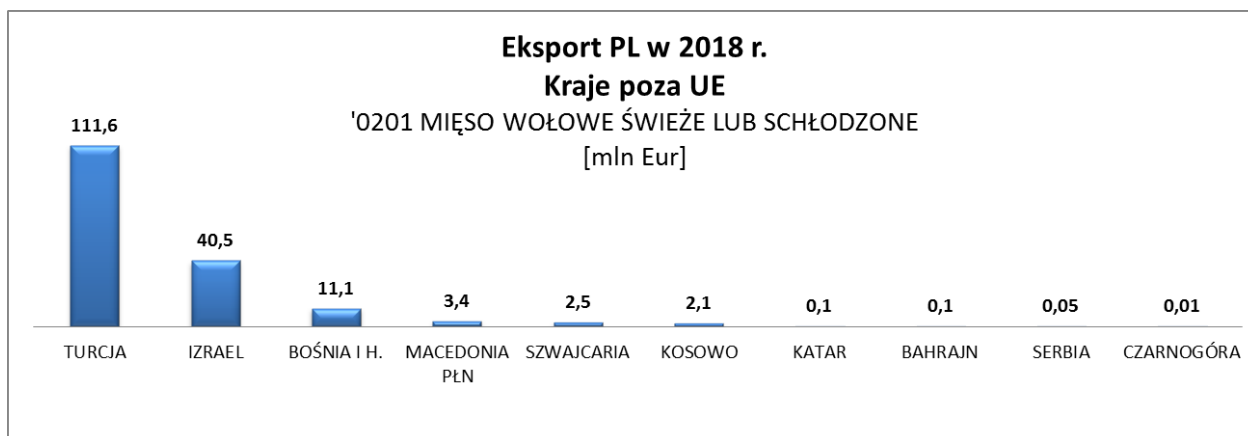


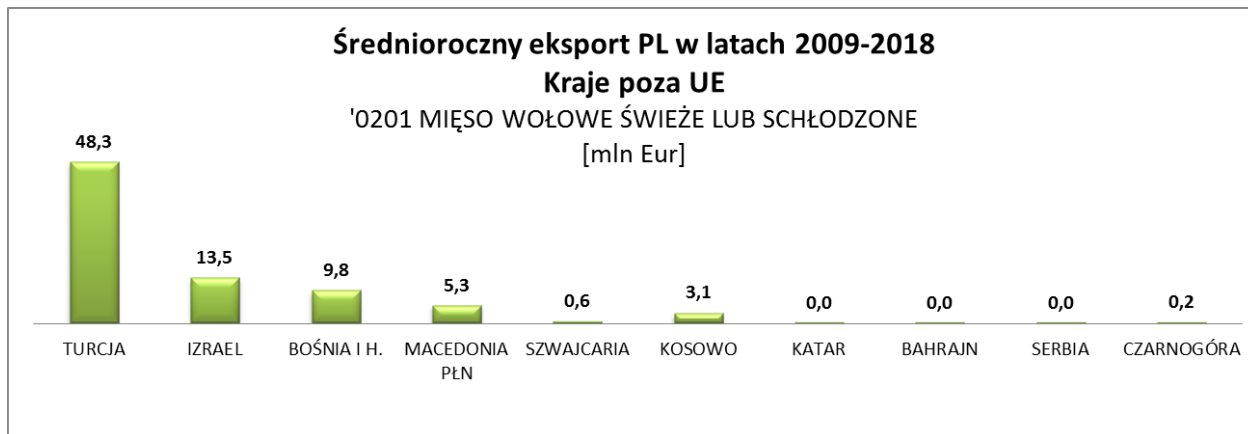
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 185 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 88 mln Eur

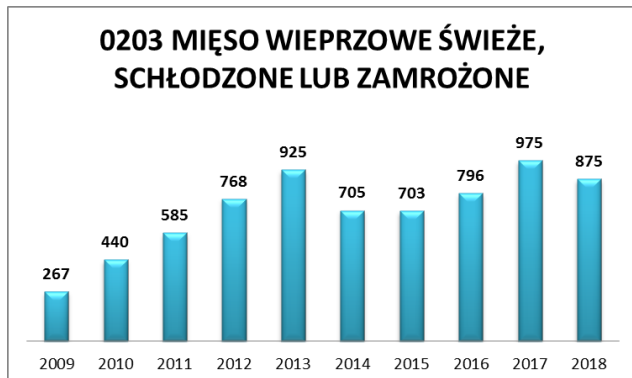




### 2.4.5.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0201

| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '02013000 | Mięso z bydła świeże lub schłodzone, bez kości (od 1988)  | 381,0                | 359,1                | 21,9                                  | 33,0                                | 119,2   |
| '02012020 | Mięso z bydła, świeże lub schłodzone, bez tusz i półtuszy, w kawałkach z kośćmi: ćwierci "kompensowane" (od 1993)   | 343,9                | 259,2                | 84,7                                  | 29,8                                | 111,2   |
| '02012050 | Mięso z bydła, świeże lub schłodzone, bez tusz i półtuszy, w kawałkach z kośćmi: ćwierci tylne, nierozdzielone lub rozdzielone (od 1993)                  | 164,0                | 184,2                | -20,2                                 | 14,2                                | 104,3   |
| '02011000 | Mięso z bydła, świeże lub schłodzone: tusze i półtusze, (od 1993)   | 99,1                 | 111,2                | -12,1                                 | 8,6                                 | 104,2   |
| '02012090 | Mięso z bydła, świeże lub schłodzone, w kawałkach z kośćmi: bez ćwierci "kompensowanych" przednich, tylnych, nierozdzielonych lub rozdzielonych (od 1988) | 90,8                 | 92,2                 | -1,4                                  | 7,9                                 | 130,5   |
| '02012030 | Mięso z bydła, świeże lub schłodzone, bez tusz i półtuszy, w kawałkach z kośćmi: ćwierci przednie, nierozdzielone lub rozdzielone (od 1993)               | 74,5                 | 71,0                 | 3,5                                   | 6,5                                 | 112,6   |

## 2.4.6. Eksport PL w ramach grupy '0203 mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone (2009-2018)



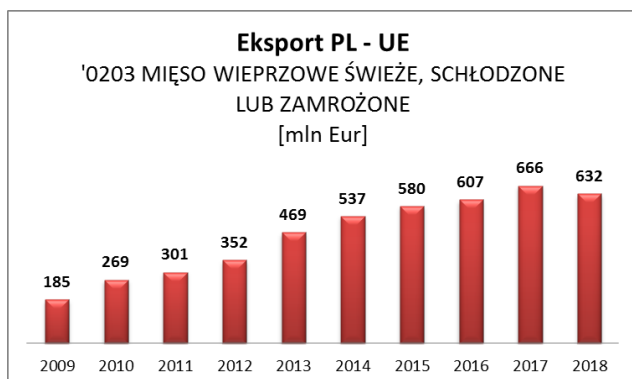
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 117 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 704 mln Eur

### 2.4.6.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0203

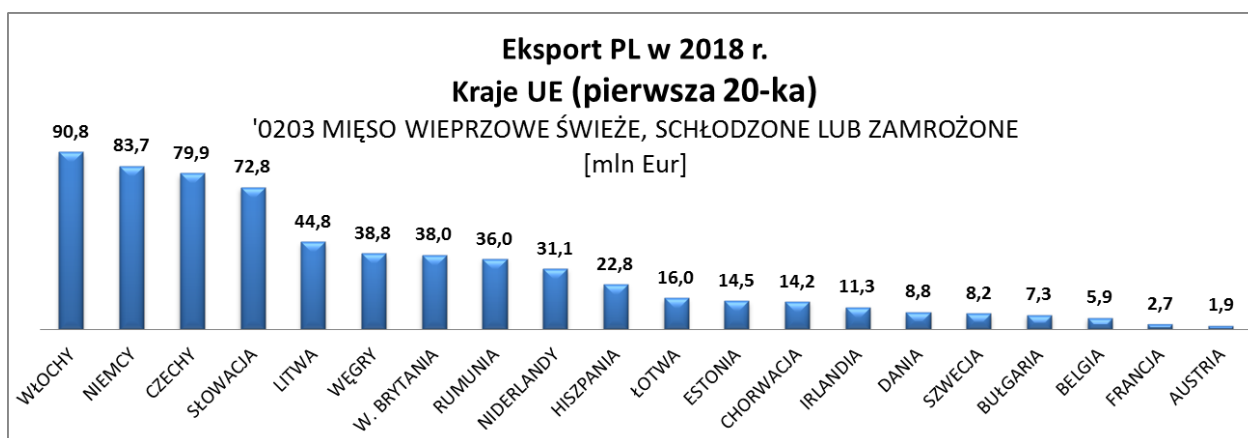


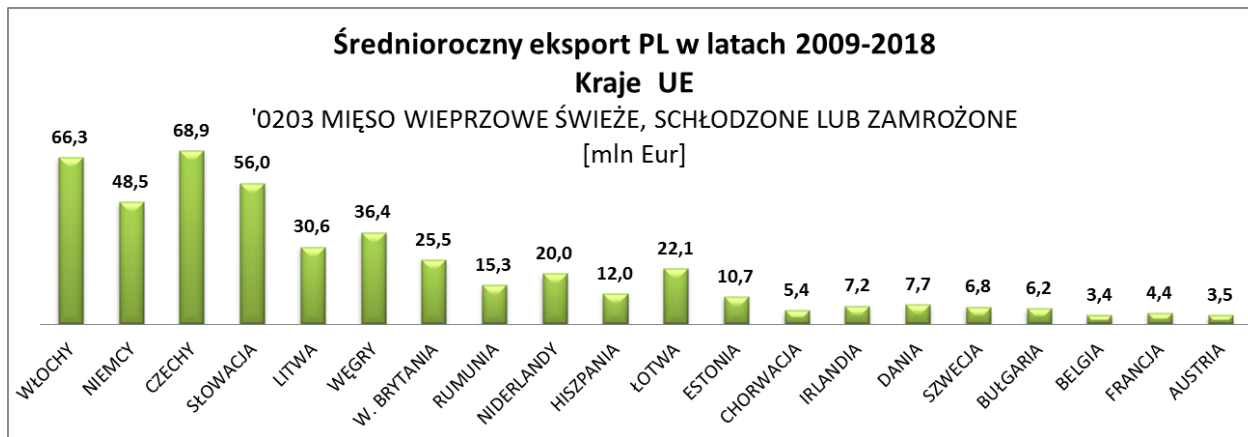
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 115 %

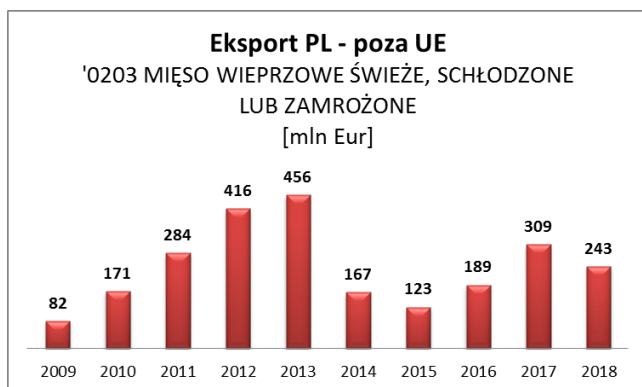
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 460 mln Eur





### 2.4.6.2. Ekspert PL do krajów poza UE w ramach grupy '0203

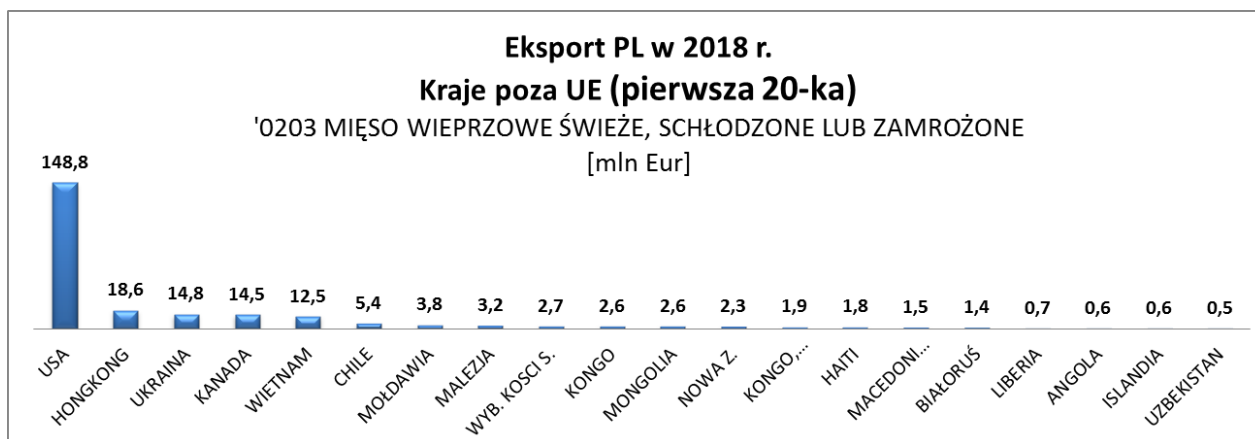


Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

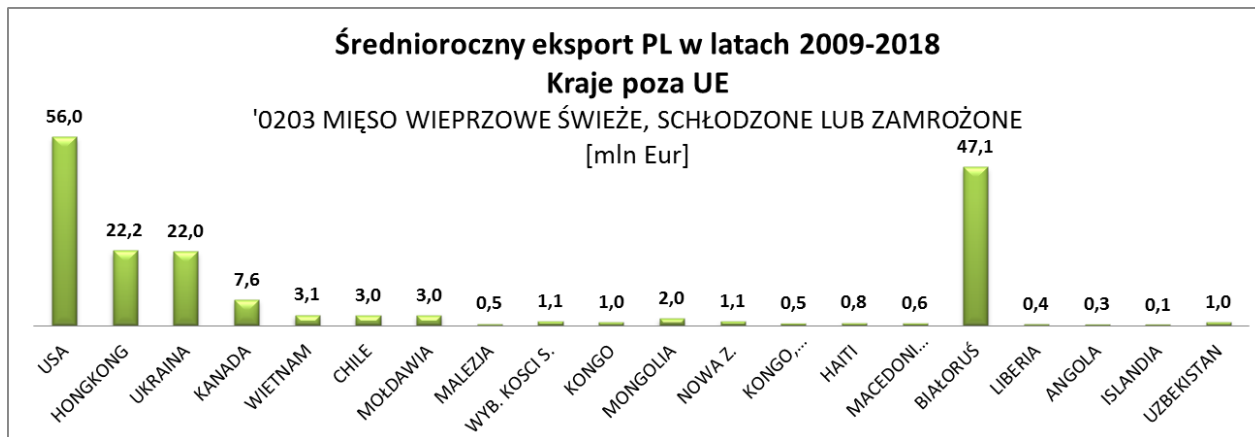
•126 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•246 mln Eur







### 2.4.6.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0203

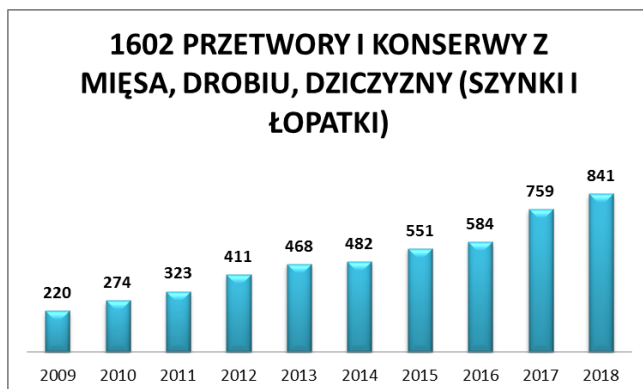
| Kod       | Opis   | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|--|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '02031955 | Mięso ze świń domowych bez tusz, półtusze, szynki, łopatek i ich kawałków z kośćmi, przodków, schabów, boczków i ich kawałków, św. Lub schłodz., bez kości (od 1988) | 180,0          | 180,4          | -0,4                        | 20,6                    | 104,6  |
| '02032955 | Mięso ze świń domowych, zamrożone, bez tusz, półtusze, szynki, łopatek, przodków, boczków, schabów i ich kawałków, bez kości (od 1988)                               | 139,2          | 137,0          | 2,2                         | 15,9                    | 130,2  |
| '02032915 | Mięso ze świń domowych, zamrożone: boczki i jego kawałki (od 1988)   | 105,4          | 143,7          | -38,3                       | 12,1                    | 111,0  |
| '02032959 | Mięso ze świń domowych, zamrożone: bez tusz, półtusze, szynki, łopatek, przodków, boczków, schabów i ich kawałków, z kośćmi i mięsa bez kości (od 1988)              | 103,6          | 135,2          | -31,6                       | 11,8                    | 107,7  |
| '02031110 | Mięso ze świń domowych, świeże lub schłodzone: tusze i półtusze (od 1988)  | 95,4           | 116,1          | -20,7                       | 10,9                    | 103,4  |
| '02031211 | Mięso ze świń domowych, świeże lub schłodzone: szynki i ich kawałki (od 1988)  | 87,3           | 98,9           | -11,6                       | 10,0                    | 102,8  |
| '02031915 | Mięso ze świń domowych: boczki i jego kawałki, świeże lub schłodzone (od 1988)   | 40,6           | 37,1           | 3,5                         | 4,6                     | 98,3   |
| '02032990 | Mięso ze świń innych niż domowe, zamrożone: bez tusz, półtusze, szynki, łopatek i ich kawałków z kośćmi (od 1988)  | 27,3           | 21,6           | 5,7                         | 3,1                     | 104,7  |
| '02031959 | Mięso ze świń domowych bez tusz, półtusze, szynki, łopatek, przodków, boczków, schabów i ich kawałków z kością i mięsa b. Kości, św. Lub schłodz. (od 1988)          | 18,5           | 16,2           | 2,3                         | 2,1                     | 107,8  |
| '02031219 | Mięso ze świń domowych, świeże lub schłodzone: łopatek i ich kawałki (od 1988)   | 12,5           | 8,0            | 4,5                         | 1,4                     | 115,3  |
| '02031990 | Mięso ze świń innych niż domowe, świeże lub schłodzone bez tusz i półtusze, szynki i łopatek i ich kawałków z kośćmi (od 1988)                                       | 10,1           | 12,2           | -2,1                        | 1,2                     | 103,4  |

*Eksport polskiej żywności*

---

|           |   |     |      |      |     |      |
|-----------|---|-----|------|------|-----|------|
| '02031913 | Mięso ze świń domowych: schaby i ich kawałki, z kośćmi, świeże lub schłodzone (od 1988) | 8,5 | 14,0 | -5,5 | 1,0 | 98,9 |
|-----------|---|-----|------|------|-----|------|

## 2.4.7. Eksport PL w ramach grupy '1602 przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny (szynki i łopatki) (2009-2018)



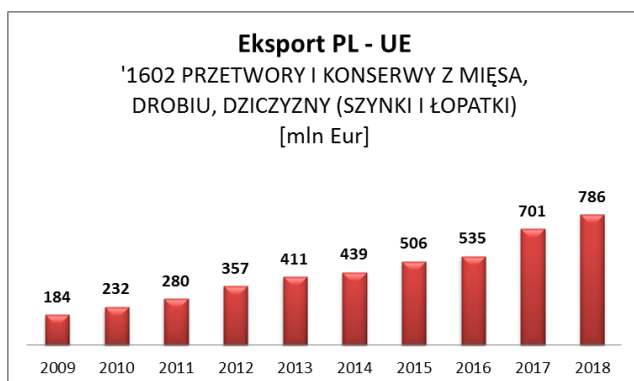
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 116 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 491 mln Eur

### 2.4.7.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '1602

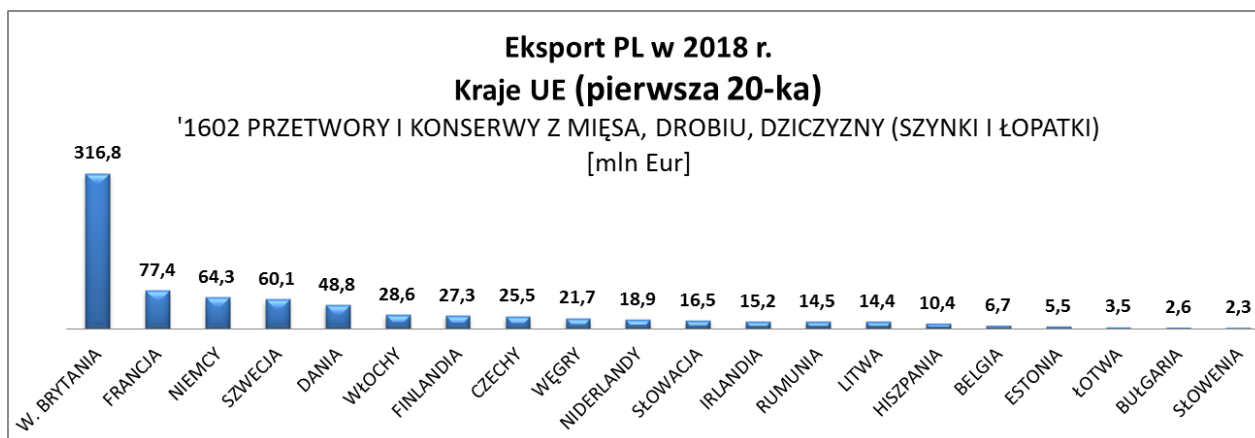


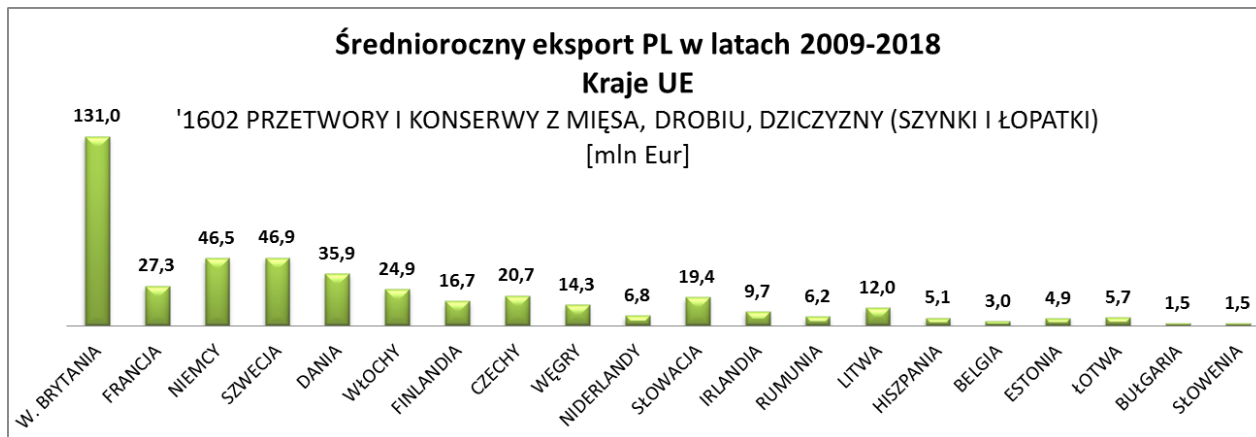
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 118 %

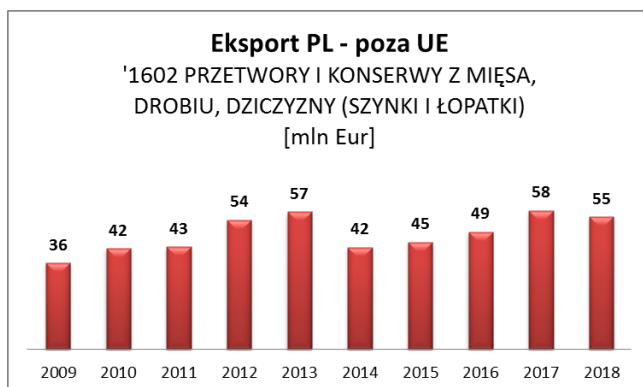
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 443 mln Eur





### 2.4.7.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '1602

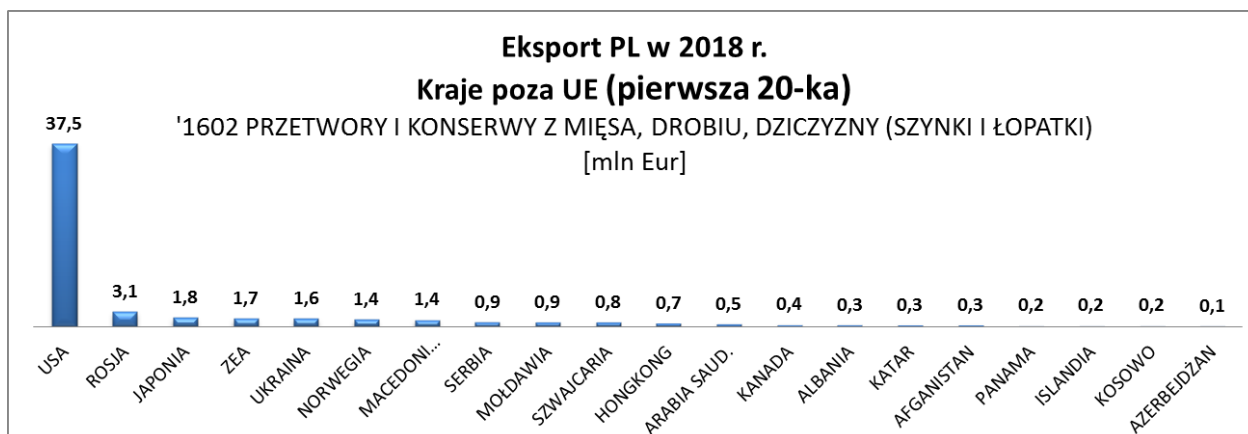


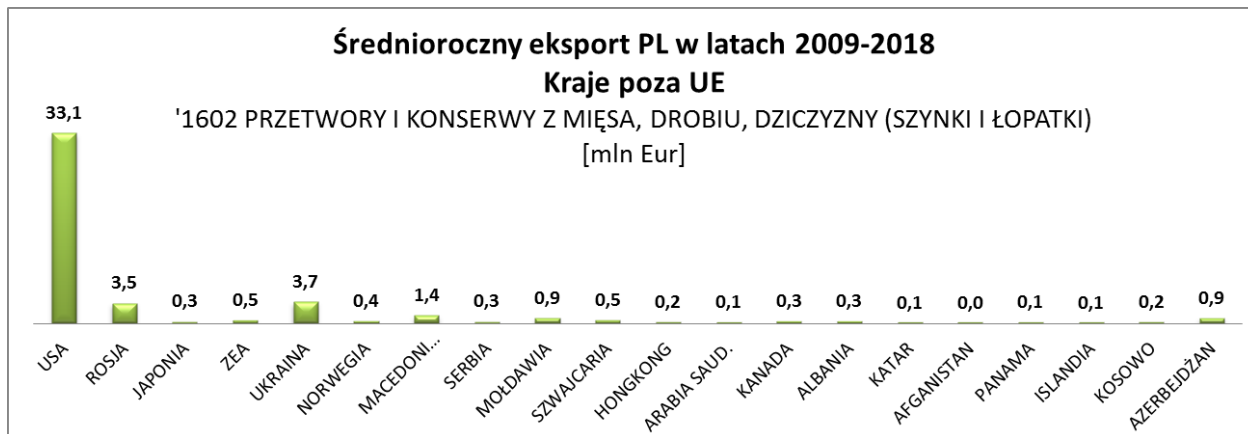
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•106 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•48 mln Eur





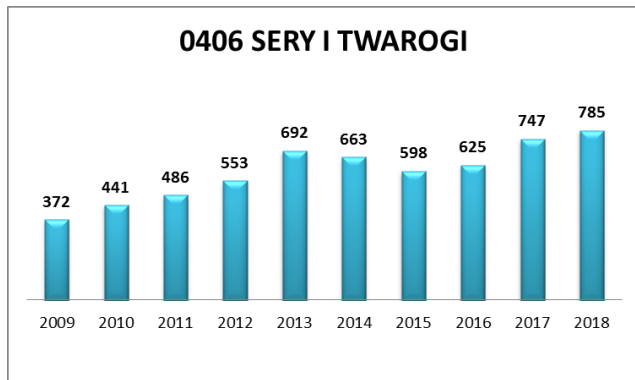
### 2.4.7.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '1602

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '16023219 | Mięso z ptactwa z gat. Gallus domesticus, przetworzone lub zakons., zawierające 57 % masy lub więcej mięsa lub podrobów, drobiowych, gotowane (od 1996)               | 169,3          | 136,5          | 32,8                        | 20,1                    | 124,9  |
| '16024110 | Szynki i ich kawałki ze świń domowych, przetworzone lub zakonserwowane (od 1988)  | 166,9          | 182,8          | -15,9                       | 19,8                    | 124,1  |
| '16024919 | Mięso ze świń dom., włącz. Z mieszankami, niezaw. Szynek, łopatek, schabów, obojczyków, karków i ich części, przetw. L. Kons., zaw. => 80% mięsa l. Podr.i (od 1988)  | 118,5          | 130,4          | -11,9                       | 14,1                    | 111,0  |
| '16025095 | Mięso z bydła, przetworz. Lub kons. Z wyjątkiem niegotowanego lub mieszanek, w opakowaniach niehermetycznych (od 2008)  | 96,4           | 78,2           | 18,2                        | 11,5                    | 112,4  |
| '16023211 | Mięso z ptactwa z gat. Gallus domesticus, przetworzone lub zakons., zawierające 57 % masy lub więcej mięsa lub podrobów, drobiowych, niegotowane (od 1996)            | 75,3           | 52,9           | 22,4                        | 8,9                     | 115,9  |
| '16023230 | Mięso z ptactwa z gat. Gallus domesticus, przetworz. L. Zakons., zaw. 25 % masy l. Więcej, ale mniej niż 57 % masy, mięsa, podrobów, drobiowych (od 1996)             | 47,0           | 25,8           | 21,2                        | 5,6                     | 155,7  |
| '16023119 | Mięso z indyków, przetworzone lub konserwowane, zawierające 57 % masy lub więcej mięsa lub podrobów drobiowych, z wyjątkiem mięsa z poz. 16023111 (od 1988)           | 21,6           | 27,1           | -5,5                        | 2,6                     | 97,6   |
| '16024911 | Schaby (z wyłąc. Karkowych), ich części, ze świń dom., wł. Z mieszankami schabów l. Szynek, przetworz. Lub kons., zaw. => 80 % masy mięsa l. Podr.i tłuszcz (od 1988) | 21,2           | 16,7           | 4,5                         | 2,5                     | 111,4  |

*Eksport polskiej żywności*

| Kod       | Opis   | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|--|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '16023290 | Mięso z ptactwa z gat. Gallus domesticus, przetworzone lub zakonserwowane, zawierające mniej niż 25 % masy mięsa lub podrobów drobiowych (od 1996)                   | 19,3                 | 17,7                 | 1,6                                   | 2,3                                 | 145,5   |
| '16024930 | Mięso ze świń dom. Oprócz szynek, łopatek i ich części, wł. Z mieszankami, przetw.. L. Konserw., zaw =>40% i < 80% masy , mięsa l. Podr., włącz. Z tłuszcz (od 1988) | 15,9                 | 15,6                 | 0,3                                   | 1,9                                 | 100,3   |
| '16023921 | Mięso z drobiu z poz. 0105 z wyj. Mięsa z indyków, ptactwa gallus domesticus, przetworz. L. Kons., zaw. => 57 % masy mięsa l. Podrobów, drobiowych, niegot (od 1996) | 11,5                 | 3,0                  | 8,5                                   | 1,4                                 | 184,8   |
| '16021000 | Przetwory homogenizowane z mięsa, podrobów (od 1988)   | 8,5                  | 6,1                  | 2,4                                   | 1,0                                 | 151,9   |
| '16022090 | Wyroby z wątrób dowolnych zwierząt, przetworzone lub zakonserwowane, z wyjątkiem wyrobów z wątróbek gęsich i kaczych (od 1988)                                       | 8,2                  | 5,6                  | 2,6                                   | 1,0                                 | 125,6   |

## 2.4.8. Eksport PL w ramach grupy '0406 sery i twarogi (2009-2018)



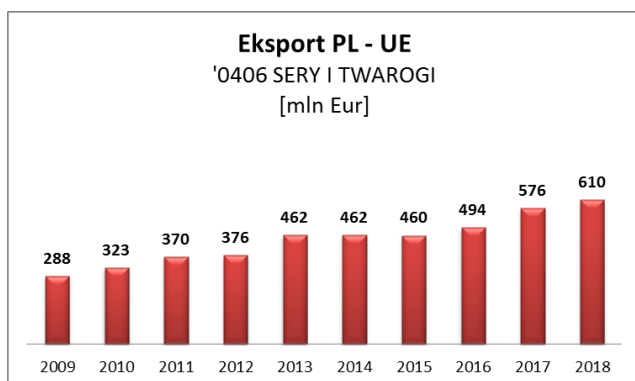
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 109 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 596 mln Eur

### 2.4.8.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0406

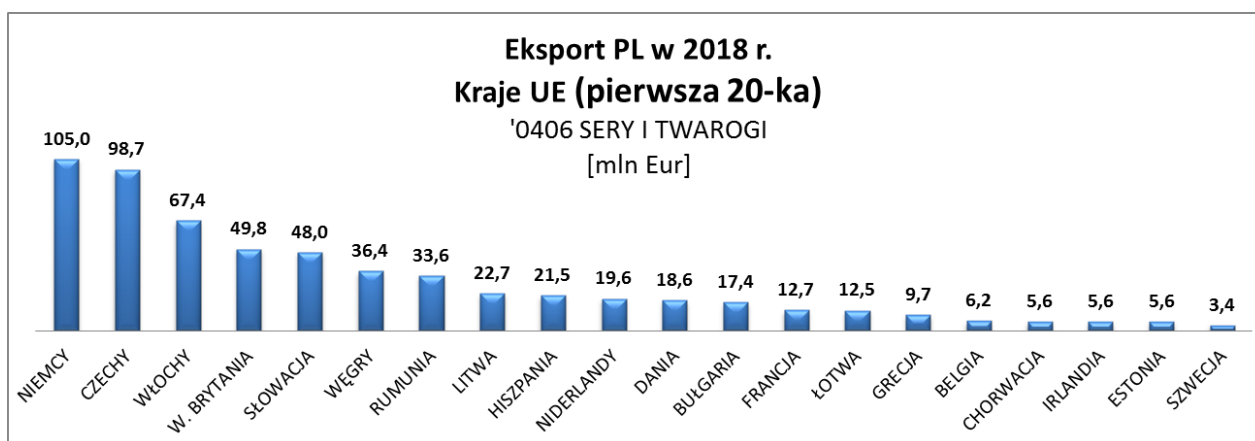


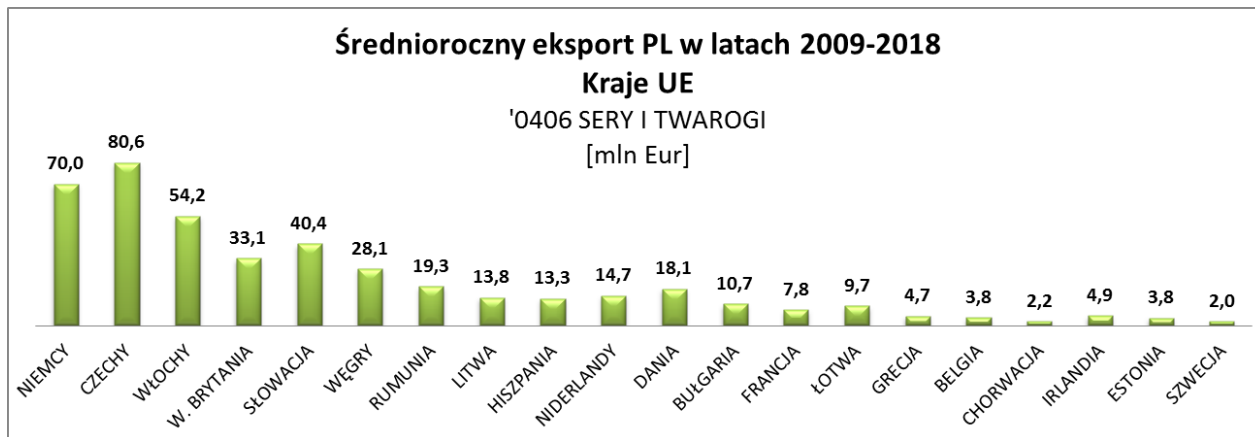
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 109 %

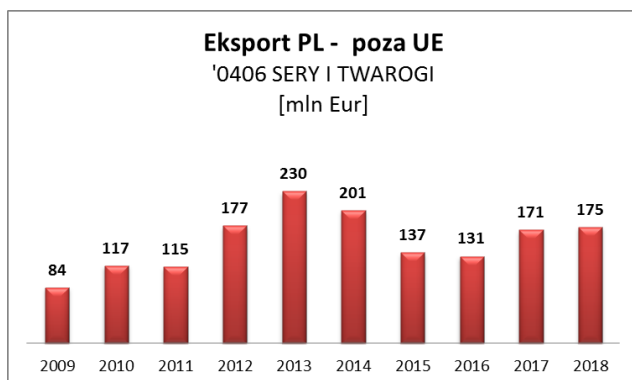
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 442 mln Eur





### 2.4.8.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0406

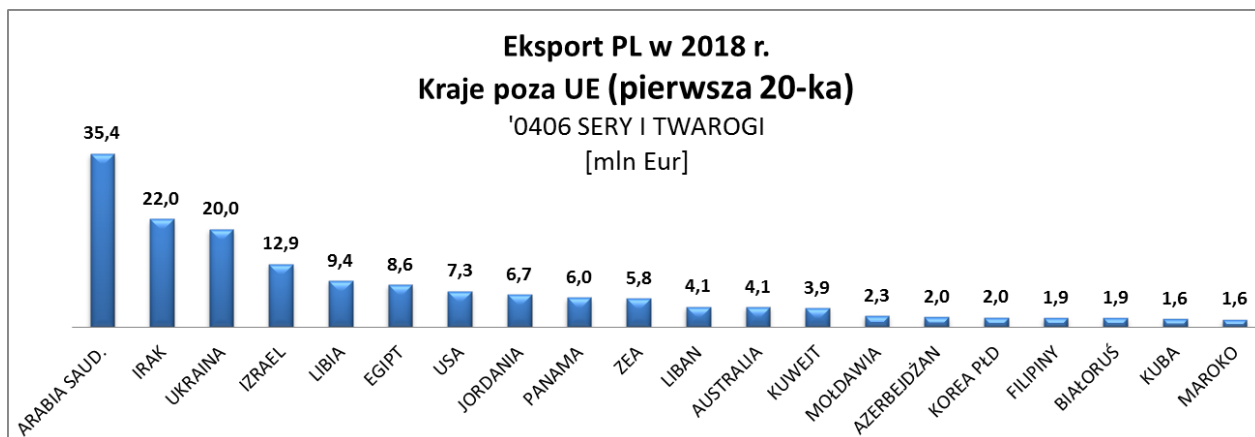


Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

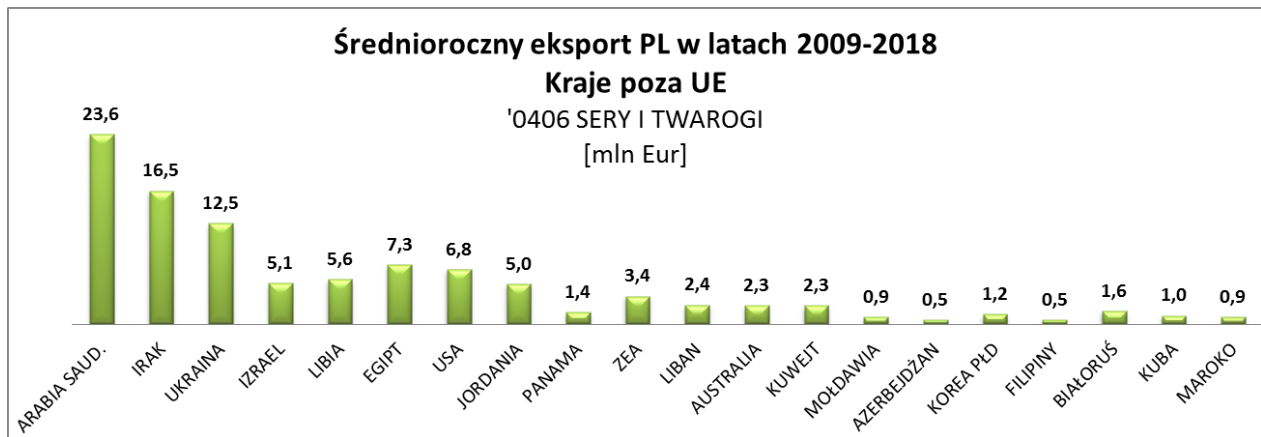
•112 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•154 mln Eur







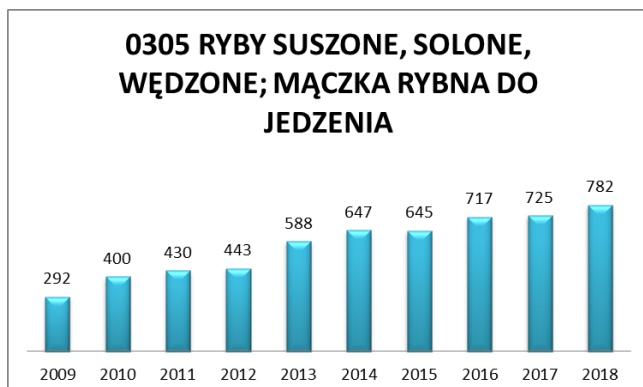
### 2.4.8.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0406

| Kod       | Opis   | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|--|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '04061050 | Pozostały (od 2015)  | 122,4          | 115,9          | 6,5                         | 15,6                    | 111,2  |
| '04063039 | Ser przetworzony inny niż tarty lub proszkowany, z wyj. Sera z poz. 04063010, o zaw. Tłuszczu <= 36 % masy, o zaw. Tłuszczu w suchej masie > 48 % (od 1988)  | 118,8          | 102,4          | 16,4                        | 15,1                    | 101,9  |
| '04069021 | Cheddar (od 1988)  | 64,4           | 70,6           | -6,2                        | 8,2                     | 106,5  |
| '04069078 | Gouda (od 1994)  | 62,3           | 58,9           | 3,4                         | 7,9                     | 112,8  |
| '04061030 | Mozzarella, nawet w płynie (od 2015)   | 60,4           | 63,2           | -2,8                        | 7,7                     | 122,3  |
| '04069089 | Przekraczającej 52 % masy, ale nieprzekraczającej 62 % masy (od 1988)  | 51,8           | 49,4           | 2,4                         | 6,6                     | 106,4  |
| '04061080 | Ser (nieodrzewający i niewędzony) świeży, włącznie z serem serwatkowym i twarogiem, o zawartości tłuszczu przekraczającej 40 % masy (od 1992)                | 51,7           | 51,7           | 0,0                         | 6,6                     | 95,7   |
| '04069023 | Edam (od 1988)   | 49,7           | 35,9           | 13,8                        | 6,3                     | 114,2  |
| '04069069 | Ser z innego mleka niż owcze, bawole, z wyj. Z poz. 04069061, 04069069 (od 1988)   | 48,7           | 45,8           | 2,9                         | 6,2                     | 118,8  |
| '04063031 | Ser przetworzony inny niż tarty lub proszkowany, z wyj. Sera z poz. 04063010, o zaw. Tłuszczu <= 36 % masy, o zaw. Tłuszczu w suchej masie =< 48 % (od 1988) | 26,9           | 28,1           | -1,2                        | 3,4                     | 102,9  |
| '04069082 | Camembert (od 1994)  | 22,8           | 19,2           | 3,6                         | 2,9                     | 104,9  |
| '04069099 | Sery pozostałe o zawartości tłuszczu > 40 % masy (od 1988)   | 21,1           | 26,5           | -5,4                        | 2,7                     | 100,4  |
| '04069076 | Sery: danbo, fontal, fontina, fynbo, havarti, maribo, samsoe (od 1994)   | 12,4           | 13,6           | -1,2                        | 1,6                     | 104,1  |
| '04069013 | Ementaler, gdzie indziej niewymieniony (od 1988)   | 11,9           | 9,7            | 2,2                         | 1,5                     | 109,5  |

*Eksport polskiej żywności*

| Kod       | Opis   | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|--|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '04063090 | Ser przetworzony inny niż tarty lub proszkowany, z wyjątkiem sera z poz. 04063010, o zawartości tłuszczu przekraczającej 36 % masy (od 1988) | 9,3                  | 8,4                  | 0,9                                   | 1,2                                 | 176,3   |
| '04069084 | Brie (od 1994)   | 8,8                  | 6,1                  | 2,7                                   | 1,1                                 | 120,5   |

## 2.4.9. Eksport PL w ramach grupy '0305 ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia (2009-2018)



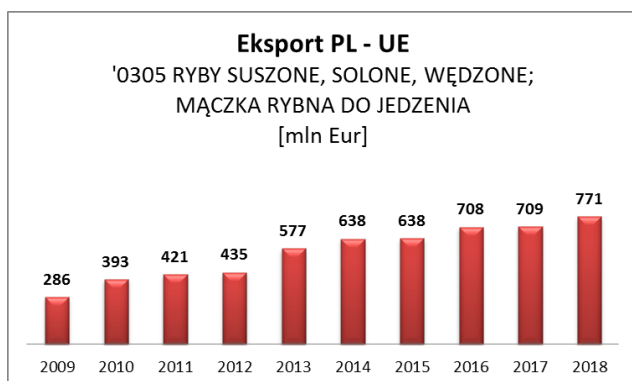
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 112 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 567 mln Eur

### 2.4.9.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0305

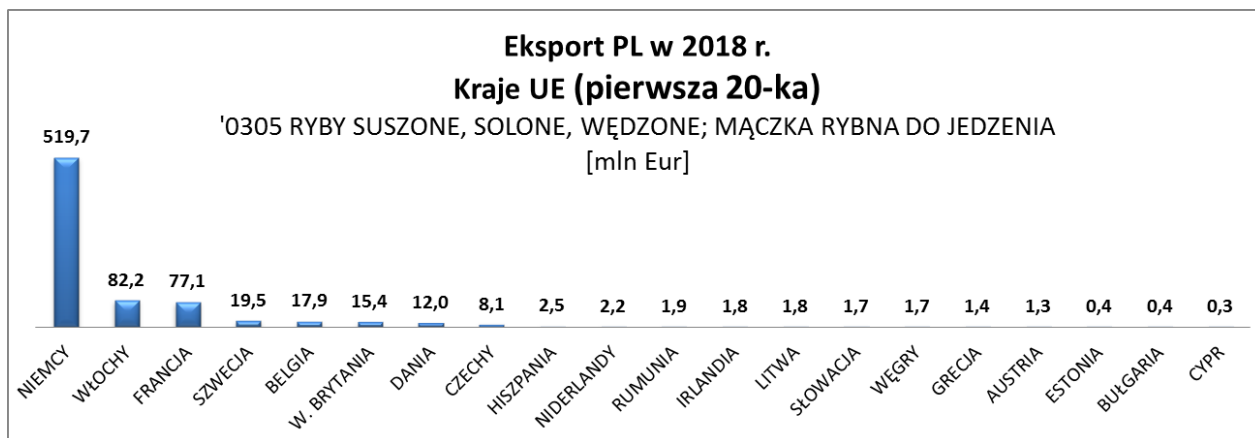


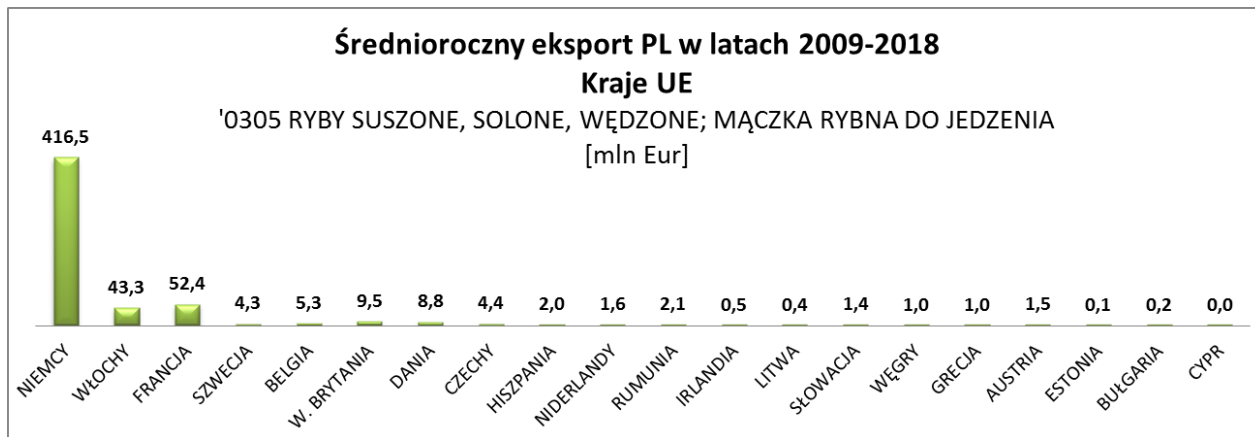
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 112 %

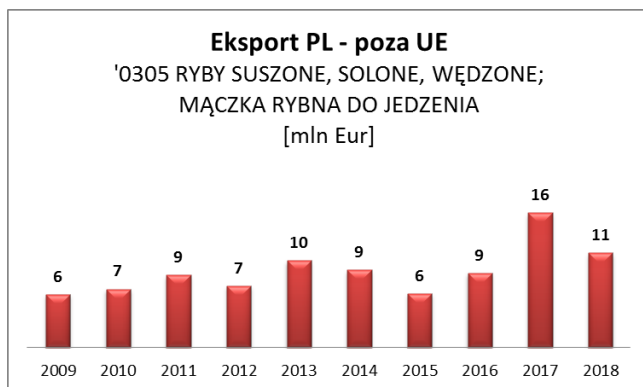
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 558 mln Eur





### 2.4.9.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0305

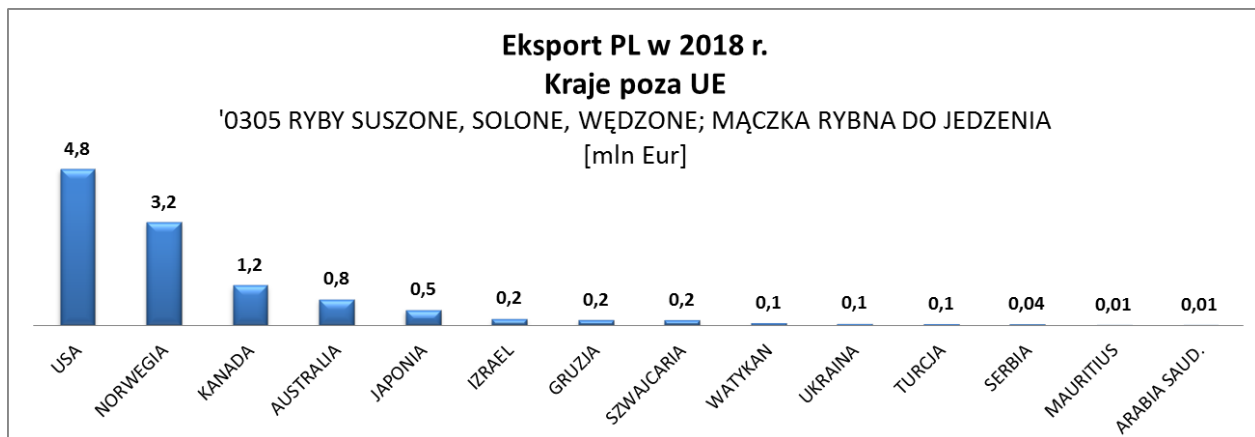


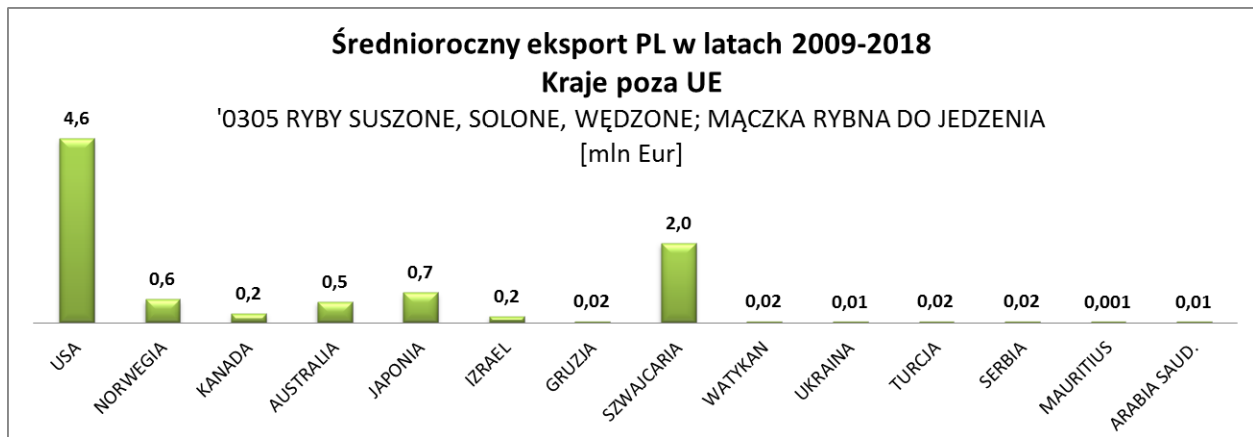
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•112 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•9 mln Eur

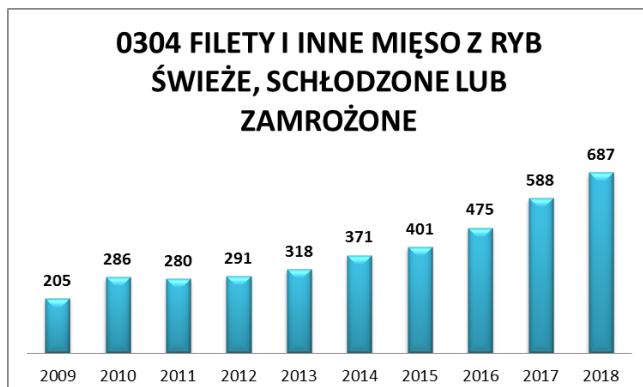




### 2.4.9.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0305

| Kod       | Opis   | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|--|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '03054100 | Łososie pacyficzne(oncorhynchus nerka,oncorhynchus gorbuscha,oncorhynchus keta,oncorhynchus tschawytscha,oncorhynchus kisutch,oncorhynchus masou i oncorhynchus rhodurus),łosoś atlantycki(salmo salar) i głowacica(hucho hucho), wędzone, włącznie z filetami (od 1988) | 678,7                | 643,3                | 35,4                                  | 86,8                                | 104,6   |
| '03054300 | Pstrąg i troć (salmo trutta, oncorhynchus mykiss, oncorhynchus clarki, oncorhynchus aguabonita, oncorhynchus gilae, oncorhynchus apache i oncorhynchus chrysogaster), ryby wędzone, włącznie z filetami, inne niż jadalne odpadki rybne (od 2012)                        | 62,1                 | 46,5                 | 15,6                                  | 7,9                                 | 105,8   |
| '03054930 | Makrele (scomber scombrus, scomber australasicus, scomber japonicus), wędzony, włącznie z filetami, inny niż jadalne odpadki rybne (od 1988)   | 19,1                 | 16,2                 | 2,9                                   | 2,4                                 | 106,0   |
| '03053910 | Łososie pacyficzne, z łososia atlantyckiego (salmo salar) i z głowacicy (hucho hucho), filety rybne, suszone, solone lub w solance, ale niewędzone (od 2012)   | 11,1                 | 8,9                  | 2,2                                   | 1,4                                 | 193,1   |
| '03054980 | Ryby wędzone, włącznie z filetami, inne niż jadalne odpadki rybne (z wył. Łososia pacyficznego, łososia atlantyckiego, głowacicy, śledzi, pstrąga i troci, tilapi, sumów i sumików, karpiowatych, węgorzy, okonia nilowego, żmijogłowowatych) (od 1996)                  | 3,6                  | 3,5                  | 0,1                                   | 0,5                                 | 125,5   |
| '03052000 | Wątróbki, ikra i mlecz, z ryb, suszone, wędzone, solone lub w solance (od 1988)  | 3,0                  | 1,7                  | 1,3                                   | 0,4                                 | 45 570,1  |

### 2.4.10. Eksport PL w ramach grupy '0304 filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone (2009-2018)



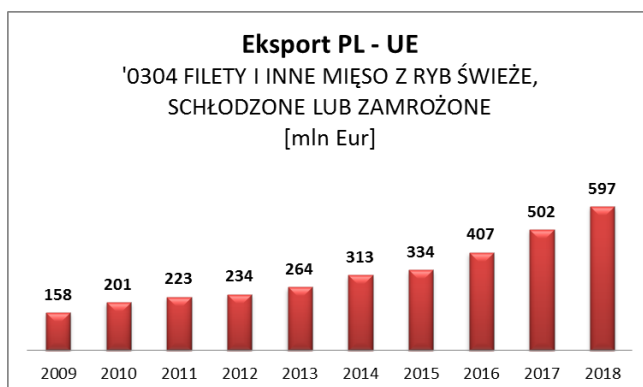
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 115 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 390 mln Eur

#### 2.4.10.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0304

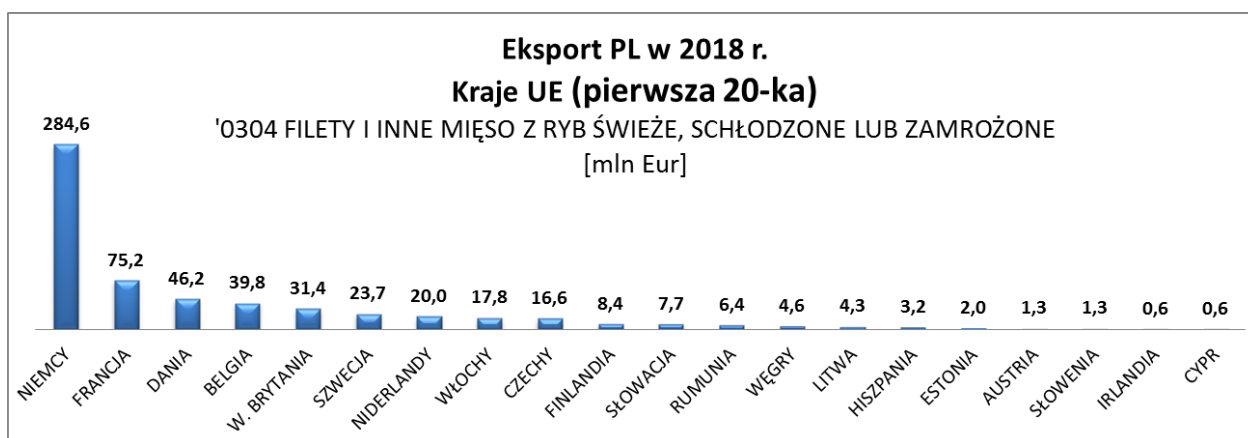


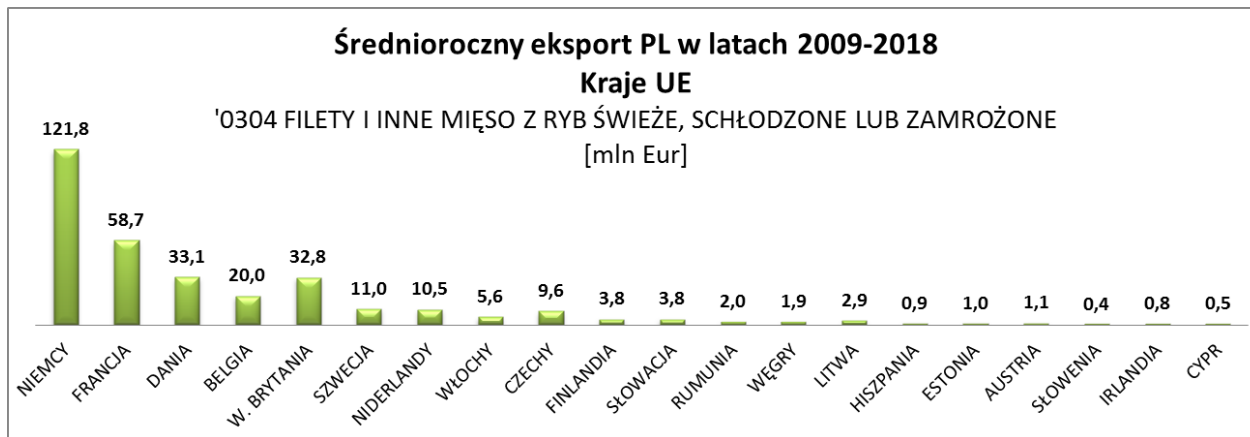
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 116 %

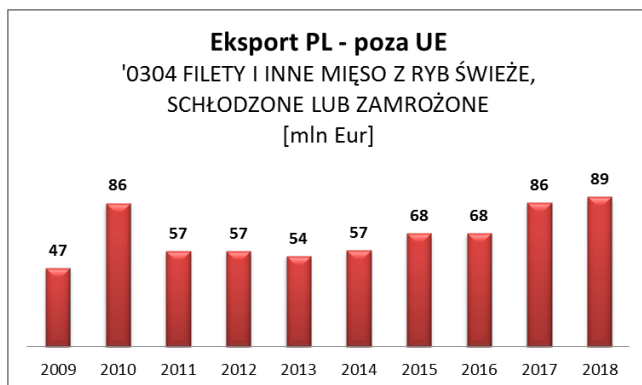
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 323 mln Eur





### 2.4.10.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0304

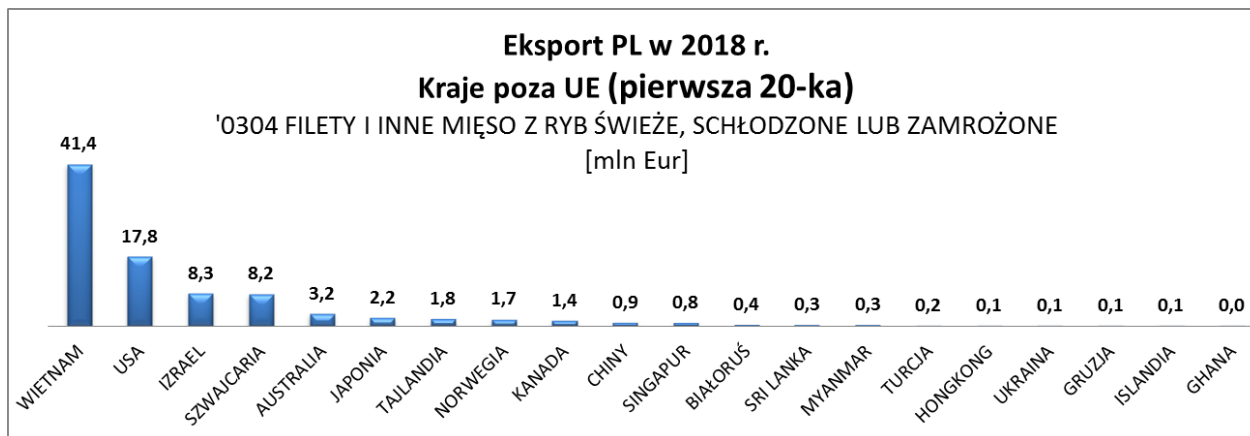


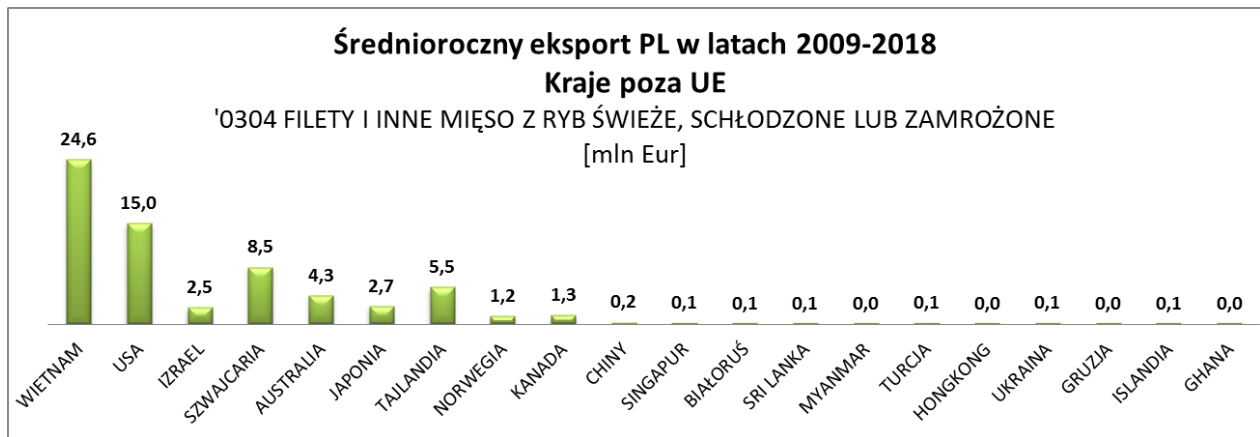
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•111 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•67 mln Eur





### 2.4.10.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0304

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '03048100 | Łosose pacyficzne (oncorhynchus nerka, oncorhynchus gorbuscha, oncorhynchus keta, oncorhynchus tshawytscha, oncorhynchus kisutch, oncorhynchus masou i oncorhynchus rhodurus), łosoś atlantycki (salmo salar) i głowacica (hucho hucho), zamrożone filety (od 2012)             | 287,9          | 200,0          | 87,9                        | 41,9                    | 121,9  |
| '03044100 | Łosoś pacyficzny (oncorhynchus nerka, oncorhynchus gorbuscha, oncorhynchus keta, oncorhynchus tshawytscha, oncorhynchus kisutch, oncorhynchus masou i oncorhynchus rhodurus), łosoś atlantycki (salmo salar) i głowacica (hucho hucho), filety, świeże lub schłodzone (od 2012) | 134,0          | 132,4          | 1,6                         | 19,5                    | 135,9  |
| '03047190 | Dorsze inne niż z gatunku gadus macrocephalus, zamrożone filety (od 2012)   | 60,9           | 66,2           | -5,3                        | 8,9                     | 108,8  |
| '03044410 | Dorsze (gadus morhua, gadus ogac, gadus macrocephalus) oraz ryby z gatunku boreogadus saida, filety, świeże lub schłodzone (od 2012)  | 58,8           | 52,7           | 6,1                         | 8,6                     | 130,4  |
| '03047500 | Mintaj (theragra chalcogramma), zamrożone filety (od 2012)  | 18,2           | 13,8           | 4,4                         | 2,6                     | 110,8  |
| '03048910 | Ryby słodkowodne, zamrożone filety (od 2012)  | 15,2           | 14,1           | 1,1                         | 2,2                     | 100,0  |
| '03047300 | Czarniak (pollachius virens), zamrożone filety (od 2012)  | 10,9           | 8,0            | 2,9                         | 1,6                     | 141,6  |
| '03047200 | Łupacz (plamiak) (melanogrammus aeglefinus), zamrożone filety (od 2012)   | 10,3           | 10,4           | -0,1                        | 1,5                     | 104,1  |
| '03049999 | Mięso rybne (nawet rozdrobnione) zamrożone z pozycji 030499, inne niż wymienione w 03049910-03049965 (od 2007)  | 10,1           | 9,3            | 0,8                         | 1,5                     | 104,7  |



| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%]<br>2018<br>mln<br>EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---|
| '03048390 | Płastugi (pleuronectidae, bothidae, cynoglossidae, soleidae, scophthalmidae i citharidae) inne niż wymienione w 03048310-03048350, zamrożone filety (od 2012) | 9,8                  | 11,0                 | -1,2                                  | 1,4                                 | 96,5  |
| '03045990 | Ryby z pozycji 030459 inne niż wymienione w 03045910-03045950, „świeże lub schłodzone (od 2012)   | 8,4                  | 3,2                  | 5,2                                   | 1,2                                 | 197,6   |
| '03044290 | Ryby z pozycji 030442 inne niż wymienione w 03044210-03044250, filety, świeże lub schłodzone (od 2012)  | 6,7                  | 4,2                  | 2,5                                   | 1,0                                 | 163,9   |

### 2.4.11. Eksport PL w ramach grupy '1901 ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, grysiu, przetwory dla niemowląt (2009-2018)



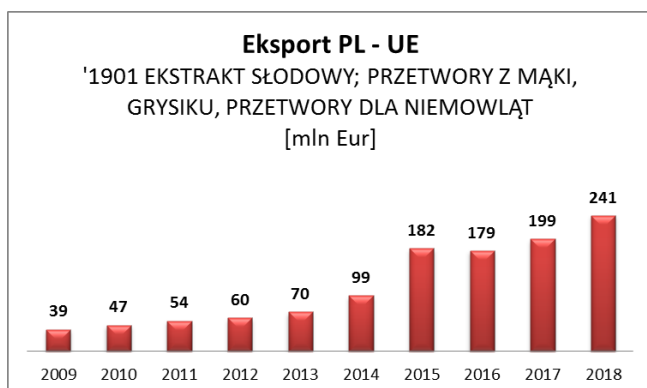
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 126 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 255 mln Eur

#### 2.4.11.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '1901

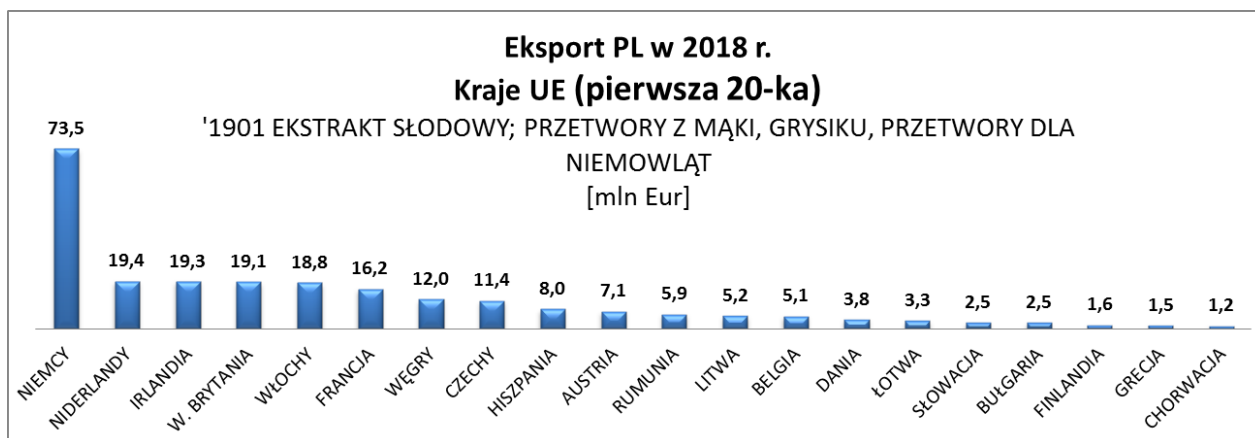


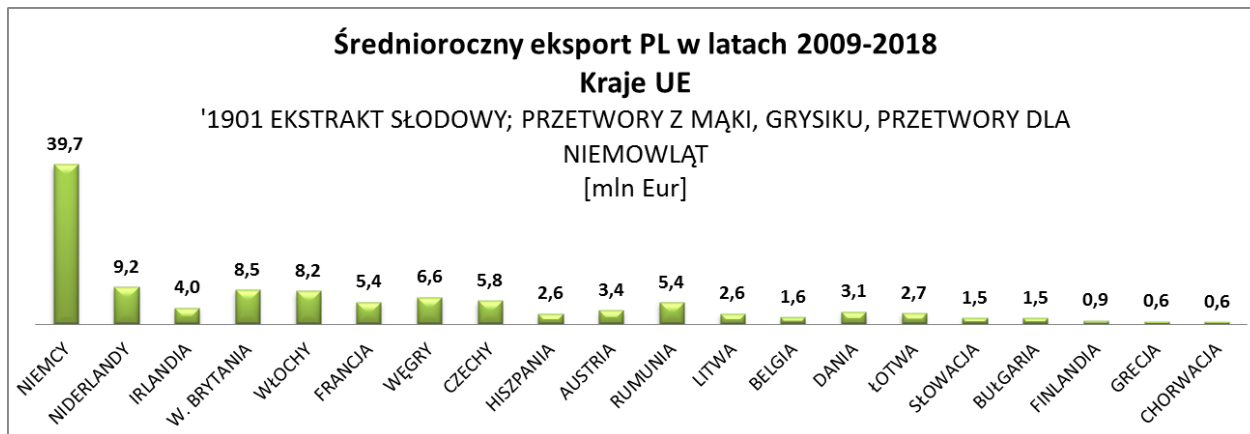
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 124 %

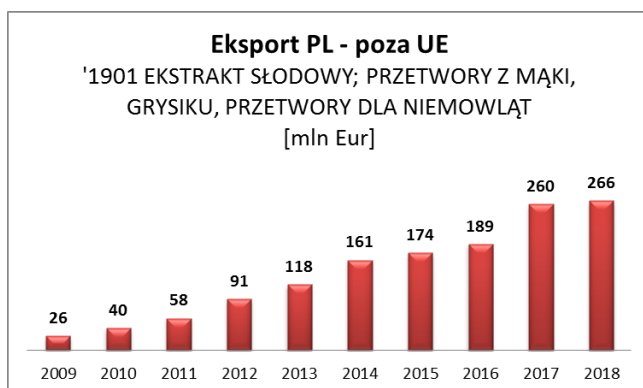
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 117 mln Eur





### 2.4.11.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '1901

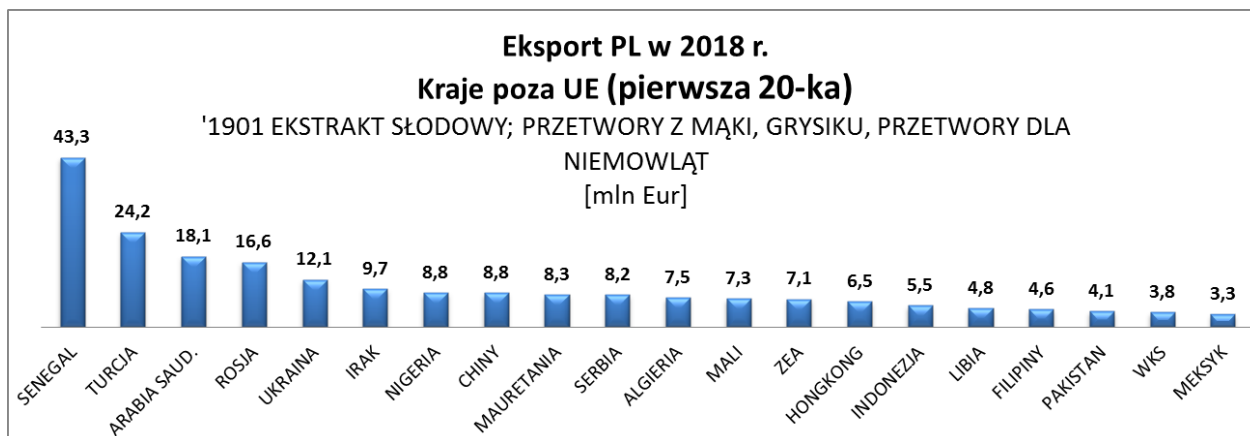


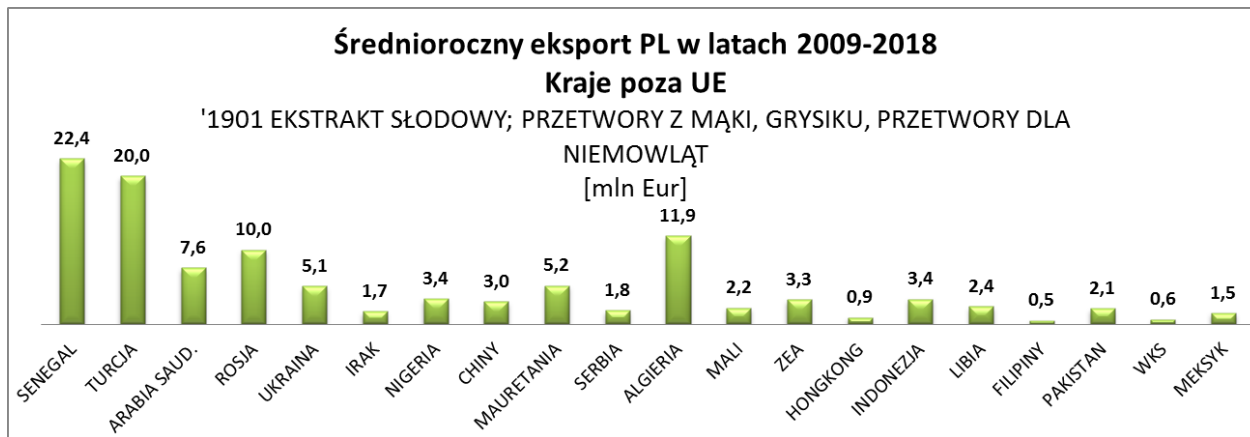
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•131%

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•138 mln Eur

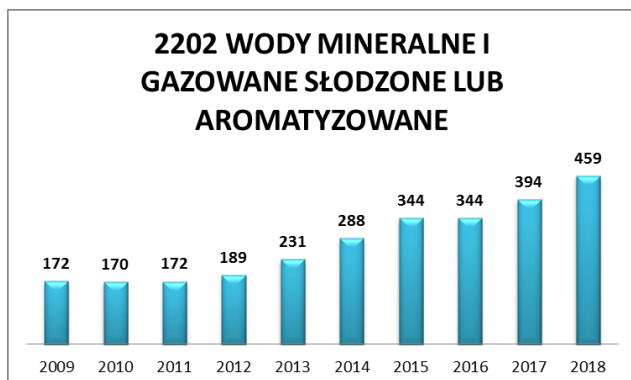




### 2.4.11.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '1901

| Kod       | Opis   | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|--|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '19011000 | Przetwory spożywcze dla niemowląt, pakowane do sprzedaży detalicznej, gdzie indziej niewymienione (od 1988)  | 233,5          | 214,0          | 19,5                        | 46,1                    | 126,0  |
| '19019099 | Przetwory spożywcze z wyłąc. Towarów z poz. 0401 - 0404, bez tłuszczu mleka, sacharozy, izoglukozy, glukozy, skrobi, pozostałe, ginw (od 1995)                       | 201,1          | 169,4          | 31,7                        | 39,7                    | 113,7  |
| '19012000 | Mieszanki i ciasta, zaw. Od 0% do < 40% kakao, do wytworzenia wyrobów piekarniczych objętych pozycją 1905, gdzie indziej niewymienione (od 1988)                     | 53,4           | 35,8           | 17,6                        | 10,5                    | 134,5  |
| '19019091 | Przetwory spoż.. Z wył. Towarów z poz. 0401-0404, bez tł. Mleka, sach., izo-, glukozy, skrobi, l. Zaw. < 1,5 % tł. Mleka, 5 % sach., izo- glukozy, skrobi, (od 1995) | 13,5           | 35,4           | -21,9                       | 2,7                     | 179,6  |
| '19019019 | Ekstrakt słodowy o zawartości suchego ekstraktu poniżej 90% masy (od 1988)   | 5,4            | 4,4            | 1,0                         | 1,1                     | 119,1  |

## 2.4.12. Eksport PL w ramach grupy '2202 wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane (2009-2018)



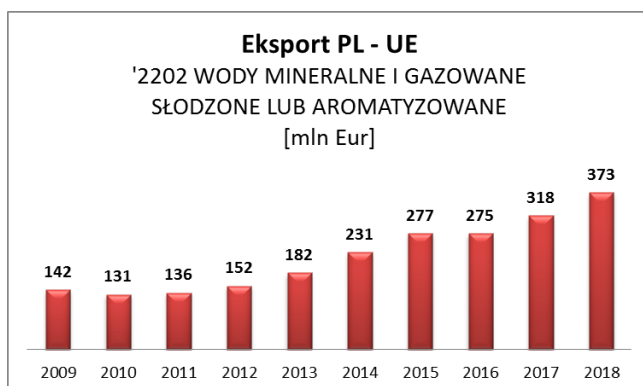
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 112 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 276 mln Eur

### 2.4.12.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '2202

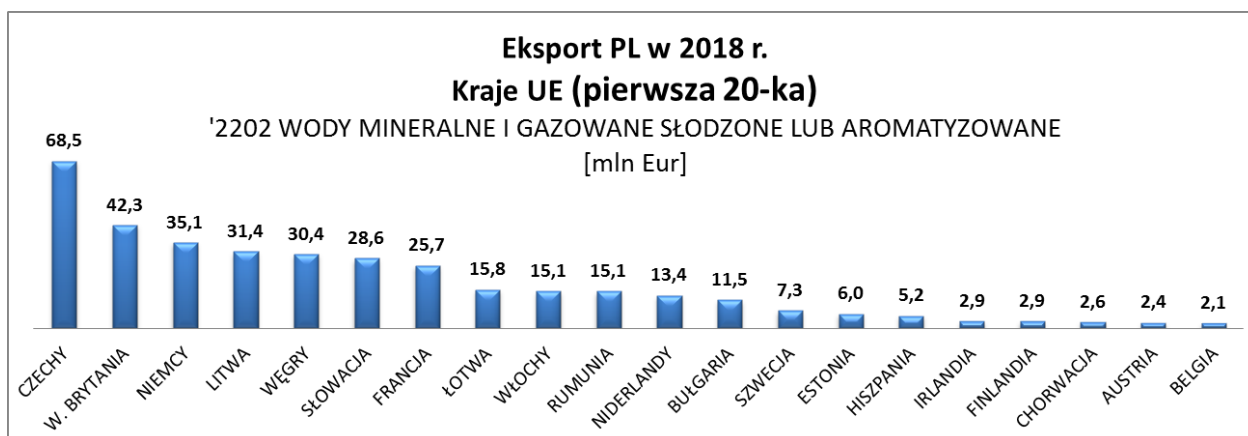


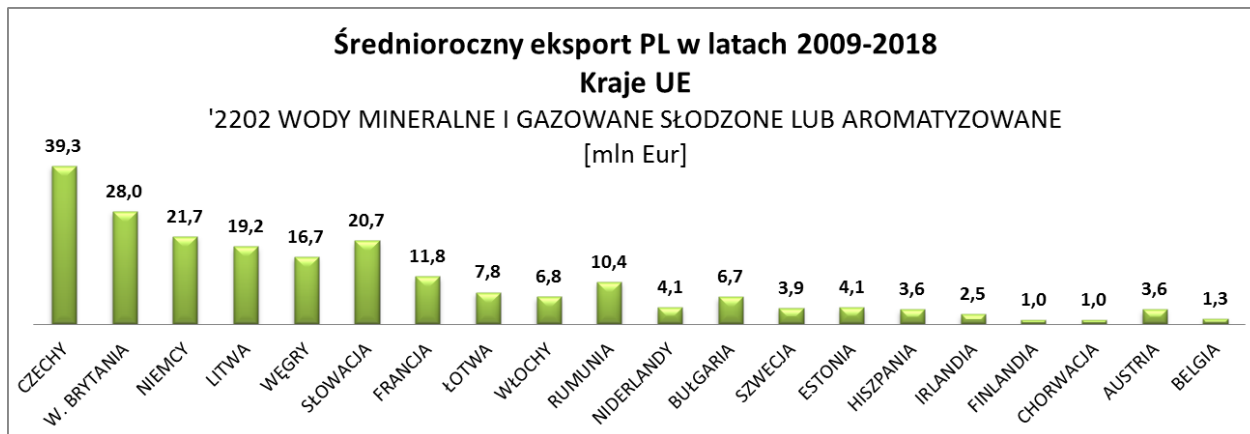
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 112 %

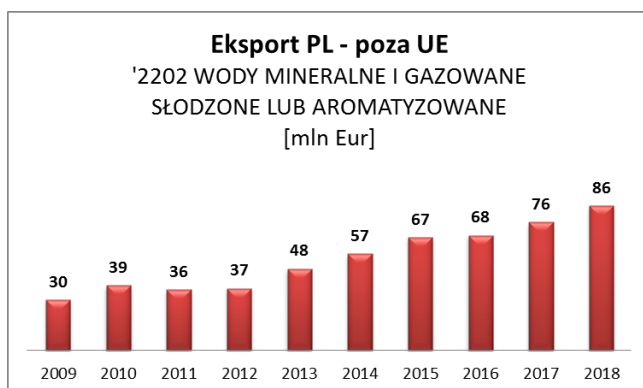
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 222 mln Eur





### 2.4.12.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '2202

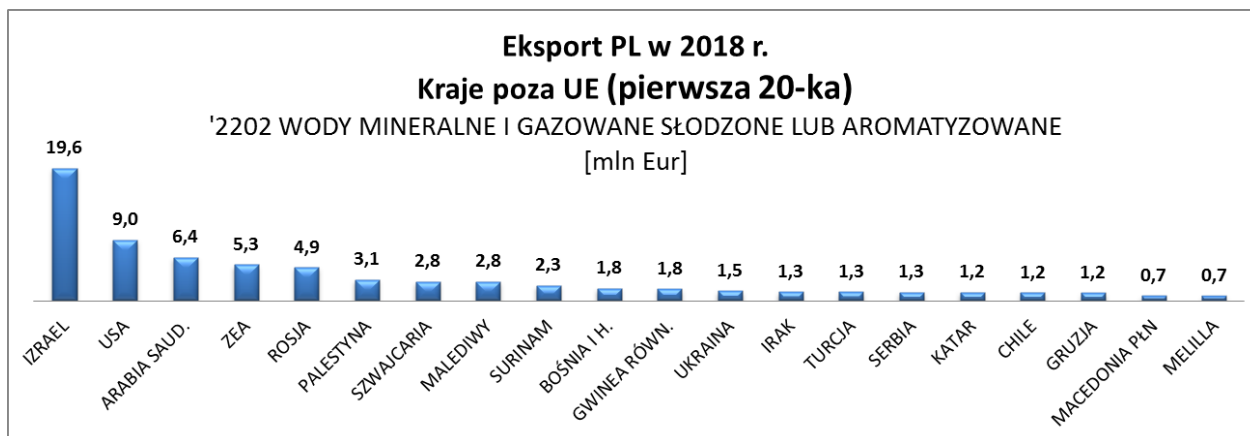


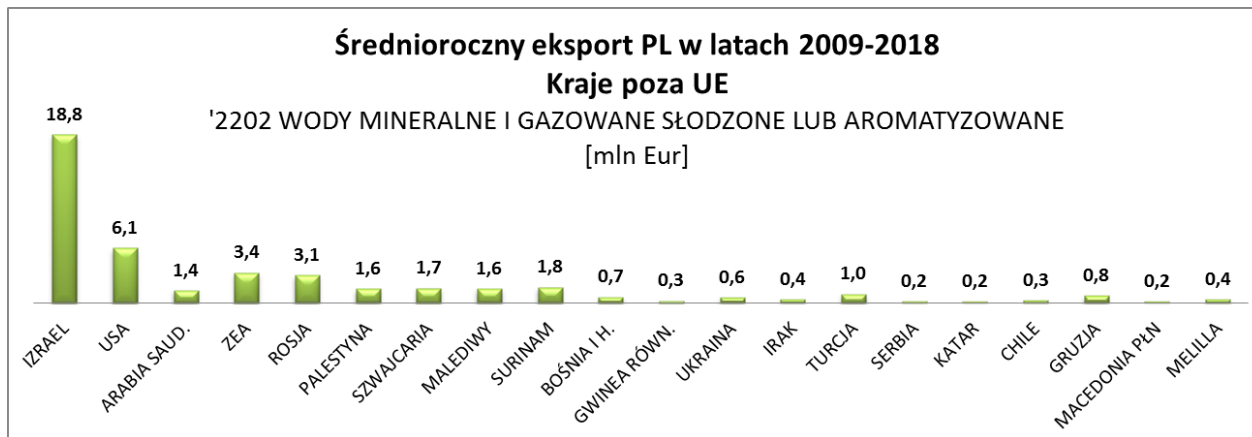
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•113 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•54 mln Eur

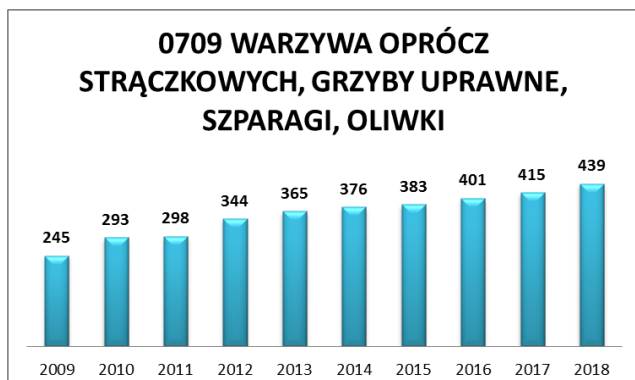




### 2.4.12.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '2202

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '22021000 | Wody, włącznie z wodami mineralnymi i gazowanymi, słodzone, lub wody aromatyzowane (od 1988)  | 273,9          | 214,4          | 59,5                        | 59,7                    | 117,2  |
| '22029919 | Napoje bezalkoholowe, niezawierające mleka, mlecznych produktów i tłuszczów z nich pochodzących (z wył. Wody, soków owocowych lub warzywnych, piwa i napojów na bazie soi lub orzechów objętych działem 8, zbóż objętych działem 10 lub nasion objętych działem (od 2017) | 143,5          | 142,4          | 1,1                         | 31,3                    | 100,8  |
| '22029991 | Napoje bezalkoholowe zawierające < 0,2% tłuszczów pochodzących z mleka lub mlecznych produktów (od 2017)  | 21,6           | 20,2           | 1,4                         | 4,7                     | 107,1  |
| '22029100 | Piwo bezalkoholowe <= 0.5% obj. Alkoholu (od 2017)  | 8,2            | 7,8            | 0,4                         | 1,8                     | 106,0  |
| '22029995 | Napoje bezalkoholowe zawierające >= 0,2%, ale < 2% tłuszczów pochodzących z mleka lub mlecznych produktów (od 2017)   | 7,3            | 6,0            | 1,3                         | 1,6                     | 120,5  |

### 2.4.13. Eksport PL w ramach grupy '0709 warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki (2009-2018)



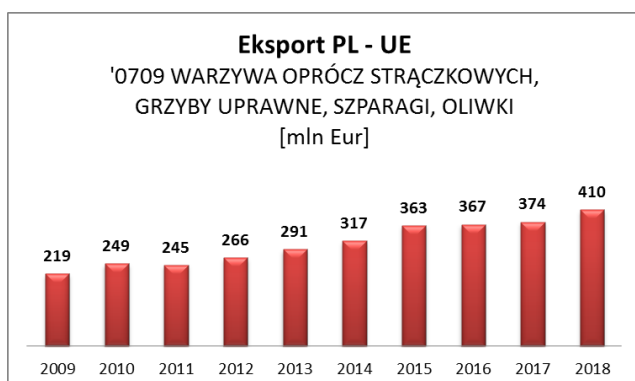
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 107 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 356 mln Eur

#### 2.4.13.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0709

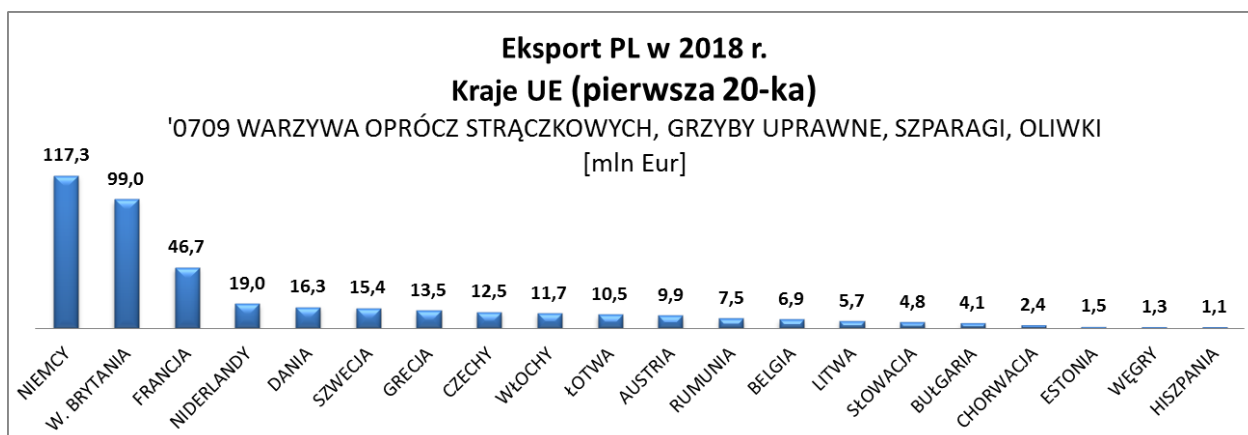


Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

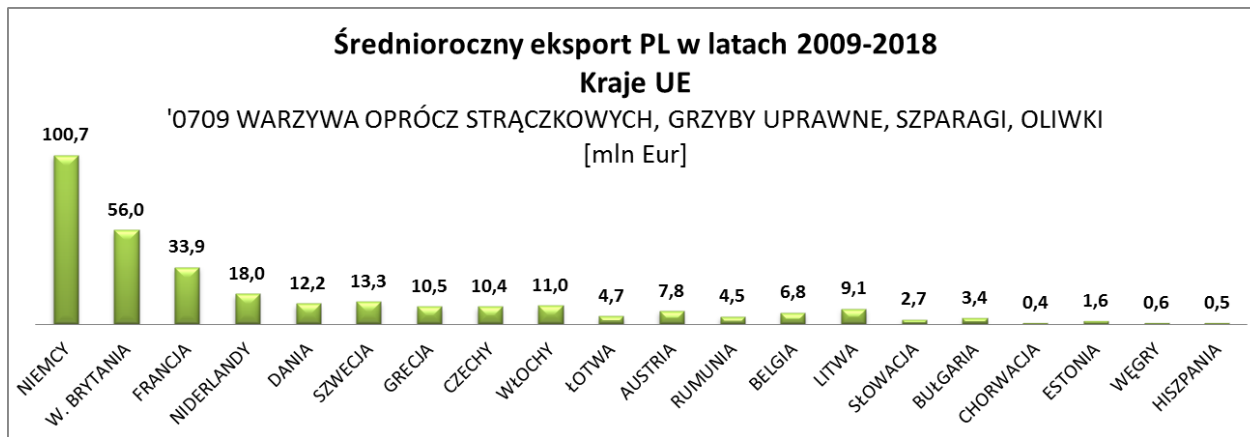
• 107 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

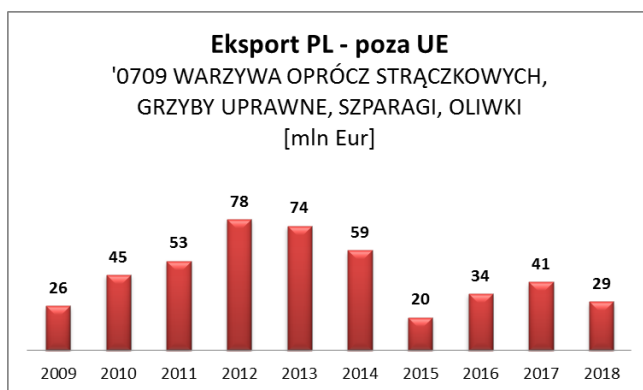
• 310 mln Eur







### 2.4.13.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0709

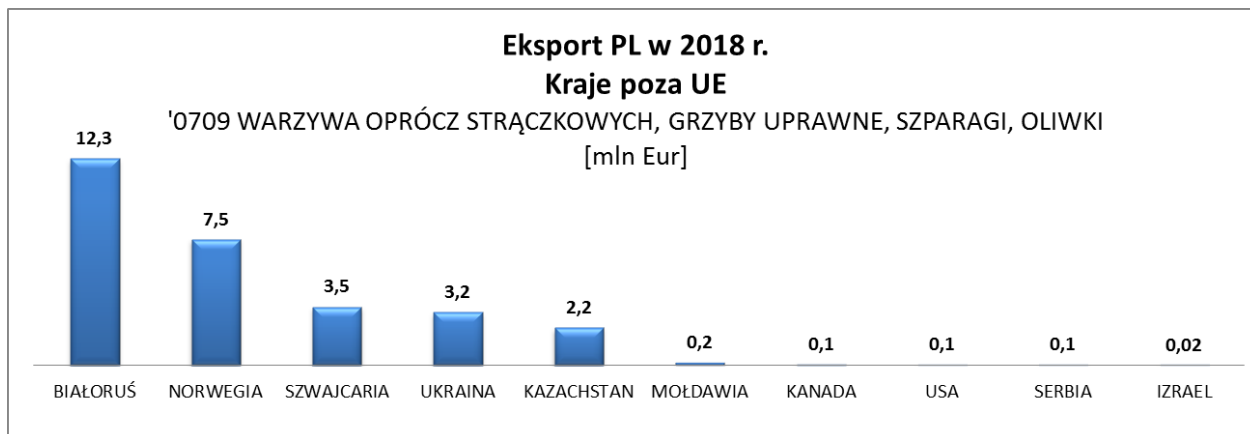


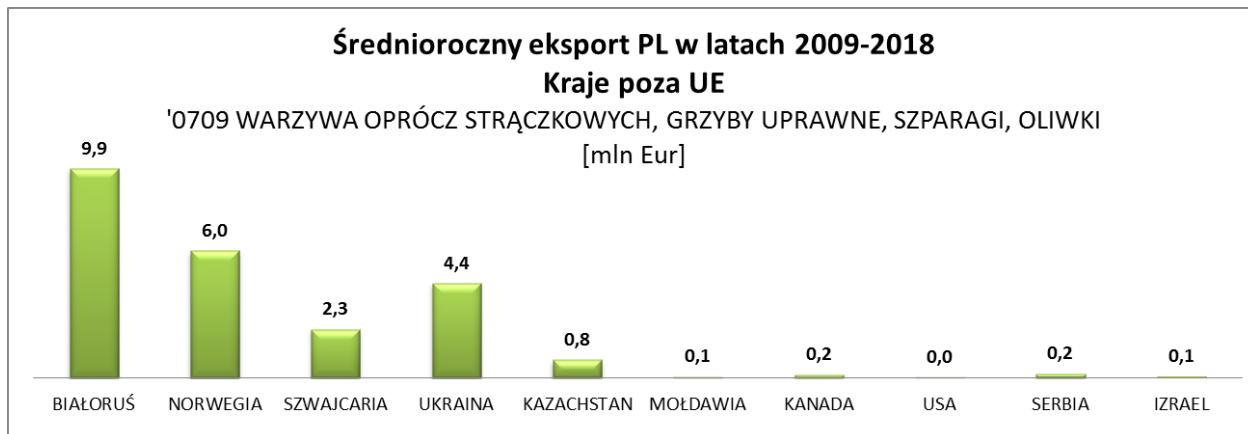
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 112 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 46 mln Eur





### 2.4.13.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0709

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '07095100 | Grzyby z rodzaju agaricus, świeże lub schłodzone (od 2002)  | 355,1          | 335,9          | 19,2                        | 80,8                    | 104,2  |
| '07095990 | Grzyby z wyjątkiem pieprznika jadalnego, grzybów z rodziny borowikowatych, trufli i grzybów z rodzaju agaricus, świeże lub schłodzone (od 2002) | 36,6           | 30,3           | 6,3                         | 8,3                     | 106,9  |
| '07096010 | Papryka słodka, świeża lub schłodzona: (od 1988)  | 21,3           | 17,0           | 4,3                         | 4,9                     | 111,8  |
| '07095910 | Pieprznik jadalny, świeży lub schłodzony (od 2002)  | 6,3            | 10,8           | -4,5                        | 1,4                     | 98,1   |
| '07099990 | Warzywa z pozycji 070999 inne niż wymienione w 07099910-07099960, świeże lub schłodzone (od 2012)   | 3,7            | 4,9            | -1,2                        | 0,8                     | 106,1  |
| '07092000 | Szparagi, świeże lub schłodzone (od 1988)   | 3,4            | 5,5            | -2,1                        | 0,8                     | 80,0   |
| '07099960 | Kukurydza cukrowa, świeże lub schłodzone (od 2012)  | 2,8            | 1,0            | 1,8                         | 0,6                     | 161,9  |

## 2.4.14. Eksport PL w ramach grupy '0401 mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone (2009-2018)



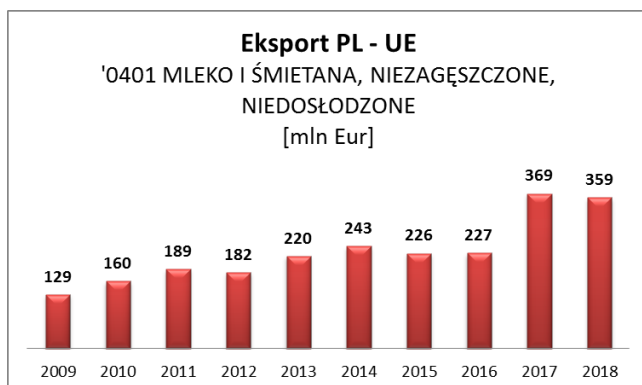
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 114 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 252 mln Eur

### 2.4.14.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0401

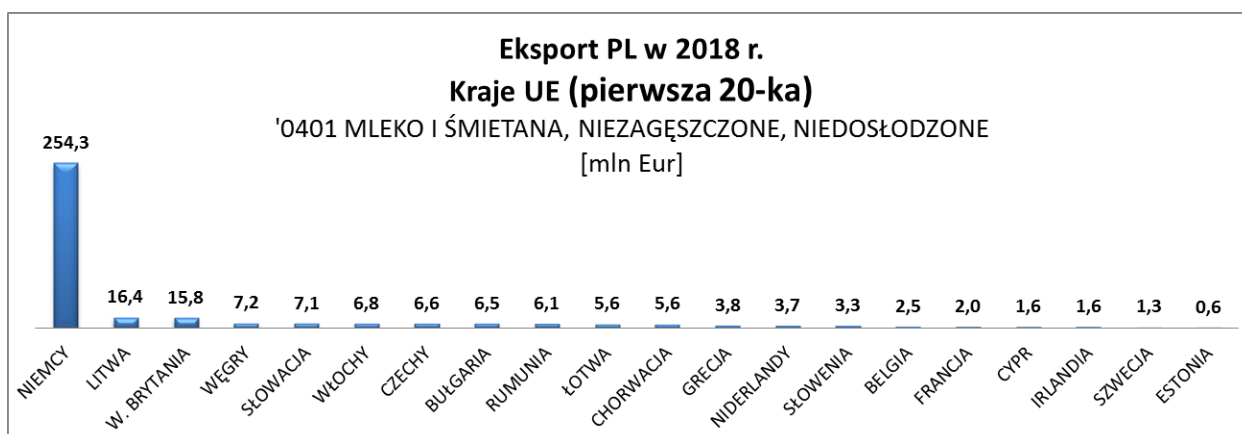


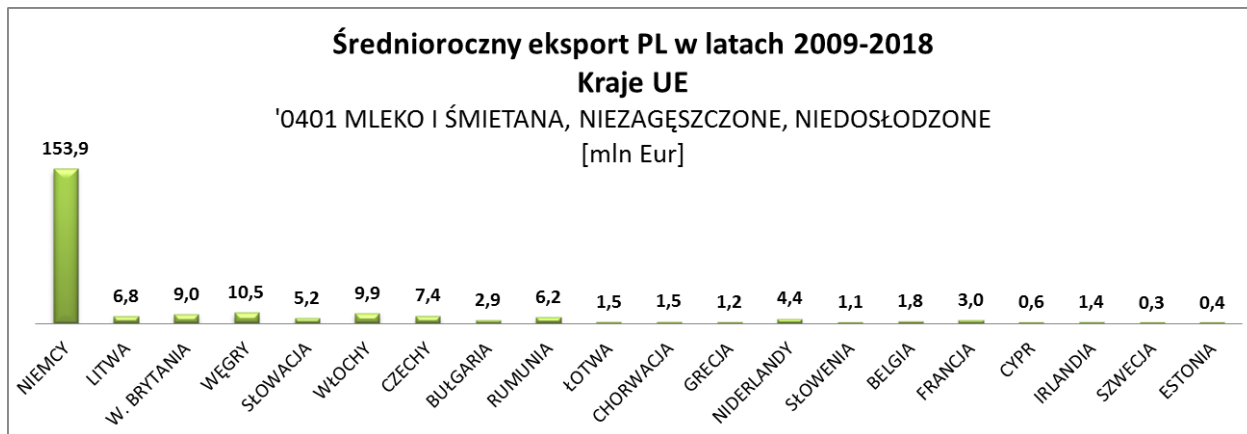
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 114 %

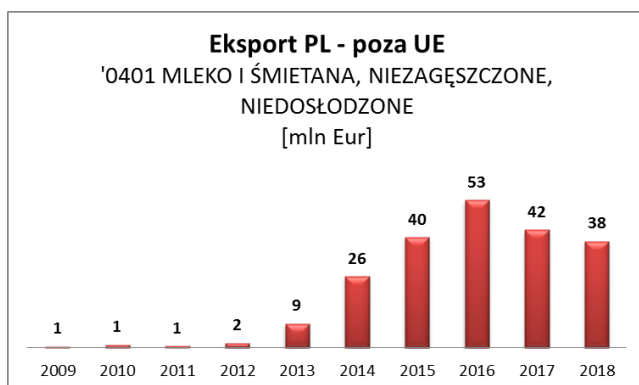
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 230 mln Eur





### 2.4.14.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0401

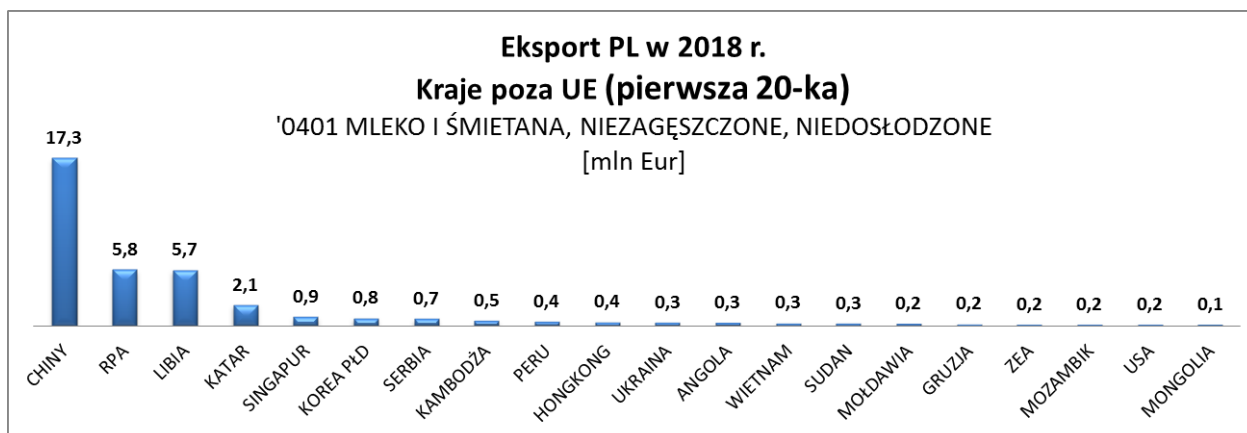


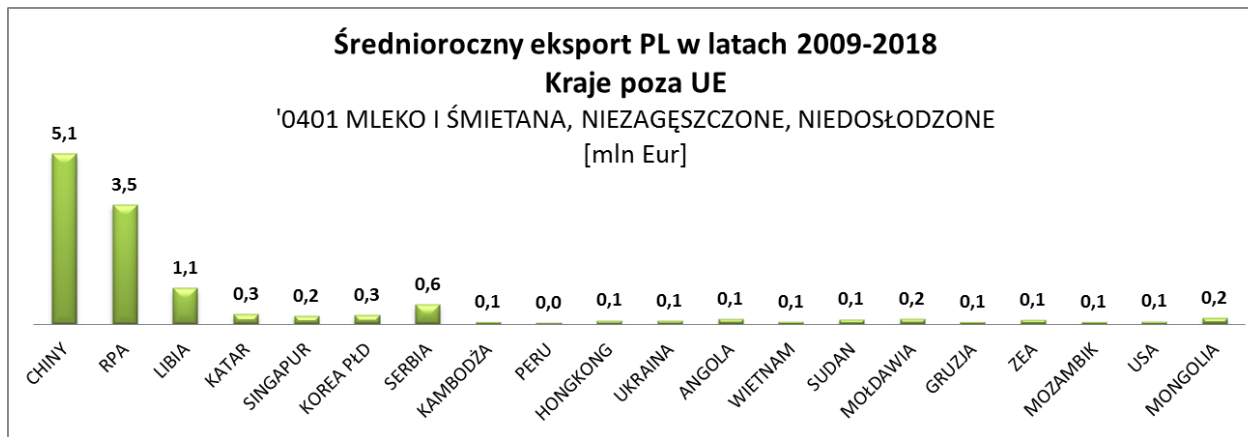
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

•194 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

•21 mln Eur



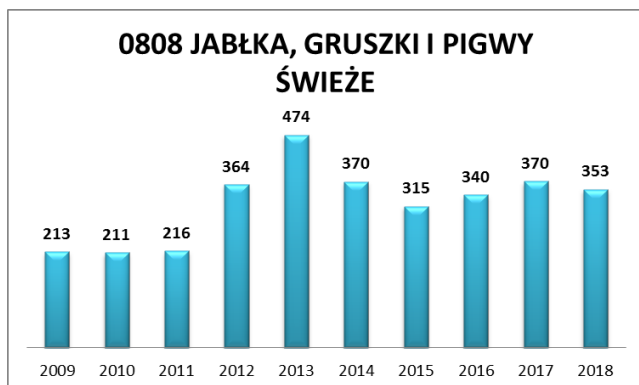


### 2.4.14.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0401

| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '04012099 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezaw. Dodatku cukru lub środka słodz.: o zaw. Tłuszczu przekr. 3 % i nieprzekr. 6 % masy w opak. O zaw. > 2 l (od 1988)  | 127,7          | 126,5          | 1,2                         | 32,2                    | 113,3  |
| '04015039 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego, o zawartości tłuszczu przekraczającej 21 % masy ale nieprzekraczającej 45 % masy, inne niż w bezpośrednich opakowaniach o zaw. Netto nieprzekraczającej 2 l (od 2012) | 123,8          | 147,1          | -23,3                       | 31,2                    | 109,1  |
| '04012091 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezaw. Dodatku cukru lub środka słodz.: o zaw. Tłuszczu przekr. 3 % i nieprzekr. 6 % masy w opak. O zaw. Netto =< 2 (od 1988)   | 65,2           | 63,3           | 1,9                         | 16,4                    | 135,4  |
| '04011090 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niesłodzone: o zawartości tłuszczu <= 1 % masy: w opakowaniach o zawartości netto przekraczającej 2 l. (od 1988)   | 22,1           | 22,1           | 0,0                         | 5,6                     | 147,2  |
| '04012011 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezaw. Dodatku cukru lub środka słodz.: o zaw. Tłuszczu przekr. 1 % i nieprzekr. 3 % masy w opak. O zaw. Netto =< 2 (od 1988)   | 16,2           | 16,0           | 0,2                         | 4,1                     | 103,3  |
| '04015019 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego, o zawartości tłuszczu przekraczającej 10 % masy ale nieprzekraczającej 21 % masy, inne niż w bezpośrednich opakowaniach o zaw. Netto nieprzekraczającej 2 l (od 2012) | 13,2           | 8,6            | 4,6                         | 3,3                     | 168,1  |

| Kod       | Opis  | 2018<br>[mln<br>EUR] | 2017<br>[mln<br>EUR] | Różnica<br>wartość<br>(2018-<br>2017) | Udział<br>[%] 2018<br>mln EUR | Średnioroczna<br>dynamika [%]<br>eksportu w<br>latach 2015-<br>2018 |
|-----------|---|----------------------|----------------------|---------------------------------------|-------------------------------|---|
| '04012019 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezaw. Dodatku cukru lub środka słodz.: o zaw. Tłuszczu przekr. 1 % i nieprzekr. 3 % masy w opak. Ż o zaw. > 2 l (od 1988)  | 9,2                  | 5,5                  | 3,7                                   | 2,3                           | 250,5   |
| '04015011 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego, o zawartości tłuszczu przekraczającej 10 % masy ale nieprzekraczającej 21 % masy, w bezpośrednich opakowaniach o zawartości netto nieprzekraczającej 2 litrów (od 2012) | 6,8                  | 9,5                  | -2,7                                  | 1,7                           | 117,5   |
| '04014010 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego, o zawartości tłuszczu przekraczającej 6 % masy, ale nieprzekraczającej 10 % masy, w bezpośrednich opakowaniach o zawartości netto nieprzekraczającej 2 litrów (od 2012) | 4,4                  | 3,9                  | 0,5                                   | 1,1                           | 104,3   |
| '04015031 | Mleko i śmietana, niezagęszczone ani niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego, o zawartości tłuszczu przekraczającej 21 % masy ale nieprzekraczającej 45 % masy, w bezpośrednich opakowaniach o zawartości netto nieprzekraczającej 2 litrów (od 2012) | 3,9                  | 2,7                  | 1,2                                   | 1,0                           | 100,7   |

## 2.4.15. Eksport PL w ramach grupy '0808 jabłka, gruszki i pigwy świeże (2009-2018)



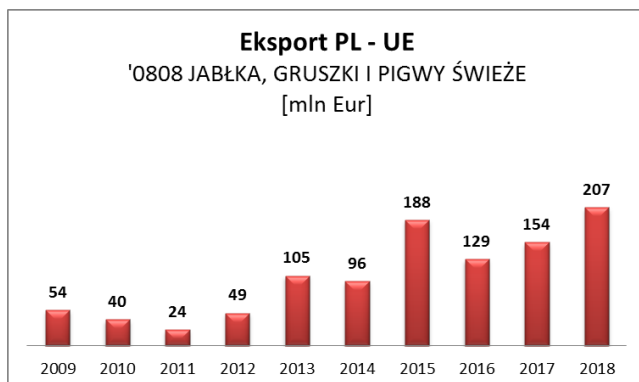
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 108 %

Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 323 mln Eur

### 2.4.15.1. Eksport PL do krajów UE w ramach grupy '0808

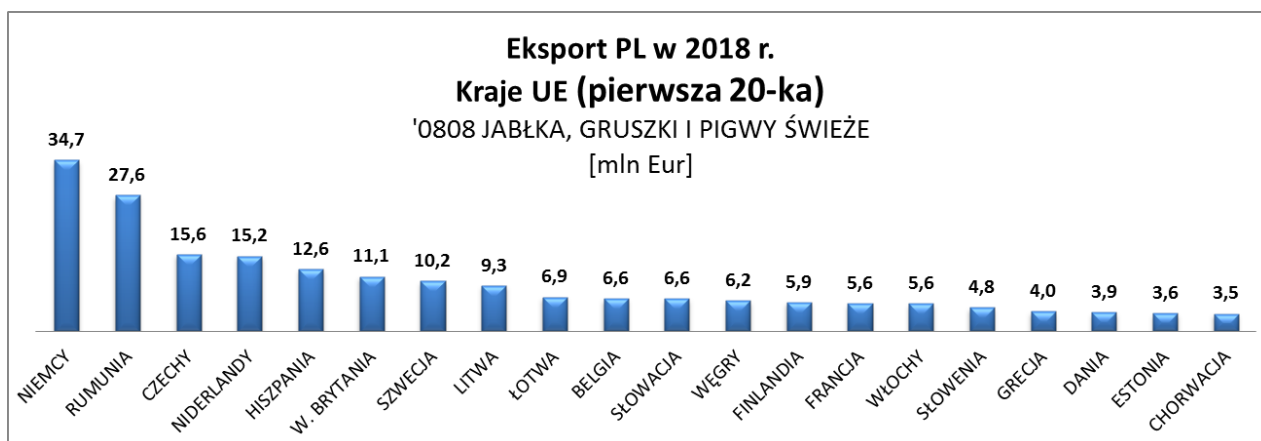


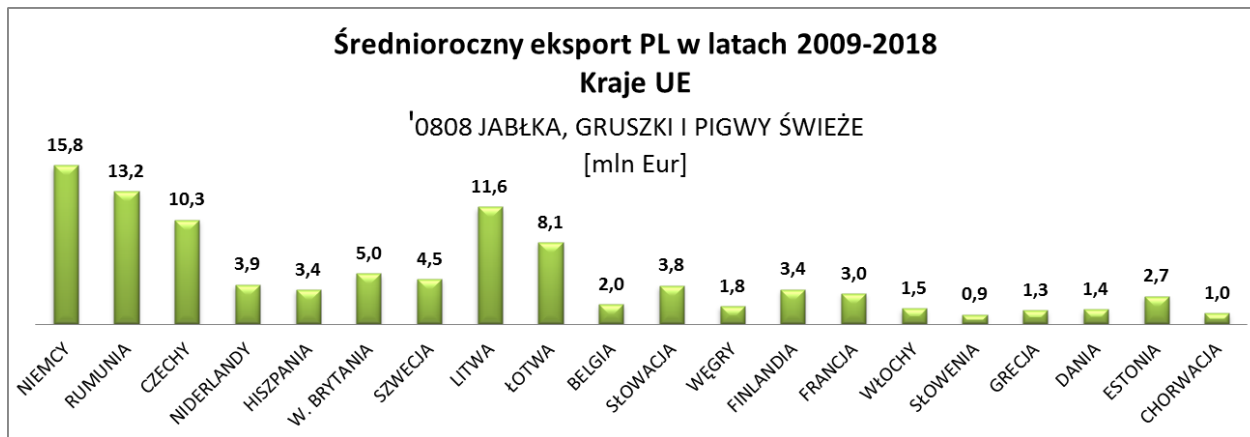
Średnioroczna dynamika eksportu 10 lat

• 129 %

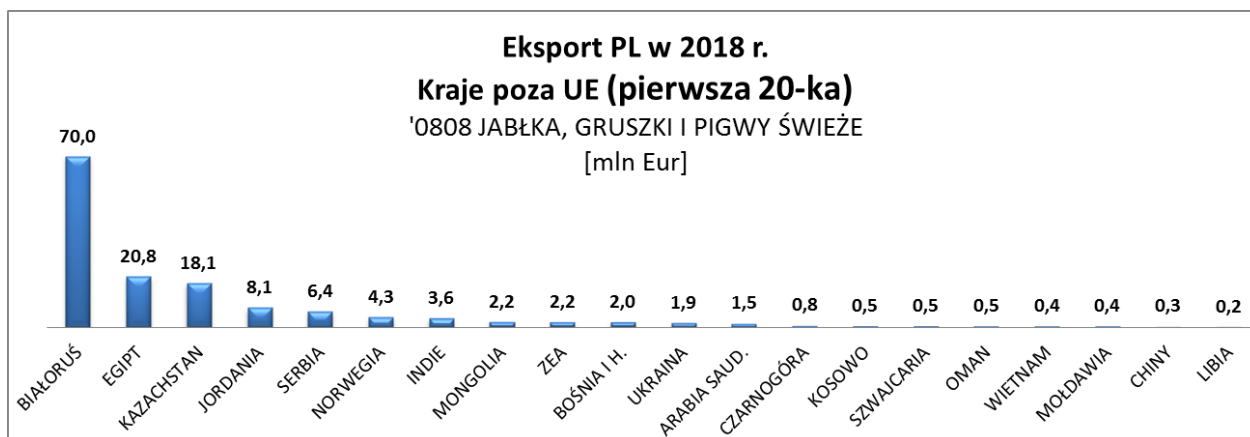
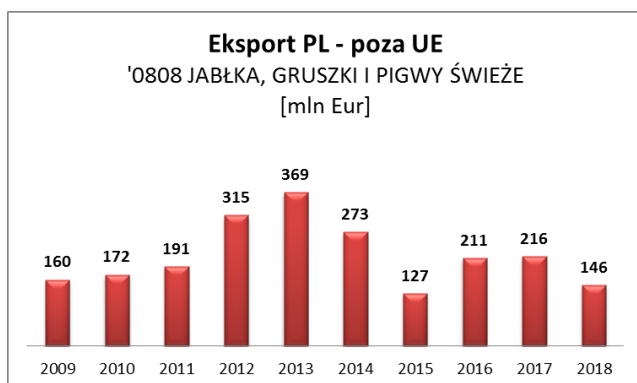
Średnioroczna wartość eksportu 10 lat

• 105 mln Eur

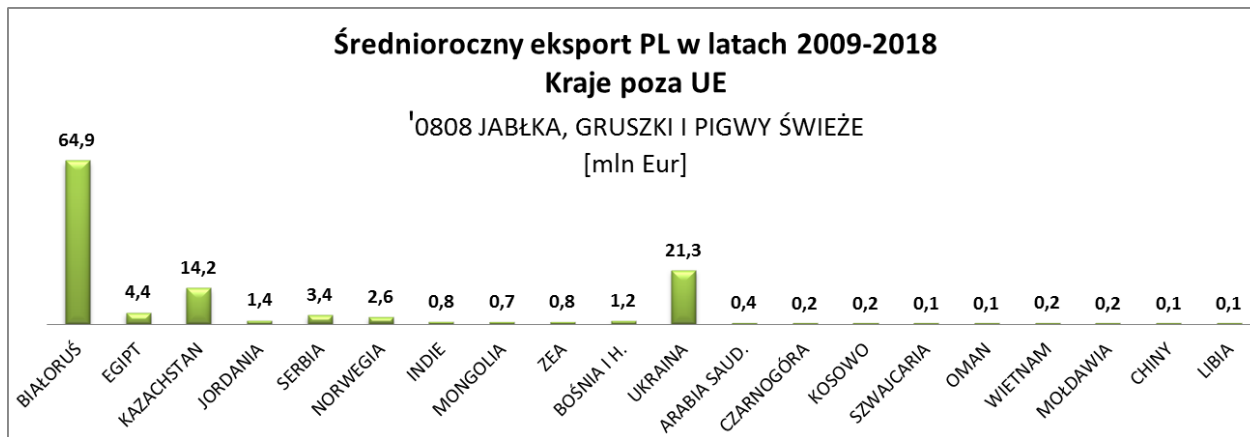




### 2.4.15.2. Eksport PL do krajów poza UE w ramach grupy '0808







### 2.4.15.3. Najważniejsze wyroby w eksporcie PL w ramach grupy '0808

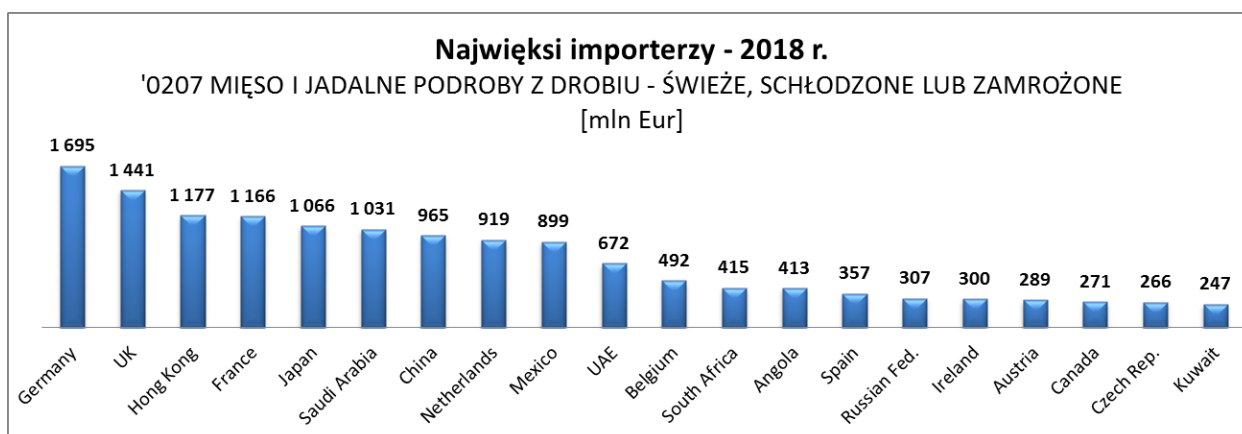
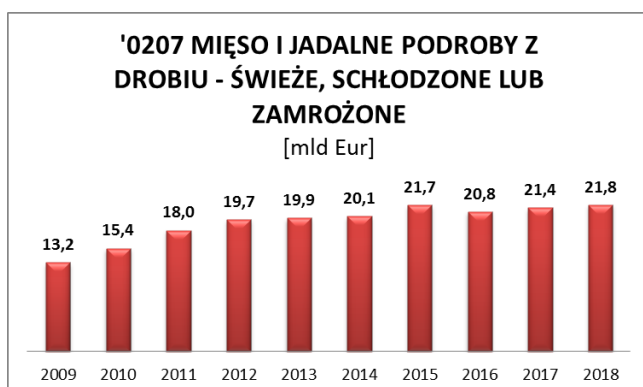
| Kod       | Opis  | 2018 [mln EUR] | 2017 [mln EUR] | Różnica wartość (2018-2017) | Udział [%] 2018 mln EUR | Średnioroczna dynamika [%] eksportu w latach 2015-2018 |
|-----------|---|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------|--|
| '08081080 | Jabłka świeże, z wyjątkiem jabłek na sok, luzem z pozycji 08081010 (od 2005)                      | 329,6          | 348,9          | -19,3                       | 93,5                    | 99,2   |
| '08083090 | Gruszki inne niż gruszki na perry, luzem, od dnia 1 sierpnia do dnia 31 grudnia, świeże (od 2012) | 17,5           | 18,5           | -1,0                        | 5,0                     | 103,4  |
| '08081010 | Jabłka na sok, luzem, od dnia 16 września do dnia 15 grudnia, świeże (od 1988)                    | 5,3            | 2,6            | 2,7                         | 1,5                     | 150,3  |

### 3. Najwięksi światowi importerzy żywności <sup>3</sup>

W 2018 r. światowa wartość importu żywności (dla 14 analizowanych grup towarowych) wyniosła **256,9 mld Eur.**

#### 3.1. Import światowy - '0207 mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone

W 2018 r. światowa wartość importu asortymentu z grupy '0207 mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone wyniosła **21,8 mld Eur.**

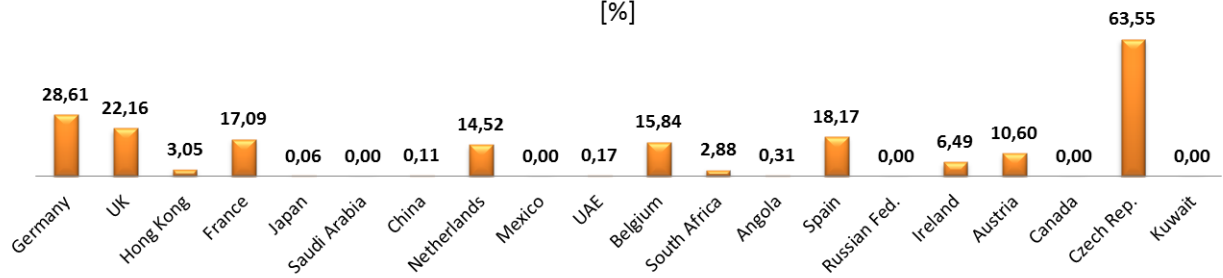


<sup>3</sup> Źródło: Trade Map wg stanu na listopad 2019 r.

Uwaga! W odniesieniu do rynku Rosji oraz dla grup towarowych CN 0207, 0201, 0406, 0305, 0709, 0401, 0808 –eksport tych towarów do Rosji jest obecnie niemożliwy ze względu na embargo obowiązujące od 2014r. Embargo dotyczy UE, a także USA, Kanady, Australii, Królestwa Norwegii, Ukrainy, Republiki Albanii, Czarnogóry, Republiki Islandii i Księstwa Lichtenstein

**UDZIAŁ IMPORTU Z POLSKI W IMPORCIE NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW 2018 r.**

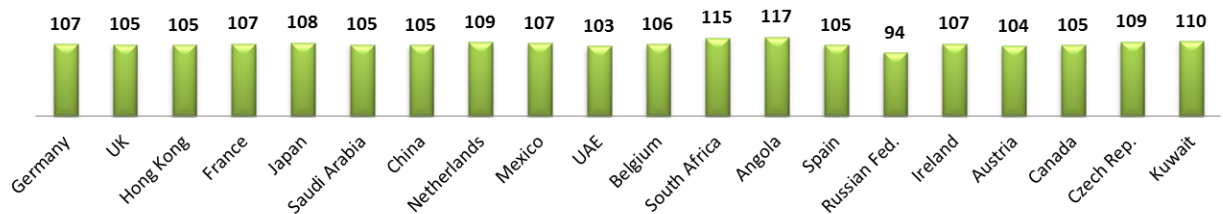
'0207 MIĘSO I JADALNE PODROBY Z DROBIU - ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE [%]



**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2010 - 2018 NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**

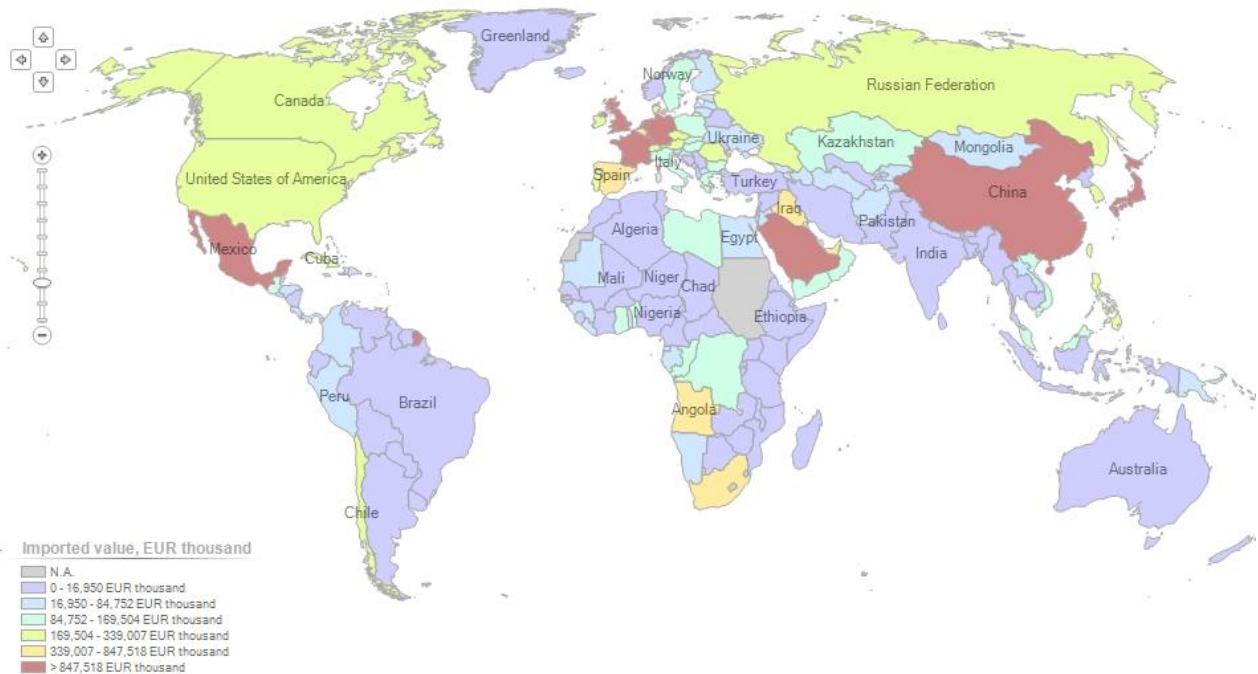
'0207 MIĘSO I JADALNE PODROBY Z DROBIU - ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE [%]

ZEA - dane z lat 2013-2018 [%]



List of importers for the selected product in 2018

Product : 0207 Meat and edible offal of fowls of the species Gallus domesticus, ducks, geese, turkeys and guinea fowls, fresh, chilled or frozen



### 3.1.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0207<sup>4</sup>

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 25%               |
| France      | 10%               |
| Austria     | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Hungary     | 5%                |
| Brazil      | 4%                |
| Belgium     | 3%                |
| Ukraine     | 3%                |
| Chile       | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Ireland   | 8%                |
| Germany   | 8%                |
| Belgium   | 4%                |
| France    | 3%                |
| Romania   | 2%                |
| Italy     | 2%                |
| Chile     | 2%                |
| Brazil    | 2%                |
| Hungary   | 1%                |
| Spain     | 1%                |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 32%               |
| Brazil      | 26%               |
| China       | 25%               |
| Thailand    | 2%                |
| UK          | 2%                |
| France      | 1%                |
| Hungary     | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| Australia   | 1%                |
| Japan       | 1%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belgium     | 20%               |
| Netherlands | 17%               |
| Germany     | 11%               |
| Spain       | 8%                |
| Hungary     | 6%                |
| Bulgaria    | 6%                |
| UK          | 4%                |
| Italy       | 2%                |
| France      | 2%                |
| Romania     | 2%                |

Rynek **Japonii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Brazil    | 61%               |
| Thailand  | 32%               |
| USA       | 3%                |
| Hungary   | 2%                |
| France    | 1%                |
| Spain     | 0,3%              |
| Malaysia  | 0,1%              |
| Australia | 0,1%              |
| Turkey    | 0,1%              |
| Argentina | 0,1%              |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Brazil       | 76%               |
| France       | 12%               |
| UAE          | 5%                |
| Ukraine      | 4%                |
| Argentina    | 1%                |
| USA          | 1%                |
| Turkey       | 1%                |
| Russian Fed. | 0,5%              |
| Bahrain      | 0,1%              |

Rynek **Chin**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Brazil    | 82%               |
| Argentina | 9%                |
| Thailand  | 5%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Germany   | 28%               |
| Belgium   | 14%               |
| Ukraine   | 11%               |
| Brazil    | 10%               |
| France    | 6%                |
| UK        | 5%                |
| Lithuania | 4%                |
| Chile     | 1%                |
| Thailand  | 1%                |
| Ireland   | 1%                |

<sup>4</sup> Wg danych za rok 2018

Rynek **Meksyku**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| USA       | 77%               |
| Brazil    | 19%               |
| Chile     | 4%                |
| Canada    | 0,1%              |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Brazil       | 74%               |
| Saudi Arabia | 7%                |
| USA          | 6%                |
| Oman         | 3%                |
| Turkey       | 3%                |
| Ukraine      | 2%                |
| France       | 2%                |
| Argentina    | 1%                |
| Russian Fed. | 0,5%              |
| N. Zealand   | 0,4%              |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 36%               |
| France      | 26%               |
| Hungary     | 7%                |
| Germany     | 6%                |
| Bulgaria    | 4%                |
| UK          | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Italy       | 1%                |
| Denmark     | 1%                |
| Brazil      | 1%                |

Rynek **RPA**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Brazil    | 56%               |
| USA       | 16%               |
| Denmark   | 7%                |
| Ireland   | 7%                |
| Argentina | 6%                |
| Canada    | 2%                |
| Thailand  | 2%                |
| Spain     | 2%                |
| Chile     | 1%                |
| Eswatini  | 1%                |

Rynek **Angola**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| USA       | 57%               |
| Brazil    | 26%               |
| Turkey    | 3%                |
| Argentina | 2%                |
| Portugal  | 2%                |
| Belgium   | 2%                |
| France    | 1%                |
| UK        | 1%                |
| Italy     | 1%                |
| Spain     | 1%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 22%               |
| Germany     | 14%               |
| Brazil      | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| UK          | 8%                |
| Portugal    | 4%                |
| Belgium     | 4%                |
| Italy       | 2%                |
| Denmark     | 2%                |
| Bulgaria    | 2%                |

Rynek **Rosji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Belarus    | 59%               |
| Brazil     | 32%               |
| Argentina  | 4%                |
| Kazakhstan | 3%                |
| Paraguay   | 1%                |
| Chile      | 0,3%              |
| Turkey     | 0,1%              |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 44%               |
| UK          | 28%               |
| Germany     | 10%               |
| Thailand    | 4%                |
| Belgium     | 2%                |
| Brazil      | 2%                |
| France      | 1%                |
| Italy       | 1%                |
| Hungary     | 1%                |
| Romania     | 0,1%              |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 40%               |
| Hungary     | 26%               |
| Slovenia    | 6%                |
| Italy       | 5%                |
| Brazil      | 2%                |
| Netherlands | 2%                |
| France      | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Croatia     | 2%                |
| Switzerland | 1%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| USA       | 84%               |
| Brazil    | 10%               |
| Hungary   | 5%                |
| Chile     | 1%                |
| UK        | 0,4%              |
| France    | 0,3%              |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |

Rynek **Czech**

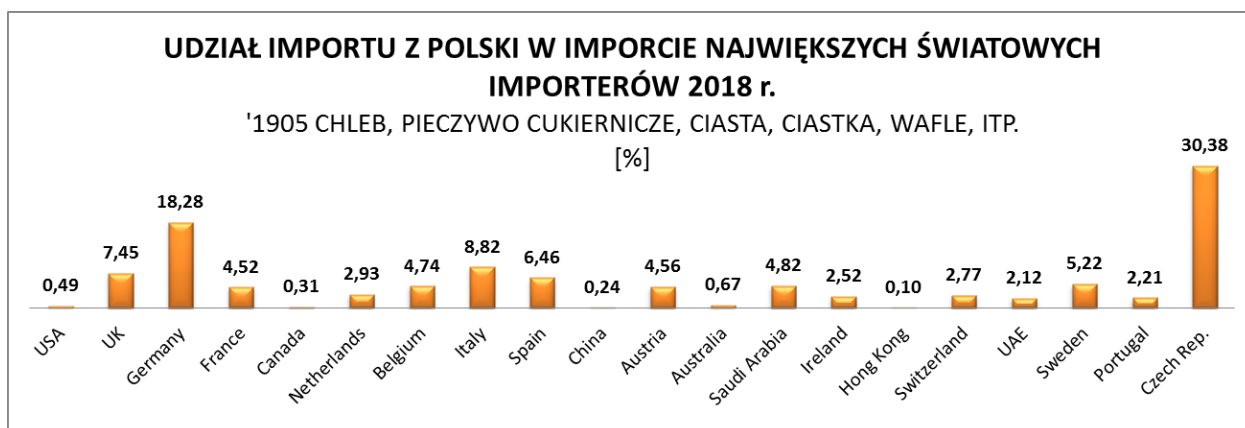
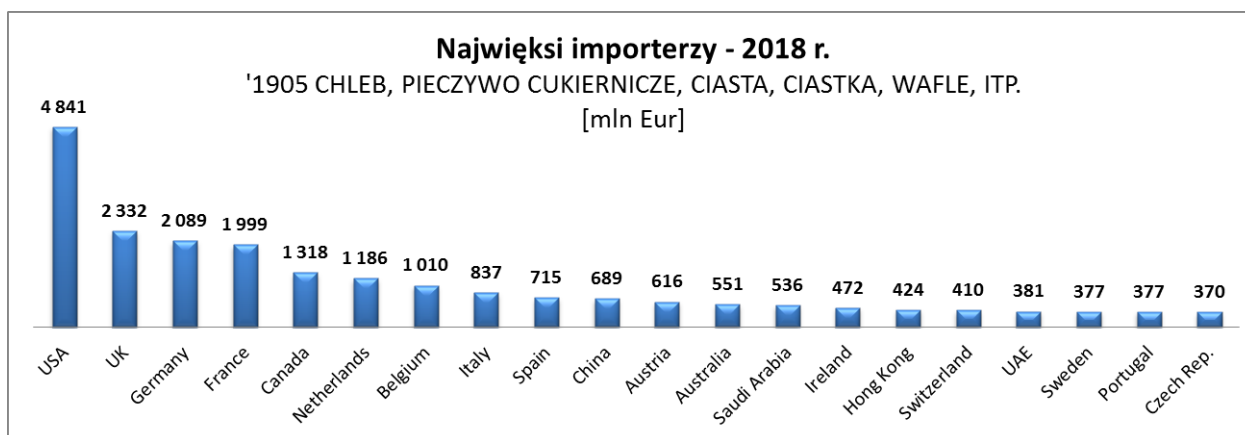
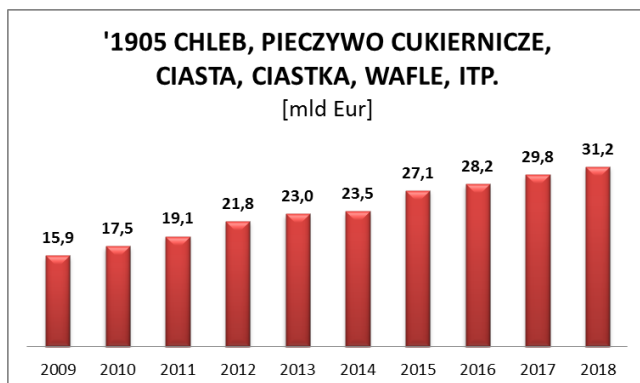
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Hungary     | 11%               |
| Germany     | 7%                |
| Slovakia    | 4%                |
| Ukraine     | 3%                |
| France      | 3%                |
| Brazil      | 2%                |
| Netherlands | 2%                |
| Romania     | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Thailand    | 0,4%              |

Rynek **Kuwejt**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Brazil       | 77%               |
| Saudi Arabia | 8%                |
| UAE          | 5%                |
| USA          | 4%                |
| Thailand     | 2%                |
| Turkey       | 1%                |
| France       | 1%                |
| Egypt        | 1%                |
| Ukraine      | 1%                |
| Jordan       | 0,2%              |

### 3.2. Import światowy – '1905 chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp.

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '1905 chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp. wyniosła **31,2 mld Eur.**

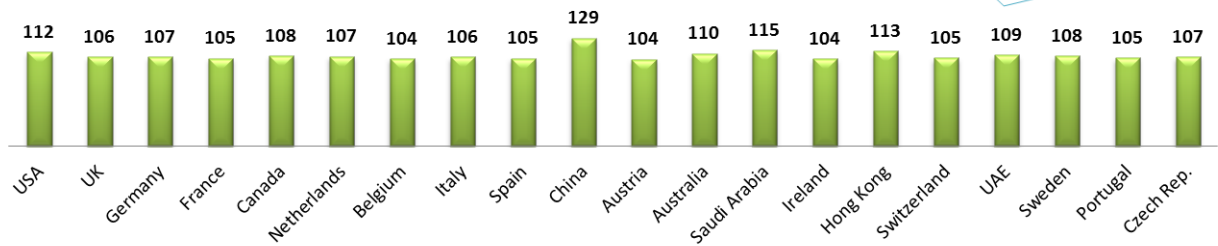


**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018  
NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**

'1905 CHLEB, PIECZYWO CUKIERNICZE, CIASTA, CIASTKA, WAFLE, ITP.

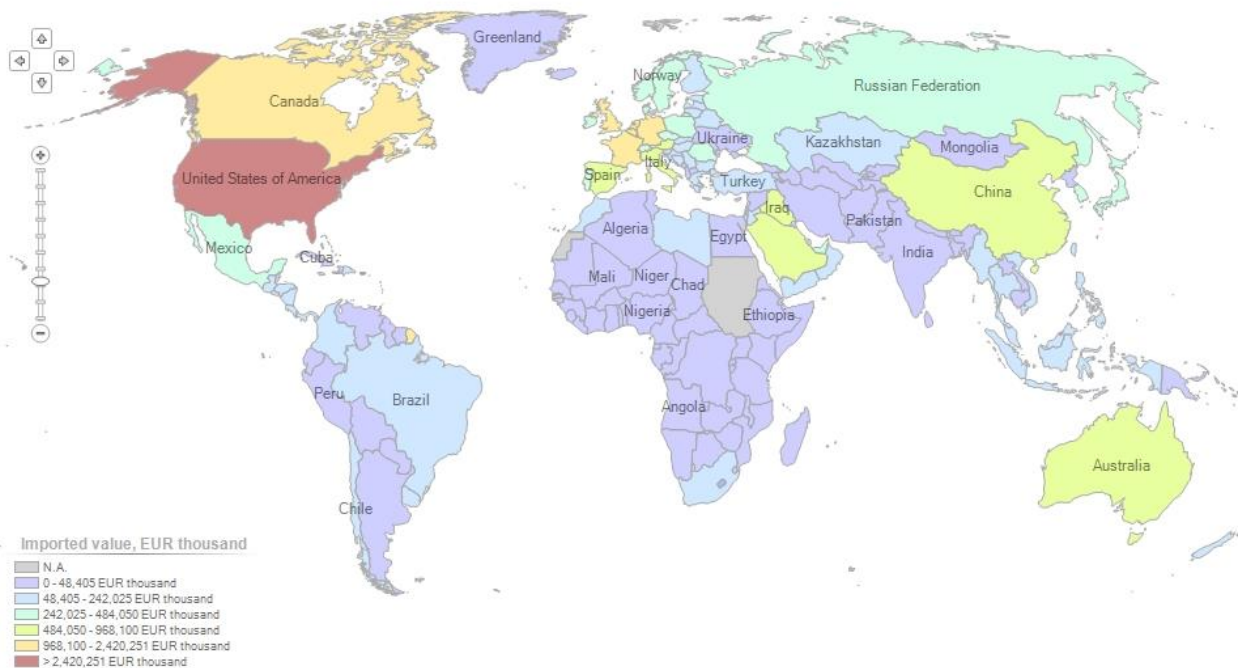
[%]

ZEA - dane z lat 2013-2018



**List of importers for the selected product in 2018**

Product : 1905 Bread, pastry, cakes, biscuits and other bakers' wares, whether or not containing cocoa; communion wafers, empty cachets of a kind suitable for pharmaceutical use, sealing wafers, rice paper and similar products



### 3.2.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '1905

Rynek **USA**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Canada    | 47%               |
| Mexico    | 21%               |
| France    | 4%                |
| Italy     | 4%                |
| Germany   | 3%                |
| India     | 2%                |
| Belgium   | 1%                |
| UK        | 1%                |
| Thailand  | 1%                |
| China     | 1%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 17%               |
| Germany     | 16%               |
| Ireland     | 11%               |
| Belgium     | 11%               |
| Netherlands | 10%               |
| Italy       | 6%                |
| Spain       | 5%                |
| Austria     | 2%                |
| Canada      | 2%                |
| Czech Rep.  | 1%                |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 17%               |
| France      | 13%               |
| Ital        | 13%               |
| Belgium     | 9%                |
| Austria     | 8%                |
| Spain       | 3%                |
| Denmark     | 3%                |
| Sweden      | 3%                |
| UK          | 2%                |
| Switzerland | 2%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belgium     | 22%               |
| Germany     | 21%               |
| Italy       | 19%               |
| Netherlands | 9%                |
| Spain       | 8%                |
| UK          | 6%                |
| Switzerland | 2%                |
| Sweden      | 2%                |
| Austria     | 1%                |
| Portugal    | 1%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 76%               |
| Mexico      | 3%                |
| Italy       | 2%                |
| Germany     | 2%                |
| UK          | 2%                |
| China       | 2%                |
| France      | 2%                |
| Belgium     | 2%                |
| India       | 1%                |
| Philippines | 1%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Belgium   | 31%               |
| Germany   | 30%               |
| France    | 7%                |
| UK        | 5%                |
| Italy     | 5%                |
| Spain     | 4%                |
| Austria   | 2%                |
| China     | 2%                |
| Thailand  | 2%                |
| Sweden    | 1%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 30%               |
| Netherlands | 25%               |
| Germany     | 16%               |
| Poland      | 5%                |
| UK          | 5%                |
| Italy       | 5%                |
| Czech Rep.  | 3%                |
| Spain       | 2%                |
| Sweden      | 2%                |
| Austria     | 1%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 29%               |
| France      | 18%               |
| Austria     | 15%               |
| Belgium     | 9%                |
| Spain       | 6%                |
| Netherlands | 3%                |
| UK          | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Slovenia    | 2%                |
| Sweden      | 1%                |



Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 23%               |
| France      | 16%               |
| Italy       | 16%               |
| Belgium     | 10%               |
| Portugal    | 9%                |
| Netherlands | 6%                |
| UK          | 4%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Sweden      | 1%                |
| Denmark     | 1%                |

Rynek **Chin**

| Eksporter       | Udział w imporcie |
|-----------------|-------------------|
| Indonesia       | 24%               |
| Hong Kong       | 21%               |
| Malaysia        | 9%                |
| Taipei, Chinese | 6%                |
| Japan           | 5%                |
| Denmark         | 5%                |
| Viet Nam        | 4%                |
| Thailand        | 4%                |
| Korea, Rep.     | 3%                |
| USA             | 3%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 67%               |
| Italy       | 9%                |
| Netherlands | 3%                |
| France      | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| Spain       | 1%                |
| Hungary     | 1%                |
| Turkey      | 1%                |
| Switzerland | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Australii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| N. Zealand  | 16%               |
| UK          | 11%               |
| Italy       | 7%                |
| China       | 6%                |
| Thailand    | 6%                |
| France      | 6%                |
| Malaysia    | 6%                |
| Netherlands | 5%                |
| Indonesia   | 4%                |
| USA         | 4%                |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| UAE       | 17%               |
| Turkey    | 11%               |
| Italy     | 11%               |
| Bahrain   | 7%                |
| USA       | 5%                |
| Poland    | 5%                |
| UK        | 3%                |
| Malaysia  | 3%                |
| Oman      | 3%                |
| Belgium   | 3%                |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 69%               |
| Germany     | 7%                |
| Netherlands | 5%                |
| France      | 5%                |
| Spain       | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| Czech Rep.  | 1%                |
| Portugal    | 1%                |
| Denmark     | 0,4%              |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter       | Udział w imporcie |
|-----------------|-------------------|
| China           | 33%               |
| Japan           | 21%               |
| UK              | 6%                |
| Denmark         | 6%                |
| Indonesia       | 5%                |
| Taipei, Chinese | 4%                |
| USA             | 4%                |
| Korea, Rep.     | 3%                |
| Malaysia        | 3%                |
| France          | 2%                |

Rynek **Szwajcarii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 35%               |
| Italy       | 17%               |
| France      | 13%               |
| Austria     | 10%               |
| Spain       | 5%                |
| Netherlands | 4%                |
| Belgium     | 4%                |
| UK          | 2%                |
| Thailand    | 1%                |
| Czech Rep.  | 1%                |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Saudi Arabia | 21%               |
| Oman         | 10%               |
| USA          | 8%                |
| UK           | 8%                |
| Belgium      | 6%                |
| India        | 6%                |
| Germany      | 3%                |
| France       | 3%                |
| Bahrain      | 3%                |
| Turkey       | 3%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 24%               |
| Denmark     | 16%               |
| Belgium     | 9%                |
| Netherlands | 9%                |
| Italy       | 8%                |
| UK          | 6%                |
| Finland     | 5%                |
| France      | 4%                |
| Estonia     | 4%                |
| Lithuania   | 2%                |

Rynek **Portugalii**

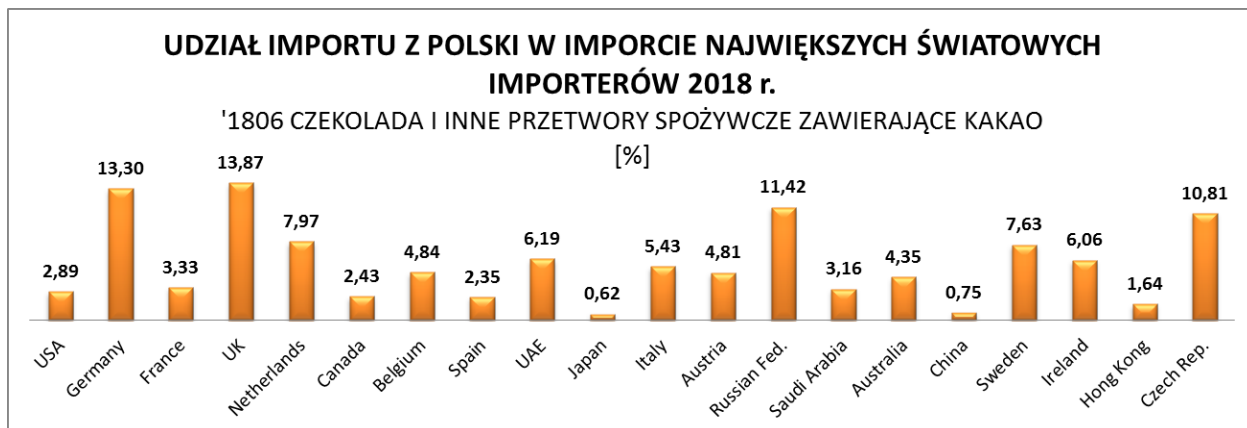
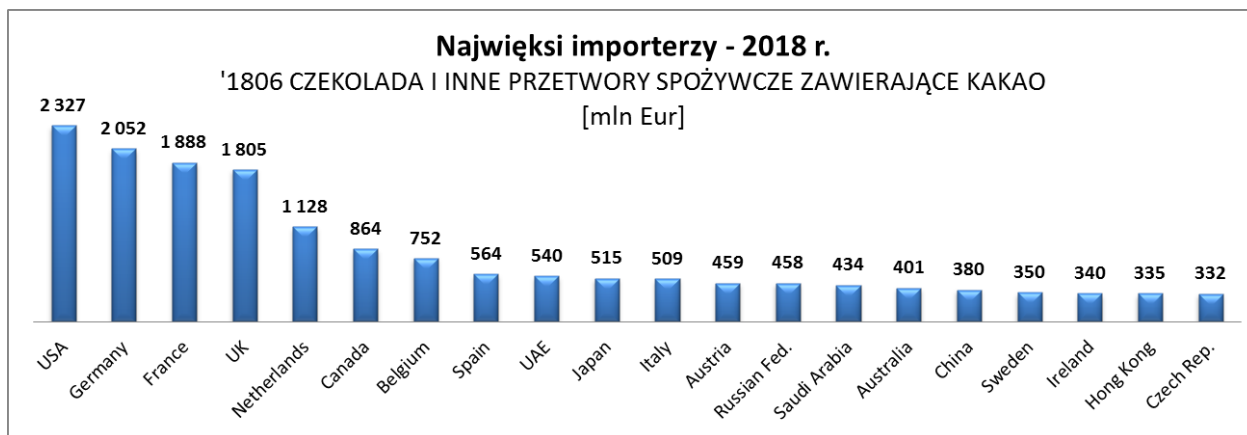
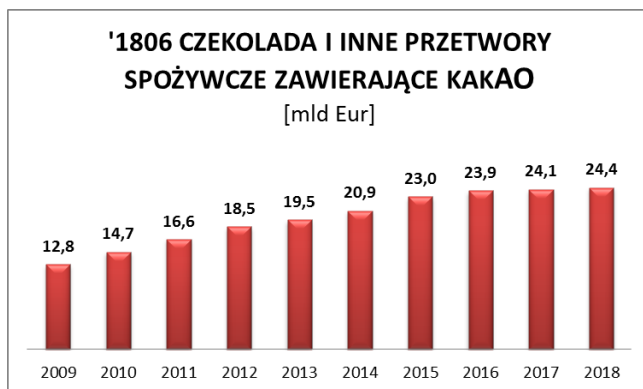
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 61%               |
| Germany     | 9%                |
| France      | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Belgium     | 3%                |
| Netherlands | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| UK          | 1%                |
| Brazil      | 1%                |
| Denmark     | 0,4%              |

Rynek **Czech**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 23%               |
| Slovakia    | 14%               |
| Italy       | 7%                |
| Belgium     | 5%                |
| Austria     | 4%                |
| Hungary     | 3%                |
| Netherlands | 3%                |
| France      | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Spain       | 1%                |

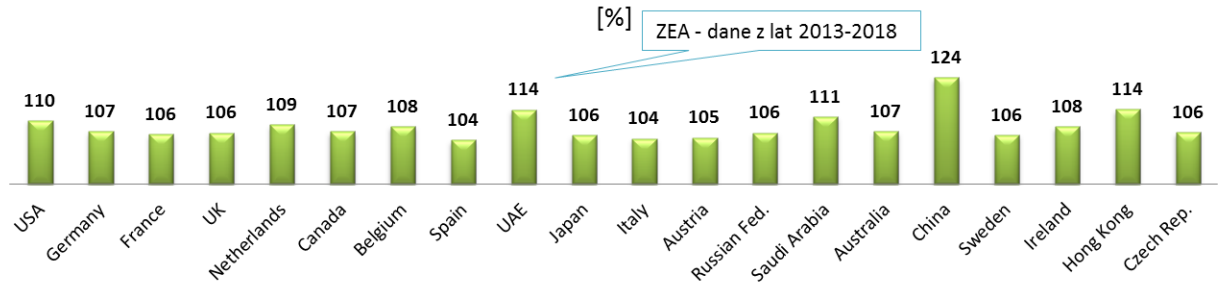
### 3.3. Import światowy – '1806 czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '1806 czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao wyniosła **24,4 mld Eur**.



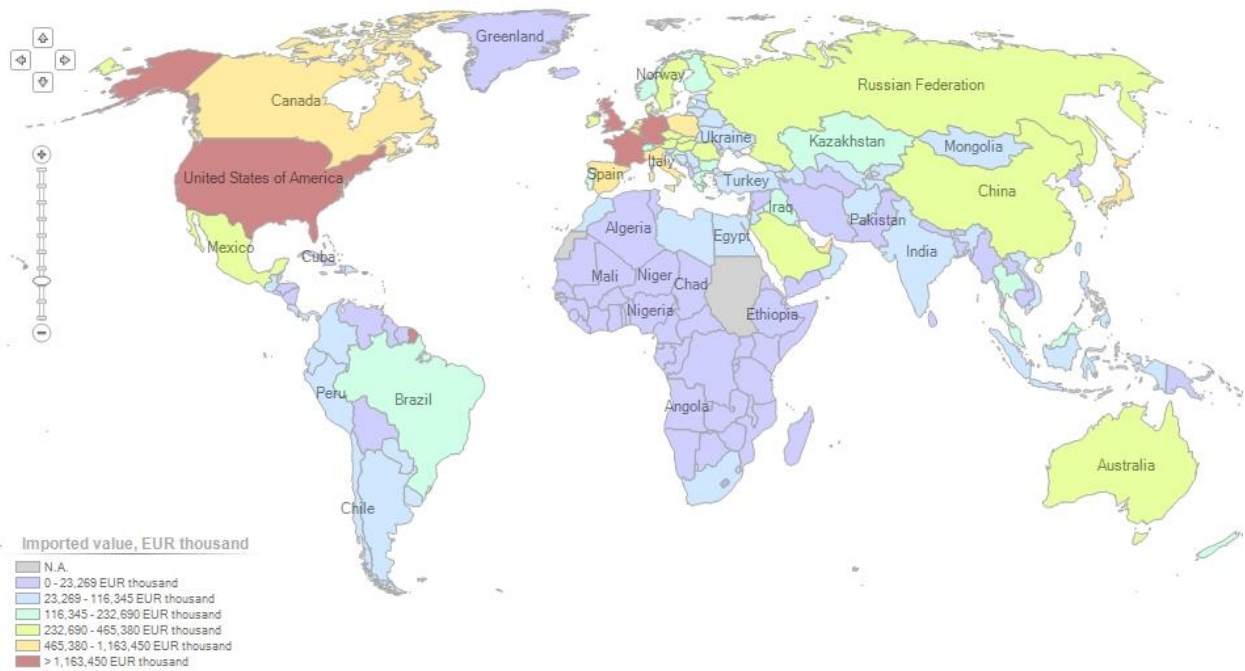
**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018  
NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**

'1806 CZEKOLADA I INNE PRZETWORY SPOŻYWCZE ZAWIERAJĄCE KAKAO



List of importers for the selected product in 2018

Product : 1806 Chocolate and other food preparations containing cocoa



### 3.3.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '1806

Rynek **USA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Canada      | 51%               |
| Mexico      | 18%               |
| Germany     | 6%                |
| Belgium     | 5%                |
| Switzerland | 3%                |
| Italy       | 2%                |
| France      | 1%                |
| Ireland     | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Turkey      | 1%                |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belgium     | 20%               |
| Switzerland | 16%               |
| Netherlands | 15%               |
| France      | 8%                |
| Italy       | 7%                |
| Austria     | 5%                |
| UK          | 3%                |
| Spain       | 2%                |
| Denmark     | 2%                |
| Sweden      | 2%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter     | Udział w imporcie |
|---------------|-------------------|
| Belgium       | 27%               |
| Germany       | 25%               |
| Italy         | 14%               |
| Netherlands   | 9%                |
| Spain         | 5%                |
| Côte d'Ivoire | 5%                |
| Switzerland   | 5%                |
| UK            | 2%                |
| Sweden        | 1%                |
| Austria       | 1%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 25%               |
| Belgium     | 13%               |
| Ireland     | 11%               |
| France      | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Spain       | 2%                |
| USA         | 2%                |
| Lithuania   | 1%                |
| Slovakia    | 1%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belgium     | 37%               |
| Germany     | 23%               |
| UK          | 9%                |
| France      | 9%                |
| Italy       | 6%                |
| USA         | 1%                |
| Denmark     | 1%                |
| Sweden      | 1%                |
| Switzerland | 1%                |
| Austria     | 1%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 58%               |
| Switzerland | 7%                |
| Mexico      | 6%                |
| Germany     | 5%                |
| Belgium     | 4%                |
| France      | 4%                |
| Italy       | 3%                |
| UK          | 3%                |
| Netherlands | 1%                |
| Turkey      | 1%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 26%               |
| Germany     | 24%               |
| France      | 17%               |
| Italy       | 12%               |
| UK          | 5%                |
| Spain       | 3%                |
| Czech Rep.  | 1%                |
| Austria     | 1%                |
| Sweden      | 1%                |
| Turkey      | 1%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 24%               |
| France      | 23%               |
| Italy       | 20%               |
| Belgium     | 12%               |
| Netherlands | 6%                |
| Austria     | 3%                |
| Switzerland | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Portugal    | 1%                |
| Luxembourg  | 1%                |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Russian Fed. | 14%               |
| Netherlands  | 14%               |
| Italy        | 7%                |
| Turkey       | 7%                |
| UK           | 7%                |
| Switzerland  | 6%                |
| Saudi Arabia | 6%                |
| Egypt        | 6%                |
| Germany      | 4%                |
| Belgium      | 4%                |

Rynek **Japonii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Singapore   | 23%               |
| Belgium     | 15%               |
| France      | 9%                |
| USA         | 8%                |
| Italy       | 7%                |
| Malaysia    | 7%                |
| Australia   | 6%                |
| Korea, Rep. | 6%                |
| China       | 4%                |
| Switzerland | 3%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 44%               |
| Belgium     | 14%               |
| France      | 14%               |
| Switzerland | 5%                |
| Netherlands | 5%                |
| Spain       | 3%                |
| Austria     | 3%                |
| Sweden      | 2%                |
| Romania     | 1%                |
| Czech Rep.  | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 56%               |
| Belgium     | 8%                |
| Italy       | 8%                |
| Netherlands | 4%                |
| Slovakia    | 4%                |
| France      | 4%                |
| Switzerland | 3%                |
| Czech Rep.  | 3%                |
| Bulgaria    | 3%                |
| Sweden      | 1%                |

Rynek **Rosji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 30%               |
| Italy       | 12%               |
| Belarus     | 10%               |
| Belgium     | 8%                |
| France      | 5%                |
| Kazakhstan  | 4%                |
| Switzerland | 3%                |
| Hungary     | 2%                |
| Armenia     | 2%                |
| Austria     | 2%                |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| UAE          | 21%               |
| Turkey       | 10%               |
| Egypt        | 10%               |
| Italy        | 7%                |
| Netherlands  | 6%                |
| Russian Fed. | 5%                |
| Germany      | 5%                |
| Lebanon      | 5%                |
| India        | 5%                |
| UK           | 4%                |

Rynek **Australii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 16%               |
| Italy       | 13%               |
| USA         | 11%               |
| N. Zealand  | 8%                |
| Belgium     | 7%                |
| Switzerland | 6%                |
| Singapore   | 5%                |
| China       | 5%                |
| UK          | 5%                |
| France      | 5%                |

Rynek **Chin**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Italy        | 21%               |
| Russian Fed. | 14%               |
| Belgium      | 12%               |
| Malaysia     | 11%               |
| USA          | 7%                |
| Germany      | 6%                |
| Switzerland  | 6%                |
| France       | 5%                |
| Singapore    | 3%                |
| Japan        | 2%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 26%               |
| Netherlands | 11%               |
| Belgium     | 9%                |
| Denmark     | 8%                |
| Finland     | 8%                |
| Norway      | 8%                |
| France      | 5%                |
| Italy       | 3%                |
| Lithuania   | 3%                |
| Spain       | 2%                |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 61%               |
| Germany     | 10%               |
| Belgium     | 5%                |
| France      | 5%                |
| Netherlands | 5%                |
| Italy       | 3%                |
| Croatia     | 1%                |
| Switzerland | 1%                |
| Spain       | 1%                |
| USA         | 1%                |

Rynek **Hong Kongu**

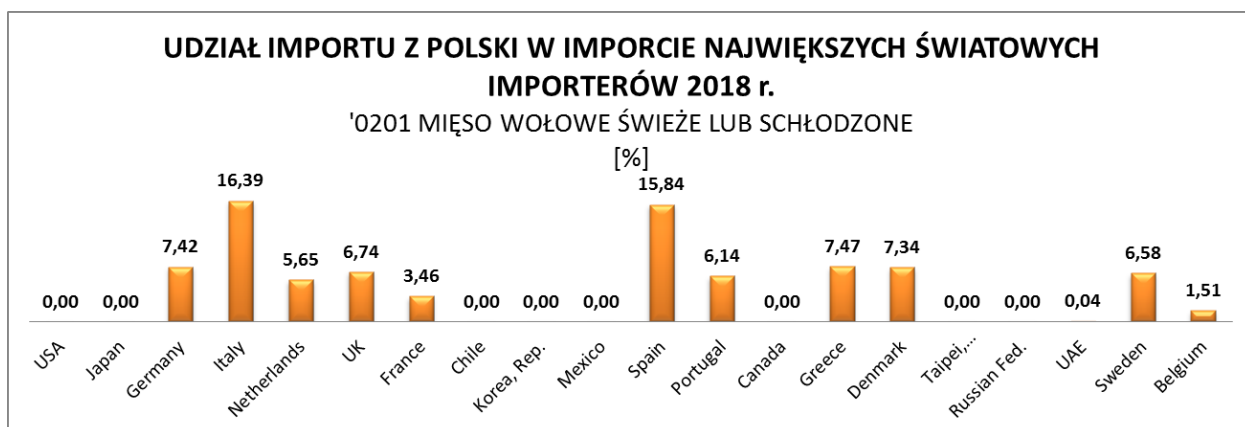
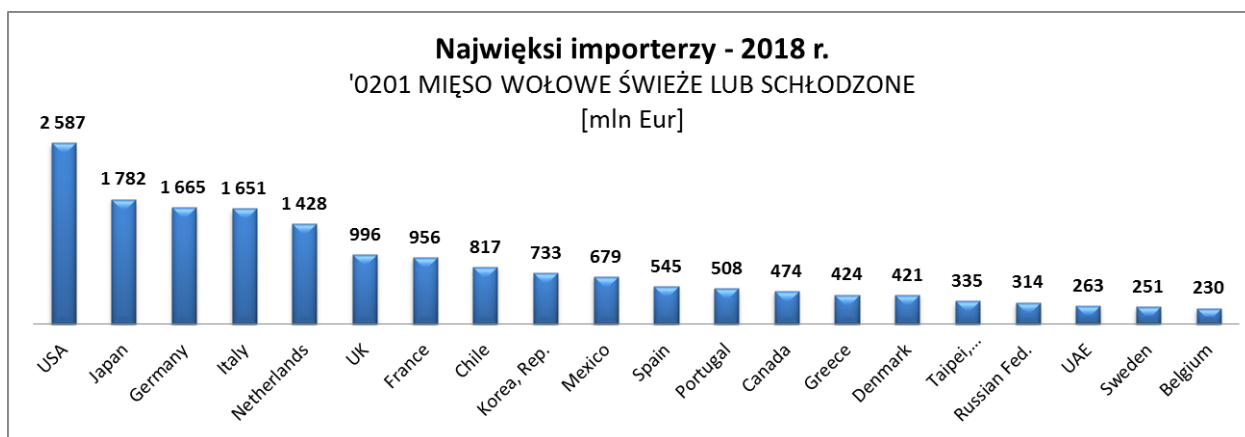
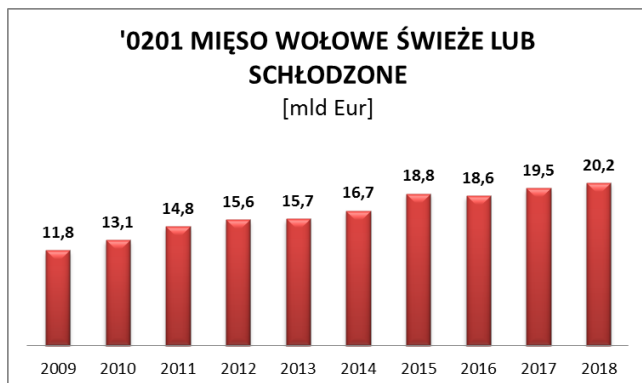
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Italy       | 15%               |
| Netherlands | 14%               |
| China       | 13%               |
| Singapore   | 8%                |
| USA         | 8%                |
| Belgium     | 6%                |
| Germany     | 5%                |
| Japan       | 4%                |
| Australia   | 4%                |
| UK          | 3%                |

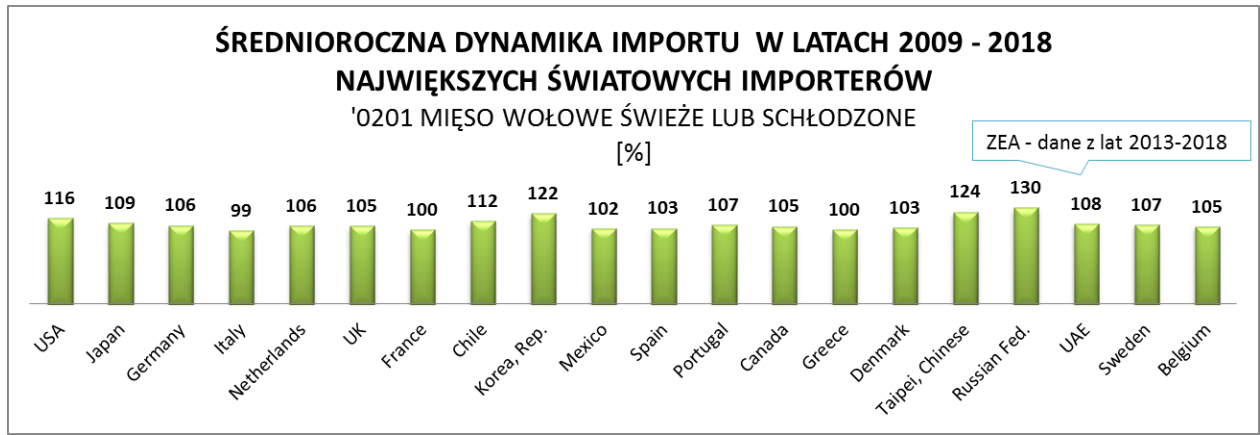
Rynek **Czech**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 35%               |
| Belgium     | 10%               |
| Slovakia    | 9%                |
| Italy       | 8%                |
| Austria     | 7%                |
| France      | 4%                |
| Netherlands | 4%                |
| Hungary     | 4%                |
| Switzerland | 2%                |
| UK          | 2%                |

### 3.4. Import światowy - '0201 mięso wołowe świeże lub schłodzone

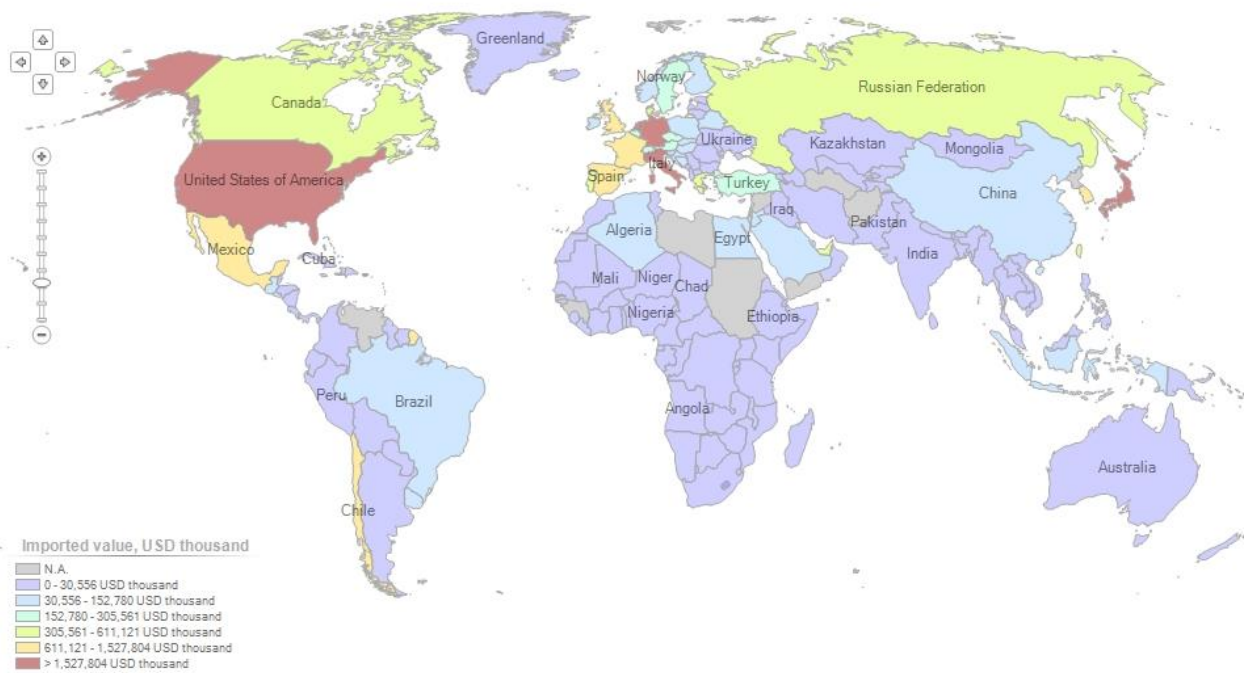
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0201 mięso wołowe świeże lub schłodzone wyniosła **20,2 mld Eur**.





#### List of importers for the selected product in 2018

Product : 0201 Meat of bovine animals, fresh or chilled



### 3.4.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności '0201

Rynek **USA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Canada      | 45%               |
| Mexico      | 33%               |
| Australia   | 18%               |
| Nicaragua   | 1%                |
| N. Zealand  | 1%                |
| Japan       | 1%                |
| Uruguay     | 1%                |
| Netherlands | 0,2%              |
| Costa Rica  | 0,2%              |
| Honduras    | 0,1%              |

Rynek **Japonii**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| USA        | 49%               |
| Australia  | 45%               |
| N. Zealand | 3%                |
| Mexico     | 1%                |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 25%               |
| Argentina   | 15%               |
| France      | 11%               |
| Ireland     | 7%                |
| Austria     | 6%                |
| Belgium     | 5%                |
| Denmark     | 4%                |
| Italy       | 4%                |
| Uruguay     | 3%                |
| Brazil      | 3%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 21%               |
| Netherlands | 17%               |
| Ireland     | 10%               |
| Germany     | 7%                |
| Spain       | 5%                |
| Belgium     | 4%                |
| Argentina   | 3%                |
| Denmark     | 3%                |
| Austria     | 3%                |
| UK          | 2%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Germany   | 17%               |
| Belgium   | 14%               |
| Ireland   | 10%               |
| Uruguay   | 7%                |
| UK        | 7%                |
| Argentina | 6%                |
| USA       | 5%                |
| Italy     | 4%                |
| Austria   | 4%                |
| Australia | 4%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 73%               |
| Netherlands | 7%                |
| Australia   | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| Uruguay     | 2%                |
| Germany     | 1%                |
| Botswana    | 1%                |
| Namibia     | 1%                |
| France      | 1%                |
| Spain       | 1%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 33%               |
| Belgium     | 16%               |
| Germany     | 15%               |
| Ireland     | 14%               |
| UK          | 5%                |
| Italy       | 4%                |
| Spain       | 4%                |
| Austria     | 2%                |
| USA         | 1%                |
| Denmark     | 1%                |

Rynek **Chile**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Brazil    | 42%               |
| Paraguay  | 33%               |
| Argentina | 20%               |
| USA       | 3%                |
| Uruguay   | 2%                |
| Canada    | 0,2%              |



Rynek **Korei Płd.**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| USA        | 59%               |
| Australia  | 41%               |
| Canada     | 0,4%              |
| N. Zealand | 0,1%              |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |

Rynek **Meksyku**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| USA       | 84%               |
| Canada    | 10%               |
| Nicaragua | 6%                |
| Australia | 0,2%              |
| Japan     | 0,2%              |
| Uruguay   | 0,2%              |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 27%               |
| Germany     | 15%               |
| Denmark     | 8%                |
| Ireland     | 7%                |
| Italy       | 5%                |
| Brazil      | 5%                |
| Uruguay     | 3%                |
| Austria     | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| Portugal    | 2%                |

Rynek **Portugalii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 57%               |
| Netherlands | 19%               |
| Ireland     | 4%                |
| France      | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| Denmark     | 2%                |
| Germany     | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Italy       | 1%                |
| Uruguay     | 1%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 92%               |
| Mexico      | 3%                |
| Australia   | 3%                |
| N. Zealand  | 1%                |
| Japan       | 0,4%              |
| Netherlands | 0,3%              |
| UK          | 0,2%              |
|             |                   |
|             |                   |
|             |                   |

Rynek **Grecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 40%               |
| Netherlands | 19%               |
| Italy       | 11%               |
| Spain       | 9%                |
| Germany     | 6%                |
| Denmark     | 3%                |
| Belgium     | 1%                |
| Austria     | 1%                |
| Bulgaria    | 0,4%              |
| Ireland     | 0,3%              |

Rynek **Danii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 33%               |
| Germany     | 30%               |
| Ireland     | 7%                |
| UK          | 4%                |
| Italy       | 3%                |
| Austria     | 3%                |
| France      | 2%                |
| Australia   | 2%                |
| Lithuania   | 1%                |
| Brazil      | 1%                |

Rynek **Tajwanu**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| USA        | 76%               |
| Australia  | 11%               |
| Japan      | 9%                |
| N. Zealand | 4%                |
| Canada     | 0,2%              |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |

Rynek **Rosji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Belarus    | 96%               |
| Argentina  | 1%                |
| Uruguay    | 1%                |
| Colombia   | 1%                |
| Kazakhstan | 1%                |
| Paraguay   | 0,1%              |
| Japan      | 0,1%              |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Pakistan     | 27%               |
| Australia    | 22%               |
| Brazil       | 14%               |
| India        | 8%                |
| USA          | 8%                |
| N. Zealand   | 8%                |
| South Africa | 5%                |
| Ethiopia     | 3%                |
| Sudan        | 3%                |
| Canada       | 1%                |

Rynek **Szwecji**

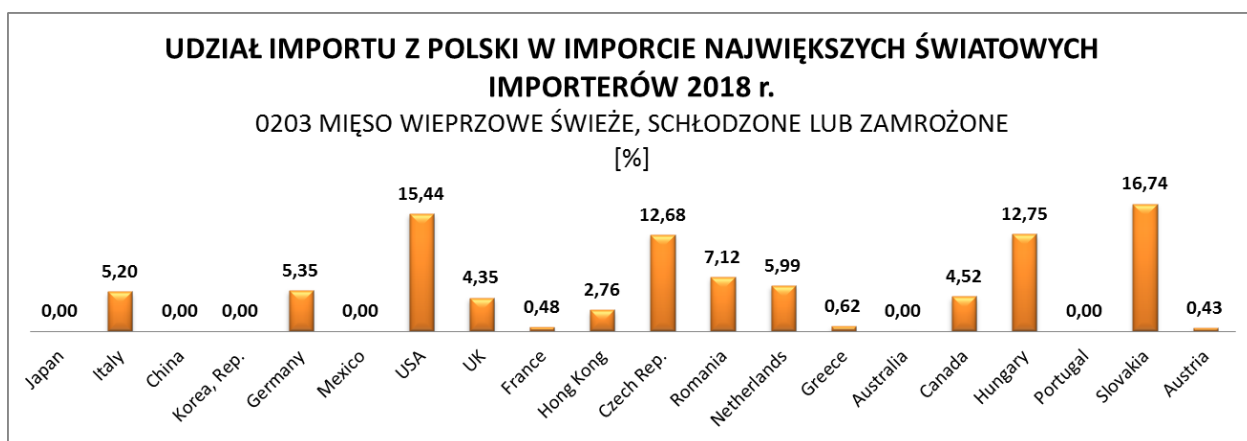
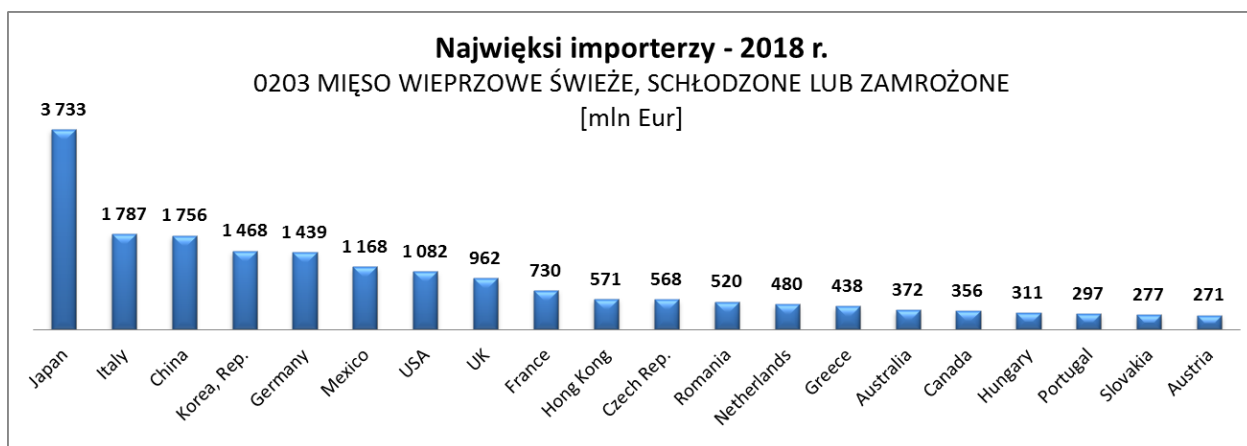
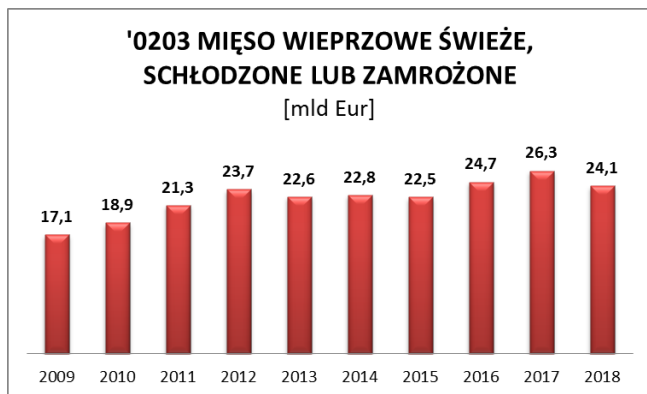
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 29%               |
| Ireland     | 23%               |
| Denmark     | 12%               |
| Germany     | 10%               |
| Brazil      | 5%                |
| UK          | 4%                |
| Finland     | 3%                |
| Lithuania   | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| Romania     | 2%                |

Rynek **Belgii**

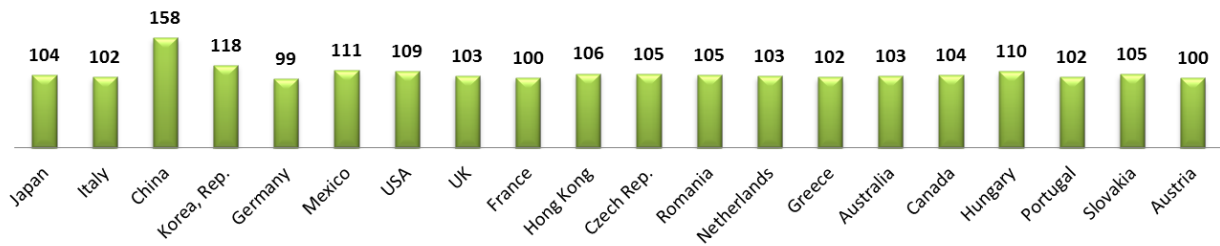
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 25%               |
| France      | 23%               |
| Ireland     | 21%               |
| UK          | 9%                |
| USA         | 7%                |
| Italy       | 3%                |
| Germany     | 2%                |
| Australia   | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Latvia      | 1%                |

### 3.5. Import światowy – '0203 mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0203 mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone wyniosła **24,1 mld Eur**.

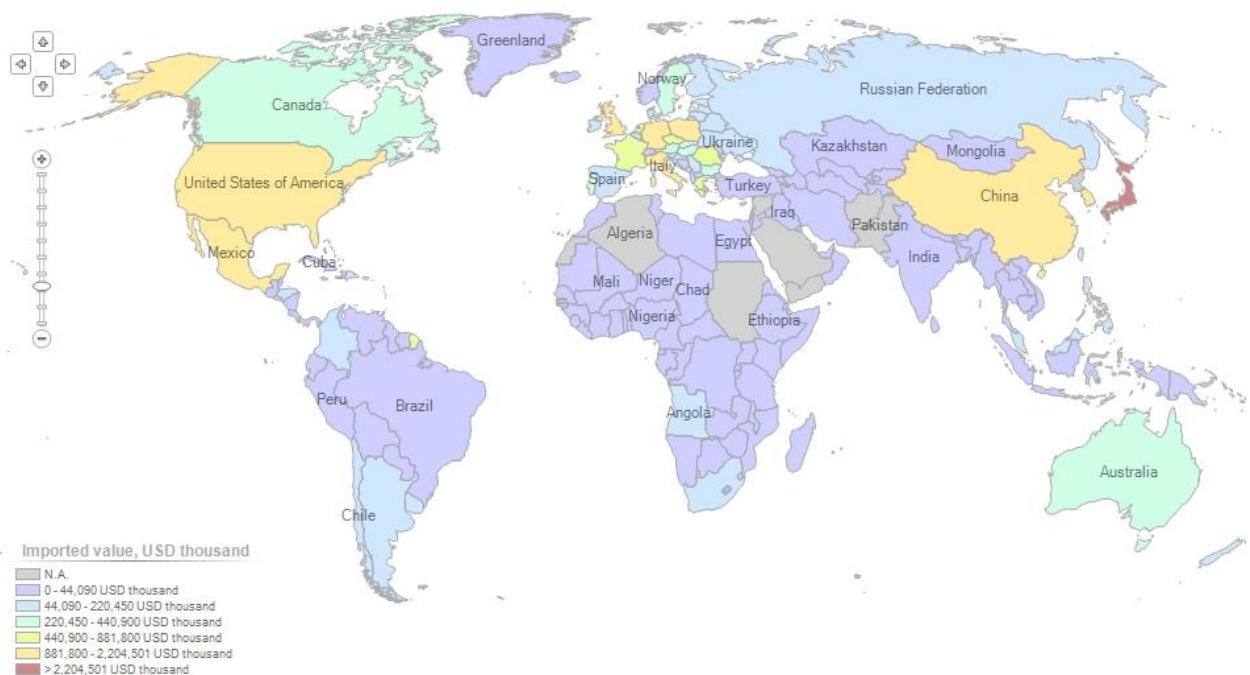


**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018**  
**NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**  
 0203 MIĘSO WIEPRZOWE ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE  
 [%]



List of importers for the selected product in 2018

Product : 0203 Meat of swine, fresh, chilled or frozen



### 3.5.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0203

Rynek Japonii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 28%               |
| Canada      | 24%               |
| Spain       | 12%               |
| Denmark     | 12%               |
| Mexico      | 10%               |
| Netherlands | 3%                |
| Chile       | 3%                |
| Germany     | 2%                |
| France      | 2%                |
| Italy       | 2%                |

Rynek Włoch

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 35%               |
| Spain       | 16%               |
| Netherlands | 15%               |
| France      | 10%               |
| Denmark     | 10%               |
| Austria     | 5%                |
| Belgium     | 2%                |
| Hungary     | 2%                |
| UK          | 0,3%              |
| Slovenia    | 0,3%              |

Rynek Chin

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 19%               |
| Spain       | 19%               |
| Brazil      | 15%               |
| Canada      | 12%               |
| Netherlands | 7%                |
| Denmark     | 7%                |
| USA         | 6%                |
| France      | 5%                |
| UK          | 3%                |
| Chile       | 3%                |

Rynek Korea Płd

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 30%               |
| Germany     | 21%               |
| Spain       | 14%               |
| Chile       | 7%                |
| Canada      | 7%                |
| Netherlands | 5%                |
| Austria     | 3%                |
| Mexico      | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| Belgium     | 2%                |

Rynek Niemiec

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 31%               |
| Belgium     | 30%               |
| Netherlands | 16%               |
| Spain       | 7%                |
| UK          | 3%                |
| France      | 3%                |
| Ireland     | 2%                |
| Austria     | 1%                |
| Chile       | 0,4%              |
| Czech Rep.  | 0,2%              |

Rynek Meksyku

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| USA       | 83%               |
| Canada    | 16%               |
| Spain     | 1%                |
| Germany   | 0,1%              |

Rynek USA

| Eksporter      | Udział w imporcie |
|----------------|-------------------|
| Canada         | 57%               |
| Denmark        | 9%                |
| Denmark        | 9%                |
| United Kingdom | 4%                |
| Spain          | 3%                |
| Netherlands    | 2%                |
| Brazil         | 2%                |
| Ireland        | 2%                |
| Chile          | 1%                |
| Finland        | 0,1%              |

Rynek Wlk. Brytanii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 30%               |
| Germany     | 22%               |
| Ireland     | 11%               |
| Spain       | 9%                |
| Netherlands | 9%                |
| Belgium     | 8%                |
| France      | 5%                |
| Italy       | 1%                |
| Austria     | 1%                |
| Portugal    | 0,4%              |

Rynek **Francji**

| Eksporter      | Udział w imporcie |
|----------------|-------------------|
| Spain          | 70%               |
| Germany        | 10%               |
| Denmark        | 6%                |
| Belgium        | 5%                |
| Netherlands    | 3%                |
| Italy          | 2%                |
| United Kingdom | 1%                |
| Ireland        | 1%                |
| Portugal       | 1%                |
| France         | 1%                |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Brazil      | 35%               |
| China       | 25%               |
| USA         | 10%               |
| Netherlands | 7%                |
| Viet Nam    | 5%                |
| Spain       | 4%                |
| Germany     | 3%                |
| Canada      | 1%                |
| Japan       | 1%                |
| Italy       | 1%                |

Rynek **Czech**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 35%               |
| Spain       | 25%               |
| Belgium     | 8%                |
| Austria     | 6%                |
| Netherlands | 5%                |
| France      | 3%                |
| Ireland     | 1%                |
| Italy       | 1%                |
| Slovakia    | 1%                |
| Denmark     | 1%                |

Rynek **Rumunii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 29%               |
| Germany     | 23%               |
| Hungary     | 17%               |
| Netherlands | 9%                |
| Denmark     | 3%                |
| Belgium     | 3%                |
| Austria     | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| France      | 2%                |
| Slovakia    | 2%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Germany   | 60%               |
| Belgium   | 14%               |
| France    | 7%                |
| Denmark   | 3%                |
| Sweden    | 3%                |
| Italy     | 2%                |
| Spain     | 2%                |
| UK        | 1%                |
| Hungary   | 1%                |
| Slovakia  | 1%                |

Rynek **Grecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 45%               |
| Germany     | 23%               |
| Spain       | 11%               |
| France      | 8%                |
| Denmark     | 6%                |
| Bulgaria    | 2%                |
| Belgium     | 2%                |
| Hungary     | 1%                |
| Romania     | 1%                |
| Italy       | 1%                |

Rynek **Australii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 41%               |
| Denmark     | 28%               |
| Netherlands | 16%               |
| Canada      | 8%                |
| Ireland     | 5%                |
| Belgium     | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Spain       | 0,1%              |
| Australia   | 0,1%              |
| Niger       | 0,1%              |

Rynek **Kanady**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 79%               |
| Denmark     | 5%                |
| Germany     | 4%                |
| Spain       | 3%                |
| Netherlands | 2%                |
| Ireland     | 2%                |
| Chile       | 1%                |
| Mexico      | 1%                |
| Finland     | 0,1%              |
| UK          | 0,1%              |

Rynek **Węgier**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 27%               |
| Spain       | 16%               |
| Austria     | 10%               |
| Slovakia    | 10%               |
| Netherlands | 6%                |
| Croatia     | 5%                |
| France      | 3%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| Germany     | 27%               |

Rynek **Portugalii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 97%               |
| Germany     | 1%                |
| France      | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| Belgium     | 1%                |
| UK          | 0,2%              |
| Denmark     | 0,1%              |

Rynek **Słowacji**

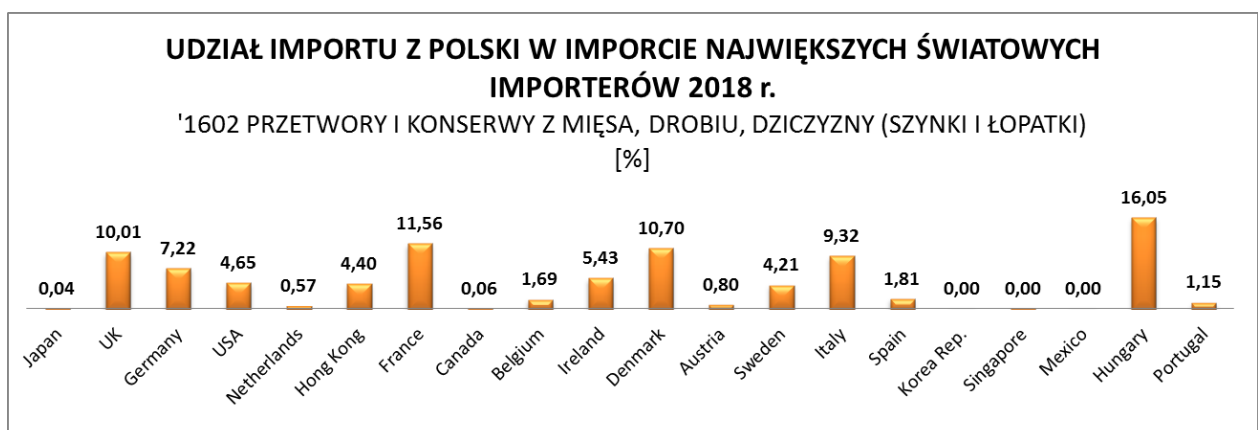
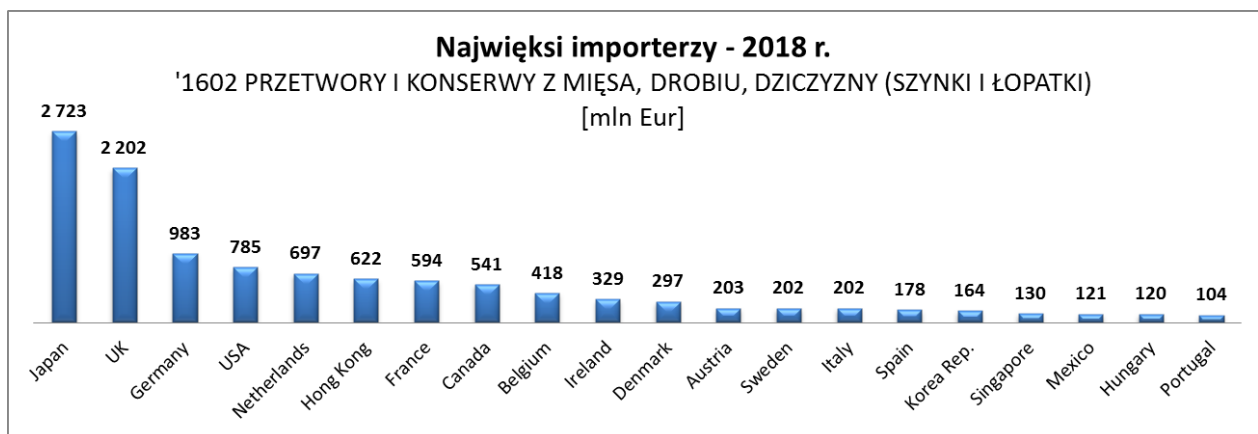
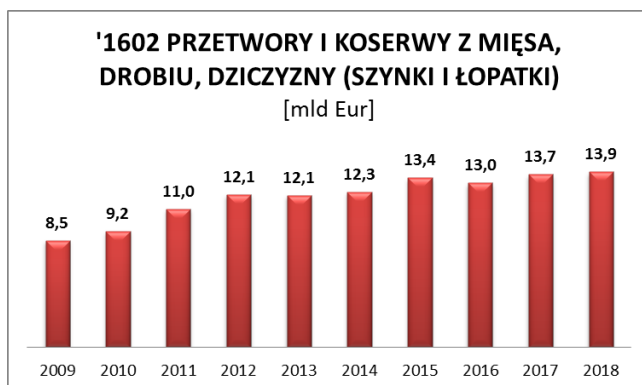
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 23%               |
| Czech Rep.  | 22%               |
| Spain       | 11%               |
| Austria     | 10%               |
| Belgium     | 8%                |
| Denmark     | 3%                |
| Hungary     | 3%                |
| France      | 2%                |
| Italy       | 1%                |
| Netherlands | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 82%               |
| France      | 6%                |
| Netherlands | 3%                |
| Hungary     | 3%                |
| Spain       | 2%                |
| Italy       | 1%                |
| Belgium     | 0,4%              |
| UK          | 0,3%              |
| Ireland     | 0,2%              |
| USA         | 0,1%              |

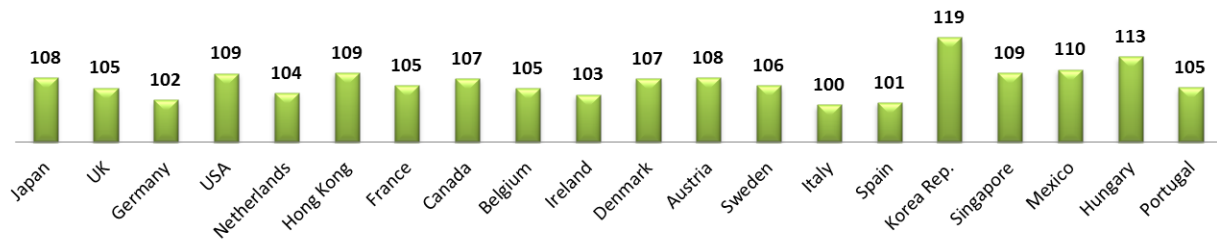
### 3.6. Import światowy - '1602 przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny (szynki i łopatki)

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '1602 przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny (szynki i łopatki) wyniosła **13,9 mld Eur.**



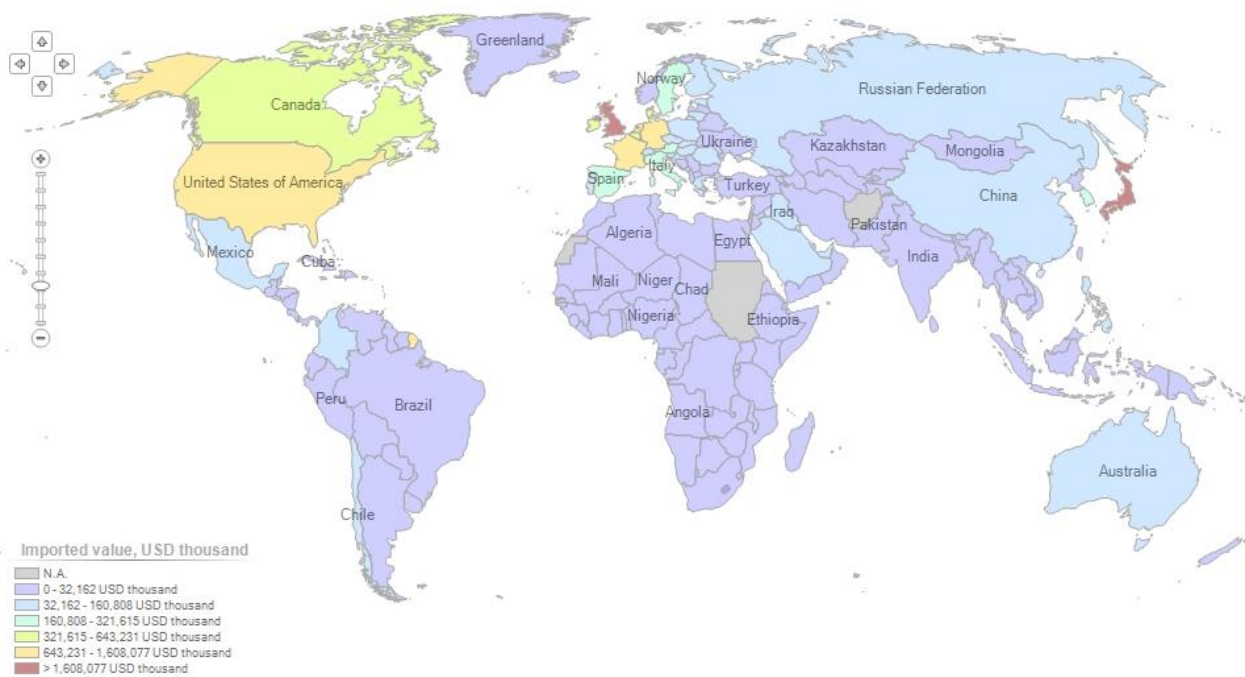
**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018  
NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**

'1602 PRZETWORY I KONSERWY Z MIĘSA, DROBIU, DZICZYZNY (SZYNKI I ŁOPATKI)  
[%]



**List of importers for the selected product in 2018**

Product : 1602 Prepared or preserved meat, offal or blood (excluding sausages and similar products, and meat extracts and juices)



### 3.6.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '1602

Rynek Japonii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Thailand    | 48%               |
| China       | 32%               |
| USA         | 12%               |
| Canada      | 1%                |
| Germany     | 1%                |
| Australia   | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| Mexico      | 1%                |
| Ireland     | 1%                |
| Denmark     | 0,5%              |

Rynek Wlk. Brytanii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 25%               |
| Thailand    | 24%               |
| Brazil      | 8%                |
| Germany     | 7%                |
| Netherlands | 6%                |
| Denmark     | 5%                |
| France      | 5%                |
| Belgium     | 3%                |
| Italy       | 2%                |
| China       | 1%                |

Rynek Niemiec

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 16%               |
| Austria     | 16%               |
| Denmark     | 12%               |
| Brazil      | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Thailand    | 7%                |
| Belgium     | 5%                |
| Spain       | 3%                |
| Hungary     | 2%                |
| France      | 2%                |

Rynek USA

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Canada      | 37%               |
| Brazil      | 30%               |
| New Zealand | 6%                |
| Italy       | 5%                |
| Uruguay     | 5%                |
| Mexico      | 4%                |
| Chile       | 3%                |
| Denmark     | 3%                |
| Australia   | 1%                |
| Korea Rep.  | 0,4%              |

Rynek Holandii

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Belgium   | 31%               |
| Germany   | 21%               |
| Thailand  | 16%               |
| Brazil    | 10%               |
| France    | 6%                |
| China     | 5%                |
| UK        | 3%                |
| Ireland   | 2%                |
| Italy     | 1%                |
| Romania   | 1%                |

Rynek Hong Kongu

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 49%               |
| Thailand     | 5%                |
| USA          | 5%                |
| Brazil       | 4%                |
| Netherlands  | 4%                |
| Russian Fed. | 4%                |
| Spain        | 3%                |
| Germany      | 2%                |
| Turkey       | 2%                |
| France       | 2%                |

Rynek Francji

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 32%               |
| Belgium     | 18%               |
| Italy       | 9%                |
| Netherlands | 7%                |
| Spain       | 4%                |
| Ireland     | 4%                |
| Thailand    | 3%                |
| Brazil      | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| Israel      | 1%                |

Rynek Kanady

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Thailand   | 6%                |
| Brazil     | 4%                |
| Germany    | 1%                |
| Italy      | 1%                |
| N. Zealand | 1%                |
| Hungary    | 1%                |
| France     | 1%                |
| Denmark    | 0,4%              |
| China      | 0,1%              |
| Spain      | 0,1%              |



Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 37%               |
| France      | 19%               |
| Germany     | 17%               |
| Brazil      | 6%                |
| Italy       | 4%                |
| Hungary     | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Sweden      | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Ireland     | 2%                |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 52%               |
| Netherlands | 12%               |
| Germany     | 10%               |
| Thailand    | 8%                |
| Brazil      | 3%                |
| Spain       | 3%                |
| China       | 2%                |
| France      | 2%                |
| Belgium     | 1%                |
| Italy       | 1%                |

Rynek **Danii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 49%               |
| Netherlands | 14%               |
| Sweden      | 11%               |
| Italy       | 6%                |
| UK          | 3%                |
| Lithuania   | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| France      | 2%                |
| Ireland     | 1%                |
| Romania     | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 34%               |
| Romania     | 24%               |
| Hungary     | 19%               |
| Italy       | 8%                |
| Croatia     | 4%                |
| Slovenia    | 2%                |
| Czech Rep.  | 1%                |
| China       | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 32%               |
| Germany     | 24%               |
| Ireland     | 8%                |
| Netherlands | 6%                |
| Belgium     | 5%                |
| Latvia      | 4%                |
| UK          | 3%                |
| Spain       | 3%                |
| Finland     | 3%                |
| Austria     | 2%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 28%               |
| Netherlands | 16%               |
| Brazil      | 13%               |
| France      | 10%               |
| Austria     | 6%                |
| Hungary     | 5%                |
| Spain       | 2%                |
| Slovenia    | 2%                |
| Ireland     | 2%                |
| Swede       | 1%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 28%               |
| Germany     | 17%               |
| Belgium     | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Netherlands | 7%                |
| UK          | 7%                |
| Denmark     | 4%                |
| Ireland     | 4%                |
| Brazil      | 3%                |
| Portugal    | 3%                |

Rynek **Korei Płd.**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Thailand    | 52%               |
| China       | 26%               |
| USA         | 15%               |
| Denmark     | 5%                |
| Netherlands | 1%                |
| Australia   | 1%                |
| N. Zealand  | 1%                |
| France      | 0,2%              |
| Argentina   | 0,2%              |
| Italy       | 0,1%              |

Rynek **Singapuru**

| Eksporter       | Udział w imporcie |
|-----------------|-------------------|
| Thailand        | 52%               |
| Malaysia        | 20%               |
| China           | 16%               |
| Australia       | 4%                |
| USA             | 4%                |
| Brazil          | 2%                |
| France          | 1%                |
| New Zealand     | 1%                |
| Denmark         | 1%                |
| Taipei, Chinese | 0,5%              |

Rynek **Meksyku**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| USA        | 92%               |
| Canada     | 2%                |
| Costa Rica | 2%                |
| Nicaragua  | 2%                |
| Spain      | 1%                |
| France     | 1%                |
| Panama     | 0,2%              |
| Chile      | 0,2%              |
| Denmark    | 0,2%              |
| Italy      | 0,1%              |

Rynek **Węgier**

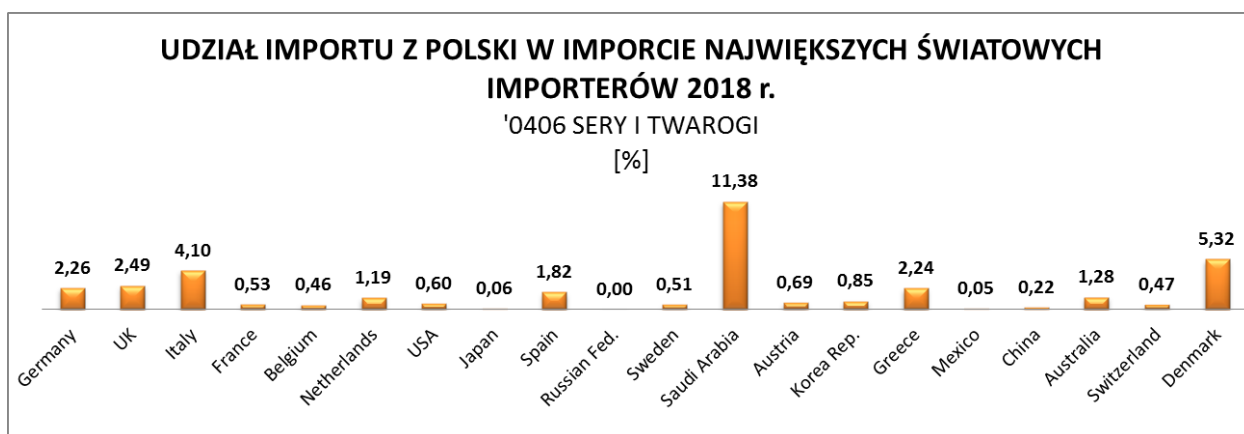
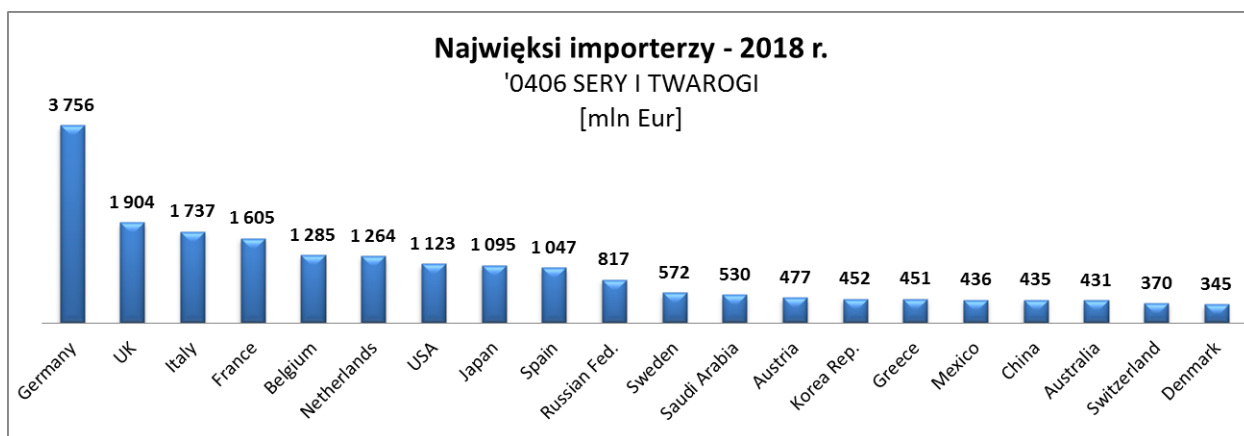
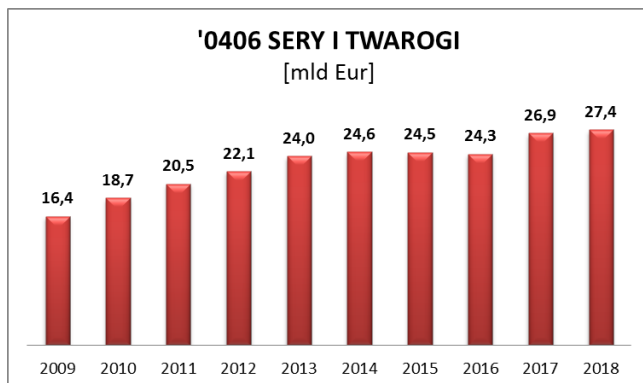
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 23%               |
| Czech Rep.  | 15%               |
| Slovakia    | 15%               |
| Austria     | 8%                |
| Serbia      | 6%                |
| Italy       | 4%                |
| Romania     | 2%                |
| Netherlands | 2%                |
| Belgium     | 2%                |
| Slovenia    | 1%                |

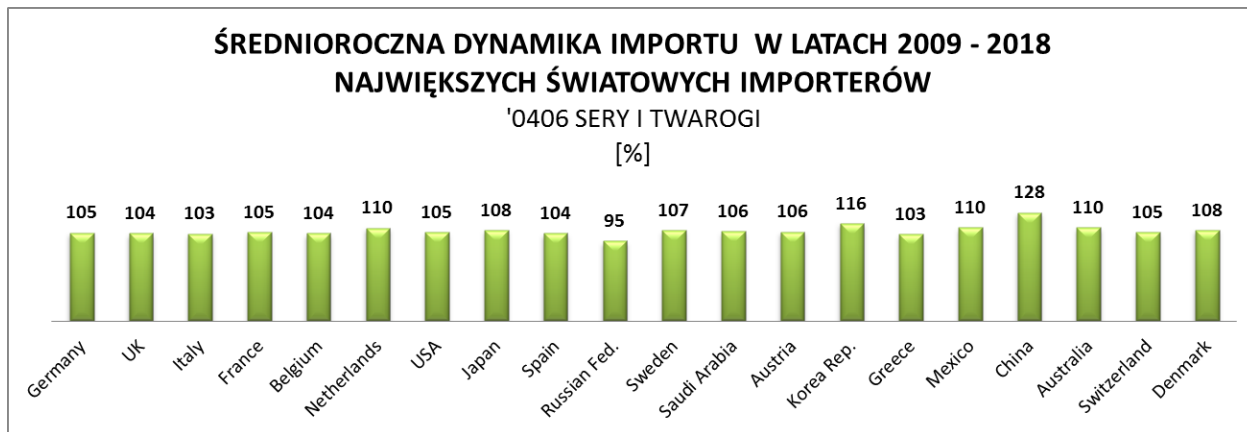
Rynek **Portugalii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 56%               |
| Germany     | 15%               |
| France      | 12%               |
| UK          | 7%                |
| Italy       | 3%                |
| Ireland     | 3%                |
| Netherlands | 1%                |
| Belgium     | 1%                |
| Denmark     | 1%                |
| Luxembourg  | 0,1%              |

### 3.7. Import światowy – '0406 sery i twarogi

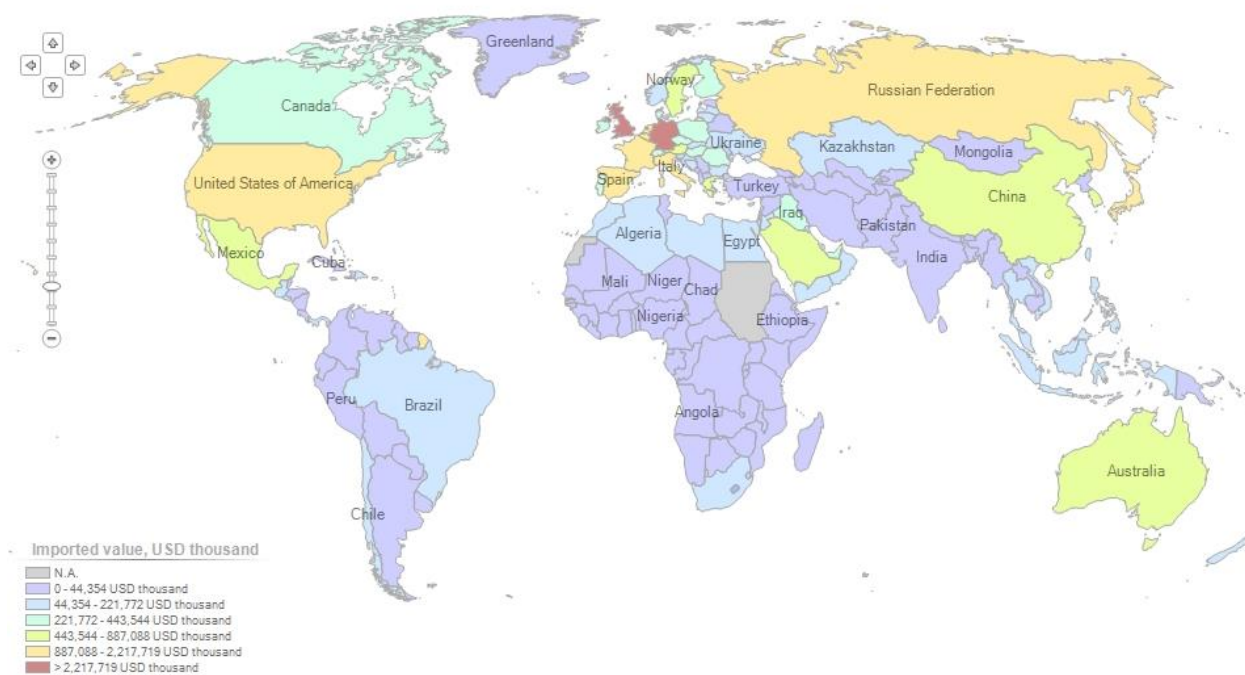
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0406 sery i twarogi wyniosła **27,4 mld Eur.**





List of importers for the selected product in 2018

Product : 0406 Cheese and curd



### 3.7.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0406

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 28%               |
| France      | 20%               |
| Italy       | 12%               |
| Austria     | 9%                |
| Denmark     | 8%                |
| Switzerland | 7%                |
| Greece      | 4%                |
| Ireland     | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Belgium     | 1%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 24%               |
| France      | 15%               |
| Italy       | 13%               |
| Germany     | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| Denmark     | 8%                |
| Belgium     | 5%                |
| Cyprus      | 5%                |
| Greece      | 3%                |
| Spain       | 1%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 45%               |
| France      | 10%               |
| Netherlands | 7%                |
| Belgium     | 6%                |
| Lithuania   | 5%                |
| Spain       | 4%                |
| Czech Rep.  | 4%                |
| Switzerland | 3%                |
| Austria     | 2%                |
| Greece      | 2%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Italy       | 32%               |
| Netherlands | 21%               |
| Germany     | 16%               |
| Belgium     | 7%                |
| UK          | 5%                |
| Spain       | 5%                |
| Switzerland | 2%                |
| Ireland     | 2%                |
| France      | 2%                |
| Denmark     | 2%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 34%               |
| Netherlands | 34%               |
| Germany     | 14%               |
| Italy       | 9%                |
| Denmark     | 3%                |
| Ireland     | 2%                |
| Slovakia    | 1%                |
| Finland     | 1%                |
| Greece      | 0,5%              |
| Luxembourg  | 0,4%              |

Rynek **Holandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 37%               |
| Belgium     | 22%               |
| Denmark     | 8%                |
| France      | 7%                |
| Italy       | 6%                |
| UK          | 5%                |
| Ireland     | 4%                |
| Austria     | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Switzerland | 1%                |

Rynek **USA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Italy       | 25%               |
| France      | 15%               |
| Spain       | 8%                |
| Switzerland | 7%                |
| Netherlands | 7%                |
| UK          | 5%                |
| Germany     | 4%                |
| Denmark     | 4%                |
| Ireland     | 3%                |
| Norway      | 3%                |

Rynek **Japonii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Australia   | 27%               |
| N. Zealand  | 20%               |
| USA         | 12%               |
| Netherlands | 9%                |
| Italy       | 7%                |
| Denmark     | 7%                |
| France      | 6%                |
| Germany     | 5%                |
| Ireland     | 3%                |
| Argentina   | 1%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Importyjer  | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 24%               |
| Germany     | 22%               |
| Netherlands | 19%               |
| Italy       | 14%               |
| Denmark     | 7%                |
| Belgium     | 5%                |
| UK          | 3%                |
| Ireland     | 2%                |
| Portugal    | 1%                |

Rynek **Rosji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belarus     | 80%               |
| Argentina   | 6%                |
| Serbia      | 4%                |
| Switzerland | 3%                |
| Uruguay     | 2%                |
| Chile       | 2%                |
| Kazakhstan  | 1%                |
| Armenia     | 1%                |
| Moldova     | 1%                |
| Brazil      | 0,5%              |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 35%               |
| Netherlands | 20%               |
| Germany     | 13%               |
| Italy       | 9%                |
| France      | 8%                |
| Cyprus      | 5%                |
| Greece      | 4%                |
| UK          | 2%                |
| Ireland     | 1%                |
| Spain       | 1%                |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Denmark    | 26%               |
| Egypt      | 11%               |
| Bahrain    | 9%                |
| N. Zealand | 8%                |
| USA        | 7%                |
| France     | 4%                |
| Ireland    | 3%                |
| Germany    | 3%                |
| UK         | 2%                |
| Cyprus     | 2%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 54%               |
| Italy       | 16%               |
| France      | 8%                |
| Netherlands | 6%                |
| Greece      | 5%                |
| Denmark     | 3%                |
| Switzerland | 2%                |
| Cyprus      | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Belgiu      | 1%                |

Rynek **Korei Płd.**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 42%               |
| N. Zealand  | 17%               |
| Germany     | 9%                |
| Australia   | 7%                |
| France      | 6%                |
| Italy       | 5%                |
| Denmark     | 4%                |
| Netherlands | 3%                |
| Austria     | 2%                |
| Belgium     | 2%                |

Rynek **Grecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 29%               |
| Germany     | 26%               |
| Italy       | 8%                |
| Denmark     | 7%                |
| Austria     | 5%                |
| France      | 5%                |
| Bulgaria    | 4%                |
| Romania     | 4%                |
| Ireland     | 2%                |
| Belgium     | 2%                |

Rynek **Meksyku**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 77%               |
| Netherlands | 9%                |
| Uruguay     | 5%                |
| N. Zealand  | 2%                |
| Chile       | 2%                |
| Germany     | 1%                |
| Italy       | 1%                |
| Spain       | 1%                |
| Denmark     | 1%                |
| France      | 0,4%              |

Rynek **Chin**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| N. Zealand  | 48%               |
| Australia   | 17%               |
| USA         | 11%               |
| Italy       | 5%                |
| Denmark     | 5%                |
| France      | 5%                |
| Germany     | 2%                |
| Uruguay     | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Australii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| N. Zealand  | 38%               |
| USA         | 20%               |
| Italy       | 9%                |
| France      | 5%                |
| Denmark     | 4%                |
| Netherlands | 4%                |
| Greece      | 3%                |
| Germany     | 3%                |
| Cyprus      | 3%                |
| UK          | 2%                |

Rynek **Szwajcarii**

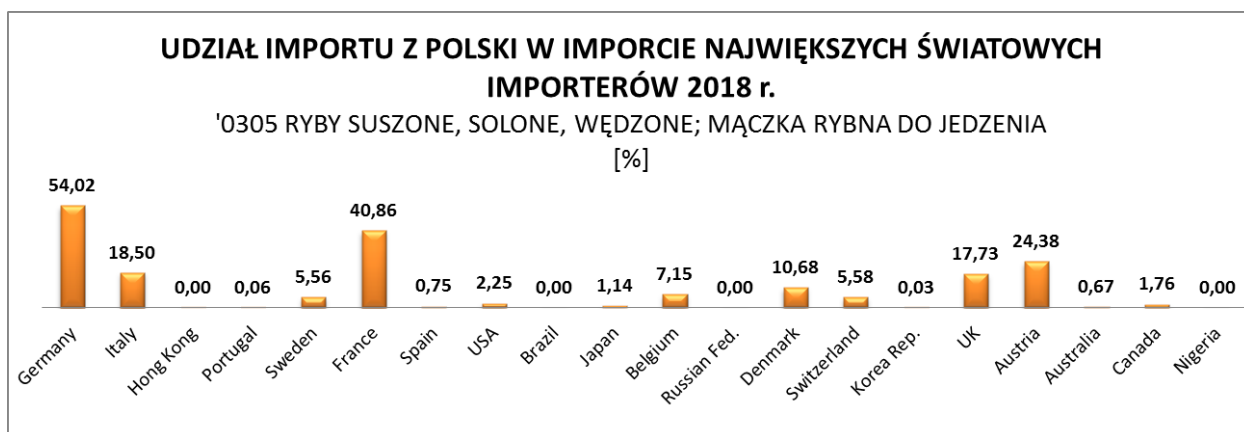
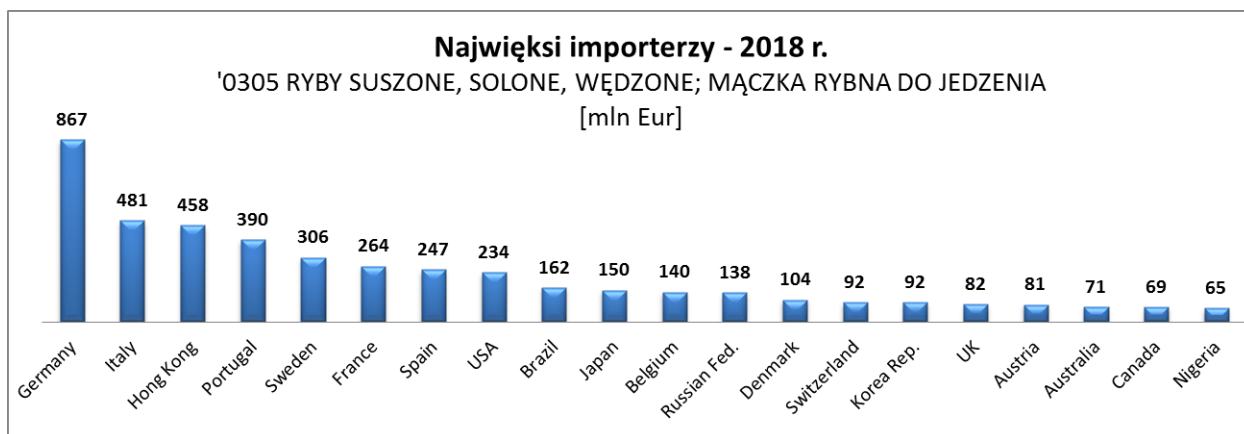
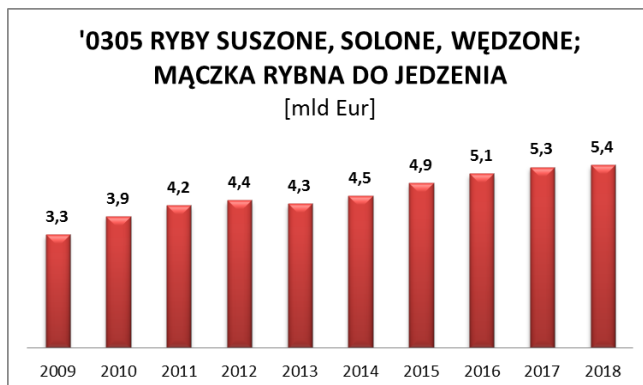
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Italy       | 39%               |
| France      | 28%               |
| Germany     | 18%               |
| Netherlands | 4%                |
| Greece      | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| Austria     | 1%                |
| Spain       | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Portugal    | 1%                |

Rynek **Danii**

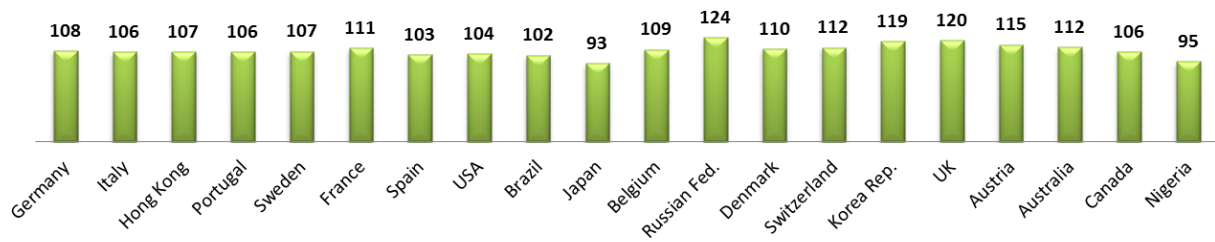
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 25%               |
| France      | 12%               |
| Sweden      | 12%               |
| UK          | 11%               |
| Italy       | 11%               |
| Netherlands | 11%               |
| Cyprus      | 2%                |
| Greece      | 2%                |
| Austria     | 2%                |
| Belgium     | 2%                |

### 3.8. Import światowy – '0305 ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0305 ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia wyniosła **5,4 mld Eur**.

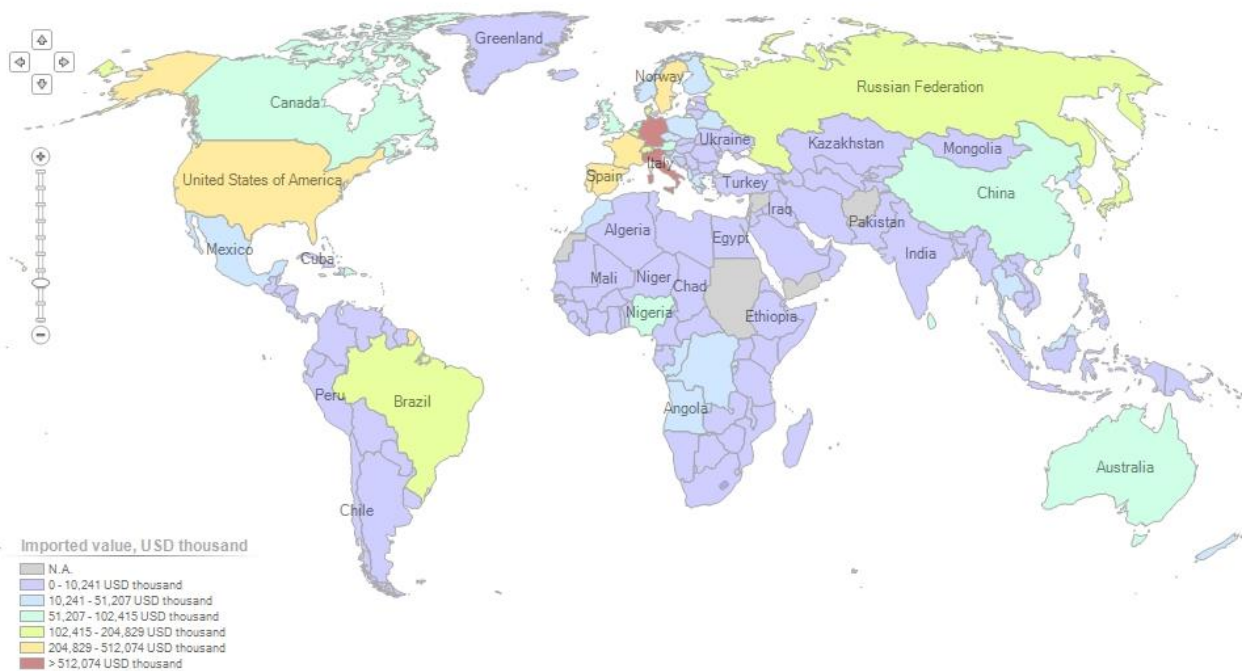


**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018**  
**NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**  
 '0305 RYBY SUSZONE, SOLONE, WĘDZONE; MAĆZKA RYBNA DO JEDZENIA  
 [%]



**List of importers for the selected product in 2018**

Product : 0305 Fish, fit for human consumption, dried, salted or in brine; smoked fish, fit for human consumption, whether or not cooked before or during the smoking process: flours, meals and pellets of fish. fit for human consumption



### 3.8.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0305

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Norway      | 16%               |
| Lithuania   | 12%               |
| Denmark     | 6%                |
| Netherlands | 3%                |
| Turkey      | 3%                |
| Iceland     | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Ireland     | 0,4%              |
| Switzerland | 0,2%              |
| Sweden      | 0,2%              |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 24%               |
| Lithuania   | 12%               |
| Germany     | 11%               |
| Sweden      | 10%               |
| Spain       | 6%                |
| Netherlands | 5%                |
| France      | 4%                |
| UK          | 3%                |
| Albania     | 2%                |
| Serbia      | 1%                |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Brazil    | 18%               |
| Uganda    | 14%               |
| India     | 11%               |
| Tanzania  | 7%                |
| Indonesia | 6%                |
| China     | 5%                |
| Guyana    | 4%                |
| Viet Nam  | 3%                |
| Peru      | 3%                |
| UAE       | 2%                |

Rynek **Portugalii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Sweden       | 46%               |
| Netherlands  | 21%               |
| Denmark      | 8%                |
| China        | 7%                |
| Germany      | 6%                |
| Spain        | 6%                |
| Iceland      | 2%                |
| UK           | 1%                |
| Russian Fed. | 1%                |
| Viet Nam     | 1%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Norway      | 89%               |
| Denmark     | 2%                |
| Germany     | 2%                |
| Finland     | 1%                |
| Canada      | 0,2%              |
| Netherlands | 0,1%              |
| USA         | 0,1%              |
| Iceland     | 0,1%              |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 13%               |
| Norway      | 11%               |
| Spain       | 6%                |
| Belgium     | 5%                |
| Portugal    | 4%                |
| Lithuania   | 4%                |
| Germany     | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| Netherlands | 2%                |
| Ireland     | 2%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter     | Udział w imporcie |
|---------------|-------------------|
| Iceland       | 26%               |
| Faroe Islands | 11%               |
| Netherlands   | 10%               |
| Norway        | 9%                |
| Germany       | 8%                |
| Sweden        | 6%                |
| Denmark       | 5%                |
| France        | 5%                |
| Peru          | 4%                |
| Greenland     | 2%                |

Rynek **USA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| China       | 21%               |
| Canada      | 18%               |
| Greece      | 11%               |
| Netherlands | 10%               |
| Chile       | 9%                |
| Norway      | 8%                |
| Korea Rep.  | 4%                |
| Germany     | 2%                |
| Japan       | 2%                |
| UK          | 2%                |



Rynek **Brazylia**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Norway    | 61%               |
| China     | 29%               |
| Portugal  | 9%                |
| Chile     | 0,2%              |
| Japan     | 0,2%              |
| UK        | 0,1%              |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |

Rynek **Japonii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| USA          | 23%               |
| Canada       | 20%               |
| China        | 12%               |
| Chile        | 11%               |
| Russian Fed. | 5%                |
| Denmark      | 5%                |
| Peru         | 5%                |
| Indonesia    | 4%                |
| Thailand     | 3%                |
| Norway       | 2%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Lithuania   | 43%               |
| Germany     | 20%               |
| Netherlands | 10%               |
| France      | 10%               |
| Denmark     | 4%                |
| UK          | 2%                |
| Estonia     | 2%                |
| Sweden      | 1%                |
| Portugal    | 1%                |
| Italy       | 0,3%              |

Rynek **Rosji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Belarus    | 65%               |
| China      | 17%               |
| Viet Nam   | 10%               |
| Indonesia  | 4%                |
| Thailand   | 2%                |
| Kazakhstan | 1%                |
| Peru       | 0,3%              |
| Japan      | 0,3%              |
| Armenia    | 0,1%              |

Rynek **Danii**

| Eksporter     | Udział w imporcie |
|---------------|-------------------|
| Faroe Islands | 31%               |
| Norway        | 22%               |
| Latvia        | 15%               |
| Germany       | 6%                |
| Greenland     | 5%                |
| Lithuania     | 2%                |
| Spain         | 2%                |
| Sweden        | 2%                |
| Iceland       | 2%                |
| Estonia       | 1%                |

Rynek **Szwajcarii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 44%               |
| Denmark     | 12%               |
| France      | 11%               |
| Norway      | 9%                |
| UK          | 5%                |
| Netherlands | 4%                |
| USA         | 3%                |
| Portugal    | 2%                |
| Ireland     | 1%                |
| N. Zealand  | 1%                |

Rynek **Korei Płd.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Russian Fed. | 67%               |
| China        | 11%               |
| Viet Nam     | 9%                |
| Indonesia    | 4%                |
| Philippines  | 3%                |
| New Zealand  | 1%                |
| Thailand     | 1%                |
| Japan        | 1%                |
| USA          | 1%                |
| Sri Lanka    | 0,4%              |

Rynek **W. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 33%               |
| China       | 10%               |
| Netherlands | 8%                |
| Denmark     | 8%                |
| Sweden      | 6%                |
| Lithuania   | 6%                |
| Norway      | 2%                |
| Canada      | 2%                |
| Iceland     | 1%                |
| Belgium     | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Turkey     | 24%               |
| Germany    | 15%               |
| Norway     | 14%               |
| France     | 6%                |
| Ireland    | 5%                |
| Lithuania  | 4%                |
| Denmark    | 2%                |
| USA        | 1%                |
| Latvia     | 1%                |
| Czech Rep. | 0,4%              |

Rynek **Australii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Denmark      | 53%               |
| Norway       | 29%               |
| South Africa | 4%                |
| UK           | 2%                |
| N. Zealand   | 1%                |
| China        | 1%                |
| Japan        | 1%                |
| Viet Nam     | 1%                |
| Malaysia     | 1%                |
| Singapore    | 1%                |

Rynek **Kanady**

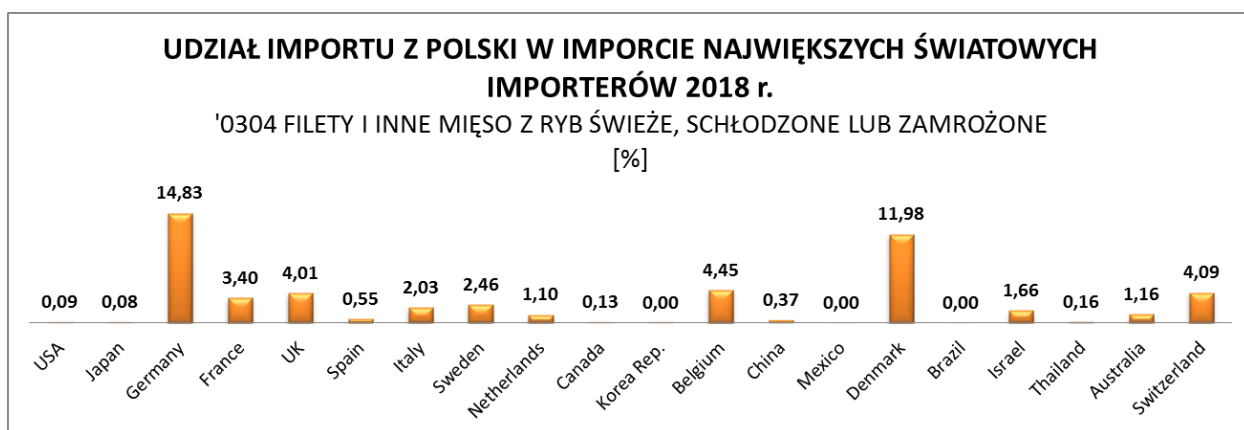
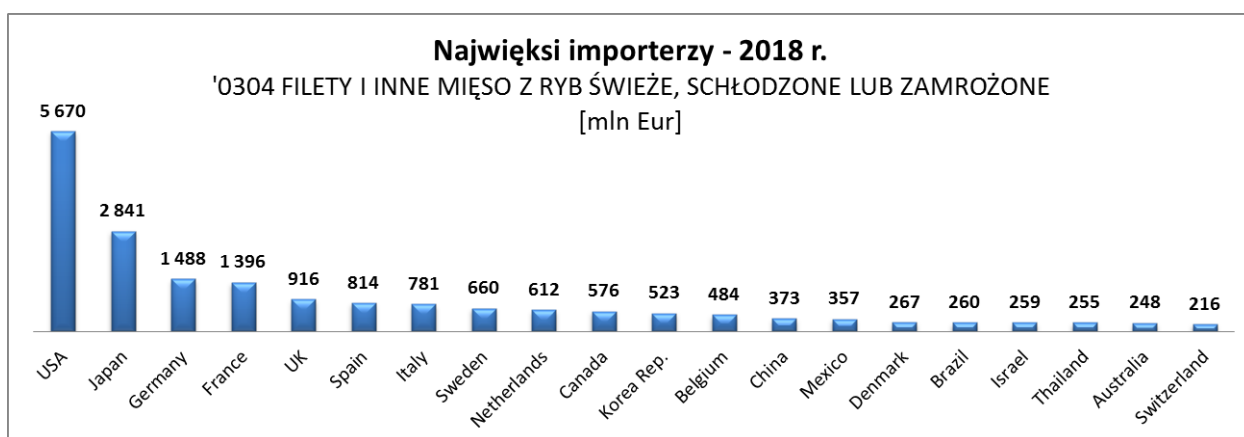
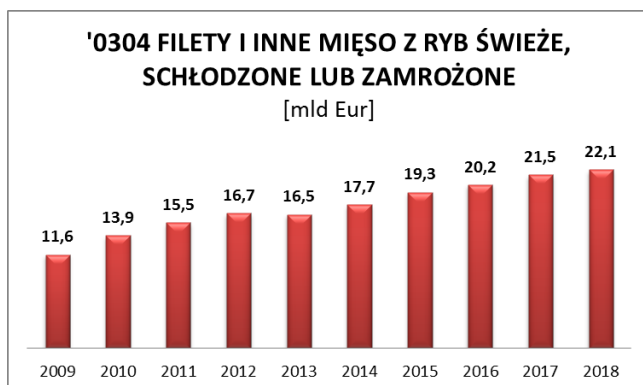
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| China       | 30%               |
| Norway      | 30%               |
| Lithuania   | 7%                |
| UK          | 3%                |
| Netherlands | 3%                |
| Germany     | 3%                |
| Iceland     | 3%                |
| Faroe Isl.  | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| Chile       | 2%                |

Rynek **Nigerii**

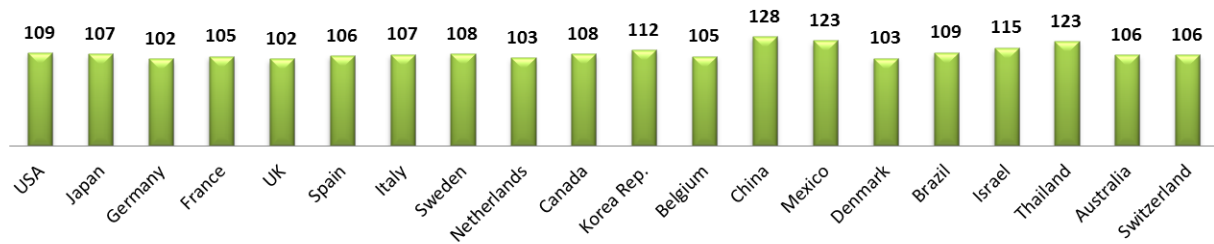
| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Iceland      | 65%               |
| Norway       | 17%               |
| UK           | 8%                |
| Faroe Isl.   | 7%                |
| China        | 2%                |
| Russian Fed. | 1%                |
| Denmark      | 0,5%              |
| Italy        | 0,3%              |
| Germany      | 0,2%              |
| India        | 0,1%              |

### 3.9. Import światowy – ‘0304 filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy ‘0304 filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone wyniosła **22,1 mld Eur.**

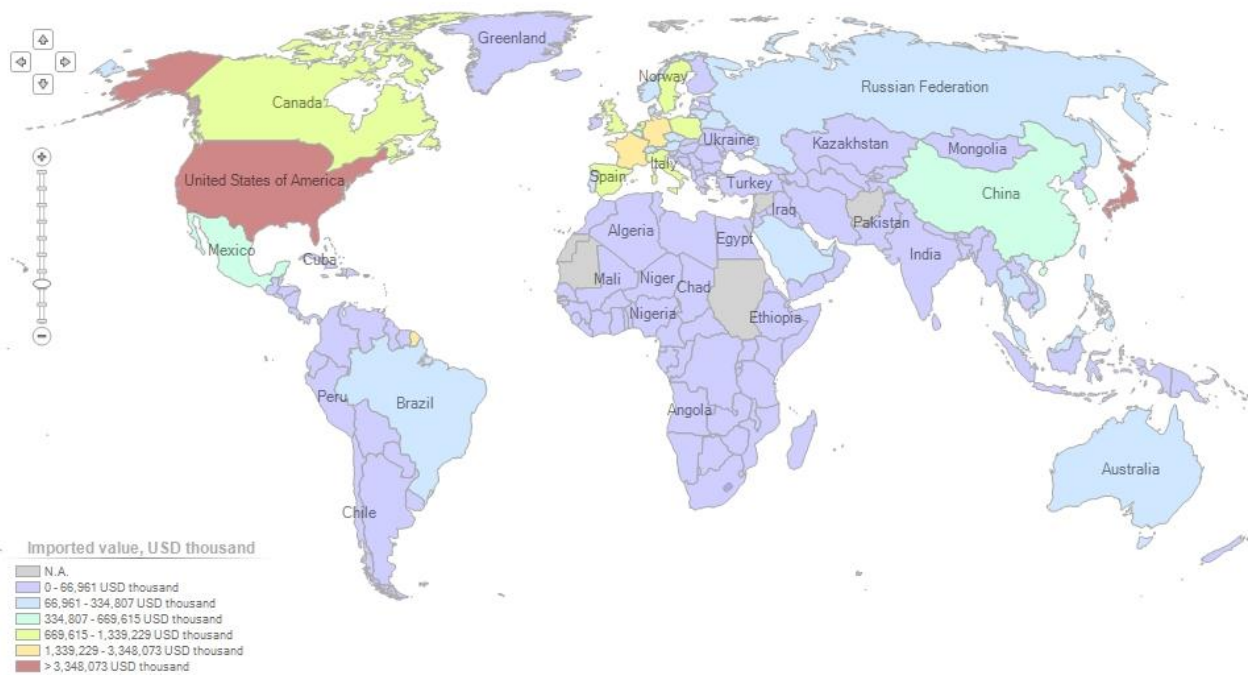


**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018**  
**NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**  
 '0304 FILETY I INNE MIĘSO Z RYB ŚWIEŻE, SCHŁODZONE LUB ZAMROŻONE  
 [%]



List of importers for the selected product in 2018

Product : 0304 Fish fillets and other fish meat, whether or not minced, fresh, chilled or frozen



### 3.9.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0304

Rynek **USA**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Chile     | 30%               |
| China     | 21%               |
| Viet Nam  | 11%               |
| Norway    | 9%                |
| Canada    | 4%                |
| Indonesia | 4%                |
| Iceland   | 3%                |
| Japan     | 2%                |
| Peru      | 2%                |
| Germany   | 1%                |

Rynek **Japonii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Norway       | 17%               |
| USA          | 17%               |
| Chile        | 15%               |
| China        | 7%                |
| Korea Rep.   | 6%                |
| Malta        | 4%                |
| Viet Nam     | 3%                |
| Russian Fed. | 3%                |
| Indonesia    | 3%                |
| India        | 2%                |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 22%               |
| Netherlands  | 12%               |
| USA          | 7%                |
| Norway       | 7%                |
| Russian Fed. | 7%                |
| Denmark      | 7%                |
| Iceland      | 3%                |
| Chile        | 3%                |
| Lithuania    | 3%                |
| Viet Nam     | 2%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Iceland      | 12%               |
| China        | 12%               |
| Norway       | 12%               |
| USA          | 7%                |
| UK           | 7%                |
| Denmark      | 6%                |
| Germany      | 5%                |
| Chile        | 4%                |
| Spain        | 3%                |
| Russian Fed. | 3%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Iceland      | 24%               |
| China        | 19%               |
| Russian Fed. | 9%                |
| Viet Nam     | 6%                |
| Germany      | 5%                |
| Faroe Isl.   | 5%                |
| Denmark      | 5%                |
| Norway       | 4%                |
| Netherlands  | 4%                |
| Turkey       | 3%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Namibia      | 20%               |
| China        | 11%               |
| Netherlands  | 7%                |
| Iceland      | 7%                |
| USA          | 7%                |
| South Africa | 5%                |
| Mexico       | 4%                |
| Chile        | 4%                |
| Argentina    | 3%                |
| Viet Nam     | 3%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Spain        | 22%               |
| Netherlands  | 19%               |
| Denmark      | 8%                |
| France       | 5%                |
| Namibia      | 4%                |
| Turkey       | 4%                |
| China        | 4%                |
| South Africa | 3%                |
| USA          | 3%                |
| Viet Nam     | 2%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Norway      | 75%               |
| China       | 8%                |
| Denmark     | 7%                |
| Netherlands | 2%                |
| Germany     | 2%                |
| Lithuania   | 1%                |
| Finland     | 1%                |
| Iceland     | 1%                |
| Viet Nam    | 1%                |
| USA         | 1%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 13%               |
| Turkey       | 13%               |
| Belgium      | 11%               |
| Viet Nam     | 10%               |
| Iceland      | 8%                |
| Germany      | 6%                |
| Russian Fed. | 6%                |
| USA          | 6%                |
| Denmark      | 2%                |
| Namibia      | 2%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| China       | 28%               |
| USA         | 21%               |
| Chile       | 21%               |
| Viet Nam    | 7%                |
| Norway      | 4%                |
| Iceland     | 3%                |
| Peru        | 2%                |
| Indonesia   | 2%                |
| Netherlands | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Korei Płd.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Viet Nam     | 19%               |
| USA          | 16%               |
| Norway       | 12%               |
| China        | 11%               |
| Russian Fed. | 9%                |
| Italy        | 5%                |
| Spain        | 4%                |
| France       | 3%                |
| Morocco      | 3%                |
| India        | 3%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 19%               |
| Sweden      | 13%               |
| Iceland     | 11%               |
| China       | 9%                |
| France      | 8%                |
| Denmark     | 8%                |
| Chile       | 5%                |
| Viet Nam    | 5%                |
| Germany     | 5%                |
| UK          | 3%                |

Rynek **Chin**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Viet Nam     | 71%               |
| USA          | 9%                |
| India        | 3%                |
| Indonesia    | 2%                |
| Turkey       | 2%                |
| Japan        | 1%                |
| Iceland      | 1%                |
| Russian Fed. | 1%                |
| Greenland    | 1%                |
| Chile        | 1%                |

Rynek **Meksyku**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| China     | 45%               |
| Viet Nam  | 27%               |
| Chile     | 25%               |
| USA       | 1%                |
| Nicaragua | 0,5%              |
| Indonesia | 0,4%              |
| India     | 0,4%              |
| Norway    | 0,2%              |
| Japan     | 0,2%              |
| Tanzania  | 0,2%              |

Rynek **Danii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Norway      | 22%               |
| Chile       | 10%               |
| Greenland   | 7%                |
| USA         | 7%                |
| Faroe Isl.  | 7%                |
| Germany     | 5%                |
| Netherlands | 5%                |
| China       | 4%                |
| Lithuania   | 3%                |
| Ukraine     | 3%                |

Rynek **Brazylii**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Viet Nam   | 28%               |
| Argentina  | 26%               |
| China      | 20%               |
| Chile      | 17%               |
| Portugal   | 2%                |
| Peru       | 2%                |
| Iceland    | 1%                |
| N. Zealand | 1%                |
| Uruguay    | 1%                |
| Ecuador    | 1%                |

Rynek **Izraela**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Chile     | 30%               |
| China     | 22%               |
| Norway    | 21%               |
| Viet Nam  | 7%                |
| Denmark   | 3%                |
| Uganda    | 3%                |
| Tanzania  | 3%                |
| Argentina | 2%                |
| Kenya     | 2%                |
| Hong Kong | 2%                |

Rynek **Tajlandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Viet Nam  | 54%               |
| USA       | 18%               |
| Norway    | 5%                |
| India     | 5%                |
| Chile     | 4%                |
| Japan     | 4%                |
| China     | 3%                |
| Indonesia | 2%                |
| Pakistan  | 2%                |
| Myanmar   | 0,4%              |

Rynek **Australii**

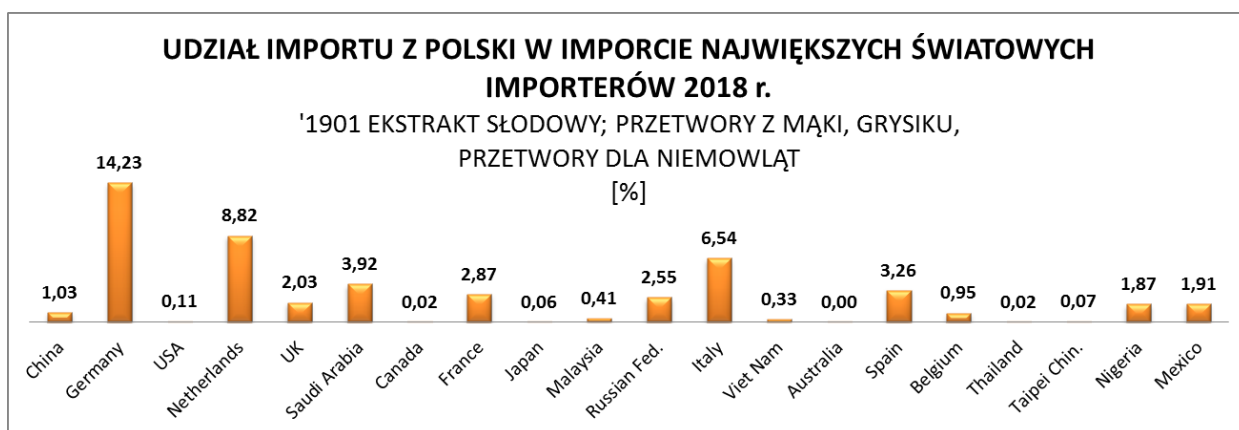
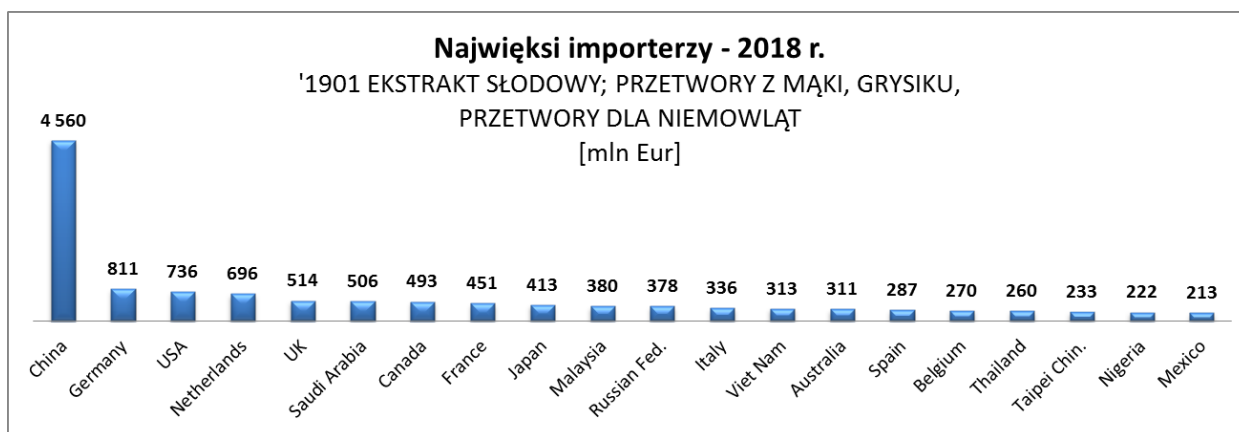
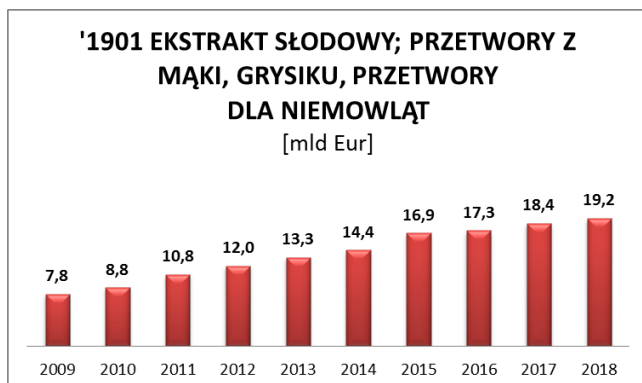
| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| N. Zealand   | 22%               |
| Viet Nam     | 22%               |
| Norway       | 13%               |
| Taipei,      | 10%               |
| Chinese      | 7%                |
| Indonesia    | 7%                |
| China        | 6%                |
| USA          | 4%                |
| South Africa | 4%                |
| Namibia      | 3%                |
| Denmark      | 2%                |

Rynek **Szwajcarii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Netherlands  | 15%               |
| Norway       | 13%               |
| France       | 10%               |
| Denmark      | 8%                |
| Germany      | 5%                |
| Viet Nam     | 5%                |
| Iceland      | 4%                |
| Philippines  | 4%                |
| UK           | 4%                |
| Russian Fed. | 4%                |

### 3.10. Import światowy – '1901 ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, gryssiku, przetwory dla niemowląt

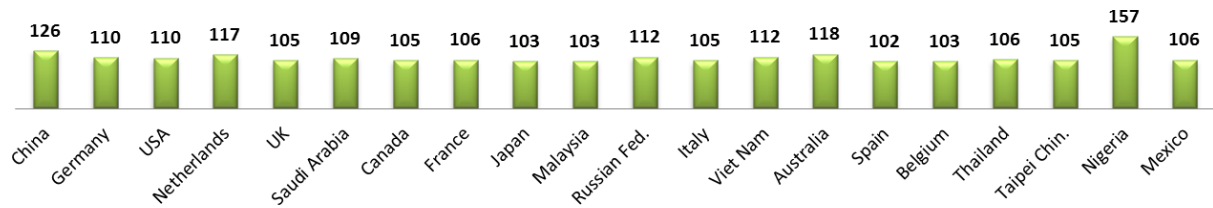
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '1901 ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, gryssiku, przetwory dla niemowląt wyniosła **19,2 mld Eur**.



**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018**

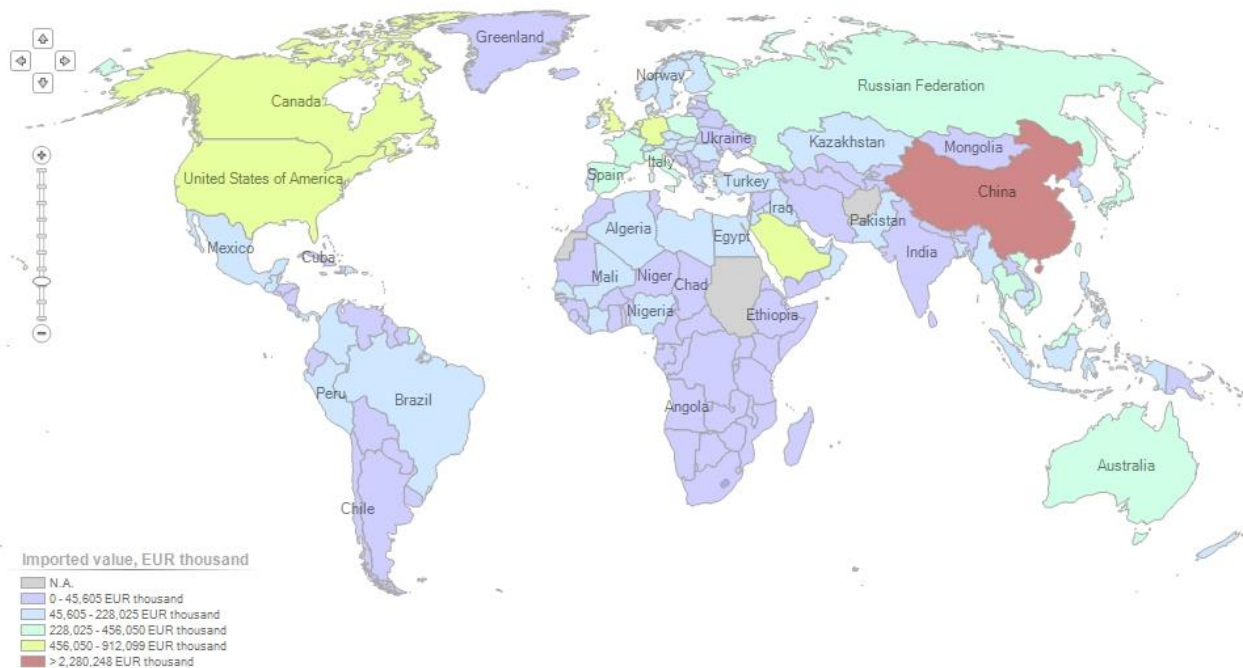
**NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**

'1901 EKSTRAKT SŁODOWY; PRZETWORY Z MAKI, GRYSIKU,  
PRZETWORY DLA NIEMOWLĄT  
[%]



**List of importers for the selected product in 2018**

Product : 1901 Malt extract; food preparations of flour, groats, meal, starch or malt extract, not containing cocoa or containing < 40% by weight of cocoa calculated on a totally defatted basis. n.e.s.: food preparations of milk. cream. butter milk. sour milk. sour



### 3.10.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '1901

Rynek **Chin**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 32%               |
| N. Zealand  | 18%               |
| Ireland     | 15%               |
| Germany     | 10%               |
| France      | 8%                |
| Denmark     | 4%                |
| Australia   | 4%                |
| Switzerland | 2%                |
| USA         | 2%                |
| Korea Rep.  | 2%                |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 19%               |
| France      | 14%               |
| Austria     | 14%               |
| Belgium     | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| Switzerland | 4%                |
| Greece      | 3%                |
| Denmark     | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |

Rynek **USA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Canada      | 57%               |
| China       | 5%                |
| Mexico      | 4%                |
| France      | 4%                |
| Belgium     | 3%                |
| Netherlands | 3%                |
| Chile       | 3%                |
| Thailand    | 2%                |
| Korea Rep.  | 2%                |
| UK          | 2%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Singapore | 36%               |
| Germany   | 16%               |
| Ireland   | 11%               |
| France    | 8%                |
| Belgium   | 8%                |
| UK        | 5%                |
| Denmark   | 3%                |
| USA       | 1%                |
| Spain     | 1%                |
| Austria   | 1%                |

Rynek **W. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 23%               |
| Germany     | 19%               |
| France      | 19%               |
| Belgium     | 11%               |
| Netherlands | 5%                |
| Italy       | 4%                |
| Denmark     | 4%                |
| Greece      | 4%                |
| Spain       | 2%                |
| USA         | 1%                |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| France       | 21%               |
| Ireland      | 14%               |
| Spain        | 13%               |
| Germany      | 10%               |
| Netherlands  | 9%                |
| Switzerland  | 9%                |
| UAE          | 6%                |
| Singapore    | 5%                |
| USA          | 4%                |
| South Africa | 3%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| USA          | 88%               |
| France       | 2%                |
| Ireland      | 2%                |
| Germany      | 2%                |
| China        | 1%                |
| Singapore    | 1%                |
| Taipei Chin. | 1%                |
| Greece       | 0,5%              |
| Hong Kong    | 0,5%              |
| Japan        | 0,3%              |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 20%               |
| Belgium     | 20%               |
| Ireland     | 15%               |
| Switzerland | 13%               |
| Netherlands | 11%               |
| Spain       | 6%                |
| UK          | 4%                |
| Italy       | 2%                |
| Portugal    | 1%                |
| Hungary     | 0,5%              |



Rynek Japonii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Singapore   | 33%               |
| Korea Rep.  | 16%               |
| China       | 9%                |
| Thailand    | 9%                |
| France      | 9%                |
| USA         | 6%                |
| Australia   | 6%                |
| N. Zealand  | 3%                |
| Germany     | 2%                |
| Netherlands | 2%                |

Rynek Malezji

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Thailand    | 21%               |
| Singapore   | 18%               |
| Netherlands | 13%               |
| Philippines | 11%               |
| N. Zealand  | 7%                |
| Ireland     | 6%                |
| Australia   | 5%                |
| USA         | 4%                |
| Indonesia   | 3%                |
| UK          | 2%                |

Rynek Rosji

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belarus     | 22%               |
| Switzerland | 19%               |
| Netherlands | 13%               |
| Ireland     | 11%               |
| Germany     | 7%                |
| Denmark     | 4%                |
| Serbia      | 4%                |
| N. Zealand  | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| UK          | 2%                |

Rynek Włoch

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 32%               |
| Germany     | 20%               |
| Belgium     | 14%               |
| Switzerland | 9%                |
| Austria     | 7%                |
| Spain       | 4%                |
| Netherlands | 3%                |
| UK          | 1%                |
| Croatia     | 1%                |
| Denmark     | 1%                |

Rynek Wietnamu

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Singapore   | 37%               |
| Thailand    | 15%               |
| Japan       | 9%                |
| Germany     | 8%                |
| Malaysia    | 6%                |
| Netherlands | 5%                |
| Ireland     | 3%                |
| Switzerland | 3%                |
| Korea Rep.  | 2%                |
| Spain       | 2%                |

Rynek Australii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| N. Zealand  | 67%               |
| Germany     | 5%                |
| Netherlands | 5%                |
| USA         | 5%                |
| France      | 4%                |
| Greece      | 3%                |
| Singapore   | 2%                |
| UK          | 1%                |
| Belgium     | 1%                |
| Thailand    | 1%                |

Rynek Hiszpanii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 29%               |
| Germany     | 20%               |
| Portugal    | 12%               |
| Netherlands | 8%                |
| Denmark     | 7%                |
| Belgium     | 4%                |
| Switzerland | 3%                |
| Ireland     | 3%                |
| UK          | 3%                |
| Italy       | 3%                |

Rynek Belgii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 37%               |
| Germany     | 22%               |
| Netherlands | 21%               |
| Spain       | 5%                |
| Switzerland | 3%                |
| UK          | 3%                |
| Ireland     | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| Luxembourg  | 1%                |
| Congo Rep.  | 1%                |

Rynek Tajlandii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Singapore   | 56%               |
| N. Zealand  | 10%               |
| Malaysia    | 8%                |
| Australia   | 5%                |
| Ireland     | 4%                |
| Philippines | 4%                |
| China       | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Netherlands | 2%                |
| USA         | 1%                |

Rynek Tajwanu

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Australia   | 16%               |
| Singapore   | 11%               |
| Japan       | 10%               |
| N. Zealand  | 10%               |
| Ireland     | 10%               |
| Netherlands | 8%                |
| France      | 7%                |
| Germany     | 5%                |
| USA         | 4%                |
| Switzerland | 4%                |

Rynek Nigerii

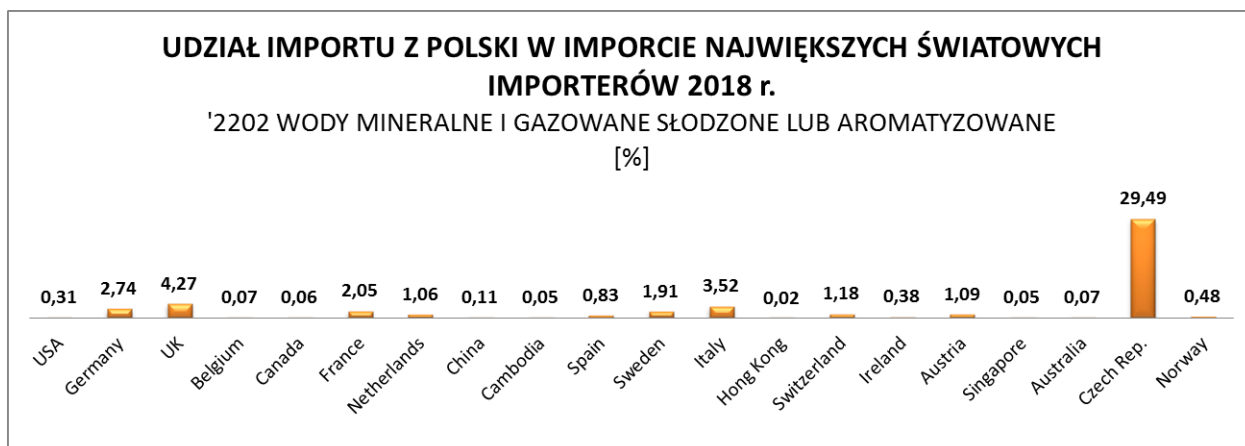
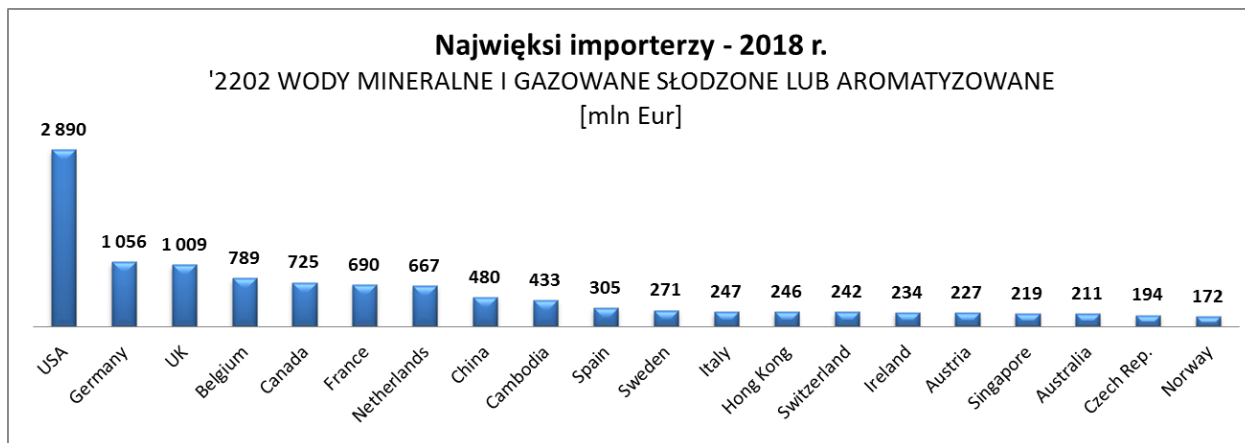
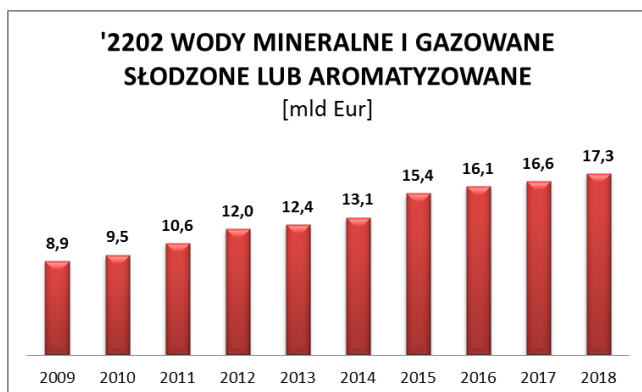
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| China       | 29%               |
| Ireland     | 20%               |
| UK          | 18%               |
| Malaysia    | 8%                |
| Australia   | 6%                |
| France      | 4%                |
| N. Zealand  | 3%                |
| Netherlands | 3%                |
| Singapore   | 2%                |
| Mexico      | 1%                |

Rynek Meksyku

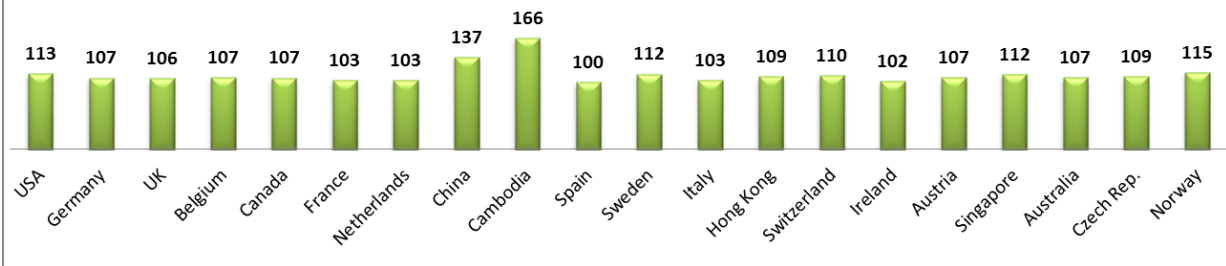
| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 51%               |
| Netherlands | 16%               |
| Spain       | 6%                |
| Malaysia    | 5%                |
| Germany     | 4%                |
| Ireland     | 4%                |
| Argentina   | 3%                |
| UK          | 2%                |
| France      | 2%                |
| Canada      | 1%                |

### 3.11. Import światowy – '2202 wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane

W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '2202 wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane wyniosła **17,3 mld Eur.**

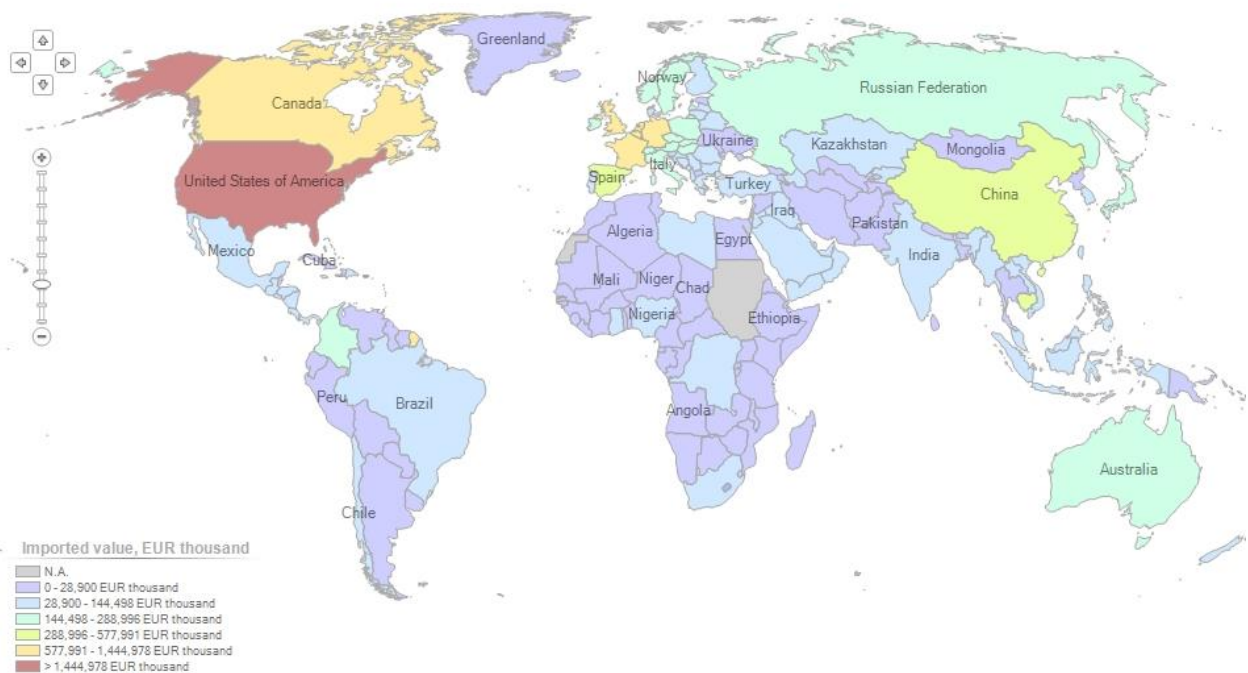


**ŚREDNIOROCZNA DYNAMIKA IMPORTU W LATACH 2009 - 2018**  
**NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH IMPORTERÓW**  
 '2202 WODY MINERALNE I GAZOWANE SŁODZONE LUB AROMATYZOWANE  
 [%]



**List of importers for the selected product in 2018**

Product : 2202 Waters, incl. mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages (excluding fruit or vegetable juices and milk)



### 3.11.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '2202

#### Rynek USA

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Austria     | 29%               |
| Switzerland | 22%               |
| Mexico      | 11%               |
| Canada      | 7%                |
| Thailand    | 6%                |
| Philippines | 4%                |
| Korea Rep.  | 3%                |
| Italy       | 3%                |
| France      | 3%                |
| UK          | 2%                |

#### Rynek Niemiec

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Austria     | 39%               |
| Denmark     | 14%               |
| Netherlands | 11%               |
| France      | 9%                |
| Switzerland | 6%                |
| Ireland     | 5%                |
| Belgium     | 4%                |
| Italy       | 3%                |
| Turkey      | 3%                |
| UK          | 2%                |

#### Rynek Wlk. Brytanii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 20%               |
| Belgium     | 18%               |
| Germany     | 13%               |
| Ireland     | 11%               |
| France      | 7%                |
| Austria     | 7%                |
| Denmark     | 5%                |
| Italy       | 4%                |
| Sweden      | 2%                |
| Spain       | 1%                |

#### Rynek Belgii

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 28%               |
| Austria     | 23%               |
| Netherlands | 23%               |
| Germany     | 11%               |
| UK          | 5%                |
| Italy       | 3%                |
| Ireland     | 2%                |
| Turkey      | 1%                |
| Spain       | 1%                |
| Luxembourg  | 1%                |

#### Rynek Kanady

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| USA         | 78%               |
| Switzerland | 7%                |
| France      | 3%                |
| Italy       | 2%                |
| Austria     | 1%                |
| Korea Rep.  | 1%                |
| UK          | 1%                |
| Netherlands | 1%                |
| Germany     | 1%                |
| Thailand    | 1%                |

#### Rynek Francji

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 20%               |
| Germany     | 19%               |
| Switzerland | 10%               |
| Belgium     | 9%                |
| Italy       | 8%                |
| Spain       | 8%                |
| UK          | 5%                |
| Ireland     | 4%                |
| Denmark     | 2%                |
| Austria     | 1%                |

#### Rynek Holandii

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Germany   | 34%               |
| Belgium   | 26%               |
| Austria   | 15%               |
| France    | 4%                |
| USA       | 4%                |
| UK        | 4%                |
| Denmark   | 3%                |
| Italy     | 2%                |
| Spain     | 1%                |
| Sweden    | 1%                |

#### Rynek Chin

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Taipei Chin. | 19%               |
| Korea Rep.   | 13%               |
| Thailand     | 13%               |
| USA          | 12%               |
| Japan        | 7%                |
| Hong Kong    | 6%                |
| Australia    | 5%                |
| Malaysia     | 4%                |
| Viet Nam     | 3%                |
| France       | 3%                |

Rynek **Kambodży**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Thailand   | 67%               |
| Malaysia   | 13%               |
| Singapore  | 13%               |
| Korea Rep. | 4%                |
| Viet Nam   | 2%                |
| Japan      | 0,1%              |
| France     | 0,1%              |
| Belgium    | 0,1%              |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 21%               |
| Austria     | 19%               |
| Portugal    | 13%               |
| France      | 13%               |
| Netherlands | 12%               |
| UK          | 5%                |
| Belgium     | 4%                |
| Denmark     | 3%                |
| Italy       | 3%                |
| Ireland     | 1%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 30%               |
| Germany     | 22%               |
| Austria     | 17%               |
| Denmark     | 7%                |
| Belgium     | 4%                |
| France      | 4%                |
| Norway      | 4%                |
| UK          | 2%                |
| Finland     | 1%                |
| Korea Rep.  | 1%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Austria     | 29%               |
| Netherlands | 20%               |
| Germany     | 11%               |
| France      | 7%                |
| Belgium     | 6%                |
| UK          | 6%                |
| Hungary     | 3%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Romania     | 2%                |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 39%               |
| Japan        | 12%               |
| USA          | 8%                |
| Taipei Chin. | 8%                |
| Korea Rep.   | 5%                |
| Germany      | 5%                |
| Australia    | 5%                |
| Thailand     | 4%                |
| Netherlands  | 4%                |
| Macao Chin.  | 2%                |

Rynek **Szwajcarii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 27%               |
| Italy       | 24%               |
| Austria     | 13%               |
| France      | 9%                |
| Netherlands | 6%                |
| UK          | 3%                |
| Czech Rep.  | 3%                |
| USA         | 2%                |
| Portugal    | 2%                |
| Denmark     | 2%                |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 74%               |
| Netherlands | 8%                |
| Switzerland | 6%                |
| Germany     | 5%                |
| Austria     | 2%                |
| Italy       | 2%                |
| France      | 1%                |
| Denmark     | 1%                |
| USA         | 0,3%              |
| Sweden      | 0,3%              |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 42%               |
| Switzerland | 25%               |
| Hungary     | 9%                |
| Netherlands | 4%                |
| Ireland     | 3%                |
| Italy       | 3%                |
| Belgium     | 2%                |
| France      | 2%                |
| UK          | 2%                |
| Denmark     | 2%                |

Rynek **Singapuru**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Malaysia     | 66%               |
| Thailand     | 7%                |
| Viet Nam     | 4%                |
| Australia    | 4%                |
| USA          | 4%                |
| Japan        | 3%                |
| Taipei Chin. | 2%                |
| China        | 1%                |
| Indonesia    | 1%                |
| Hong Kong    | 1%                |

Rynek **Australii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| N. Zealand   | 36%               |
| Austria      | 20%               |
| USA          | 11%               |
| Switzerland  | 9%                |
| UK           | 4%                |
| Korea Rep.   | 3%                |
| Italy        | 2%                |
| China        | 2%                |
| Taipei Chin. | 2%                |
| Thailand     | 1%                |

Rynek **Czech**

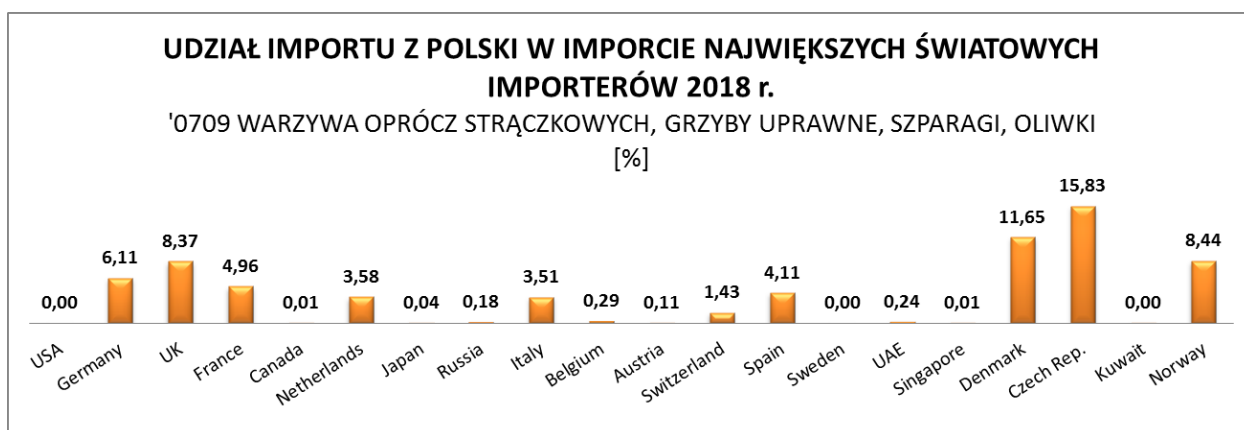
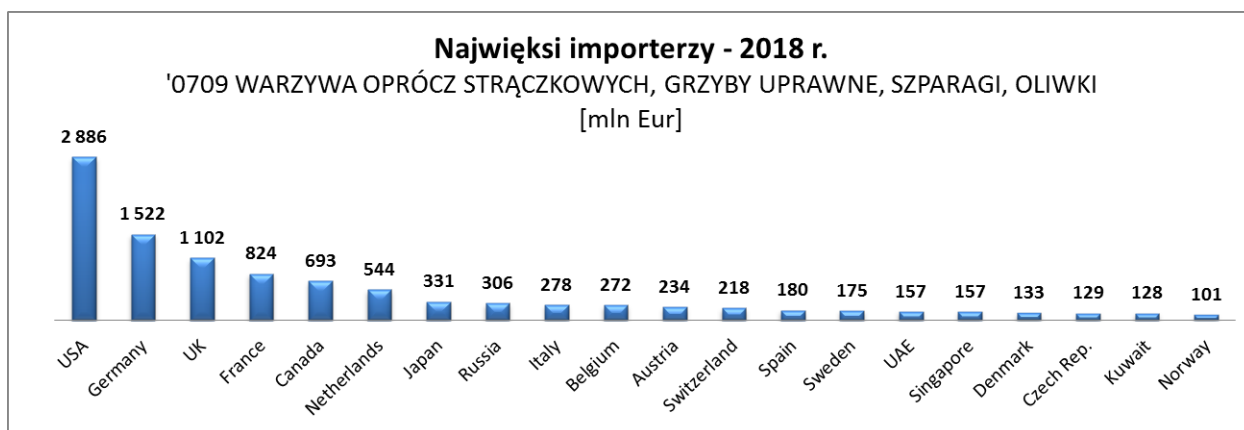
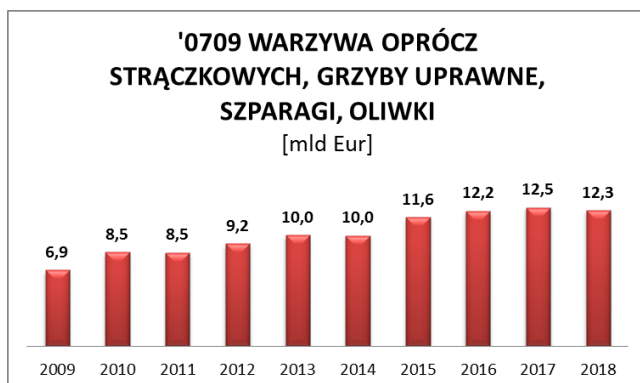
| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| German       | 18%               |
| Hungary      | 12%               |
| Austria      | 10%               |
| Switzerland  | 6%                |
| Netherlands  | 5%                |
| Slovakia     | 5%                |
| Belgium      | 2%                |
| Romania      | 2%                |
| UK           | 1%                |
| Taipei Chin. | 1%                |

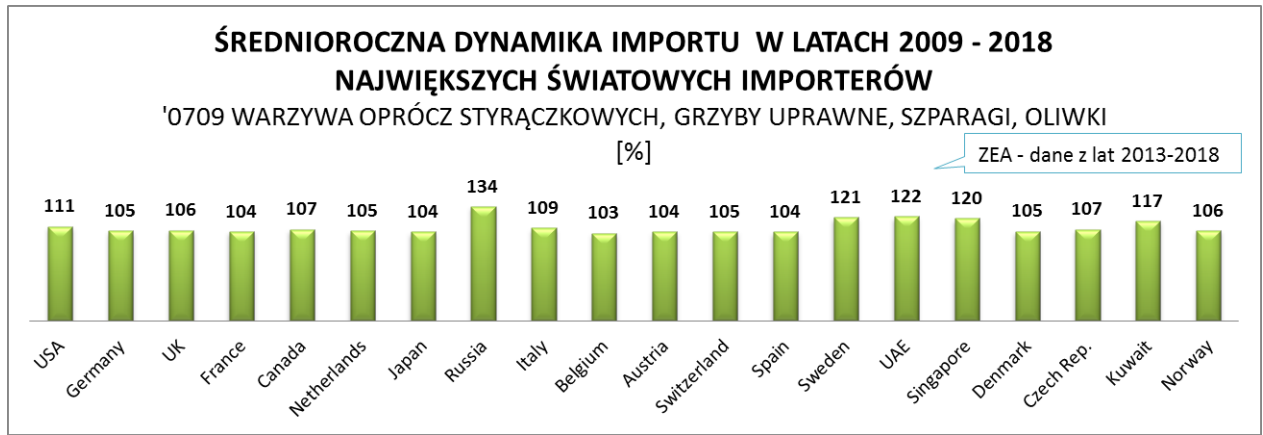
Rynek **Norwegii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 27%               |
| Germany     | 16%               |
| Sweden      | 14%               |
| Switzerland | 8%                |
| Austria     | 6%                |
| Denmark     | 6%                |
| Spain       | 5%                |
| Belgium     | 4%                |
| UK          | 3%                |
| USA         | 3%                |

### 3.12. Import światowy - '0709 warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki

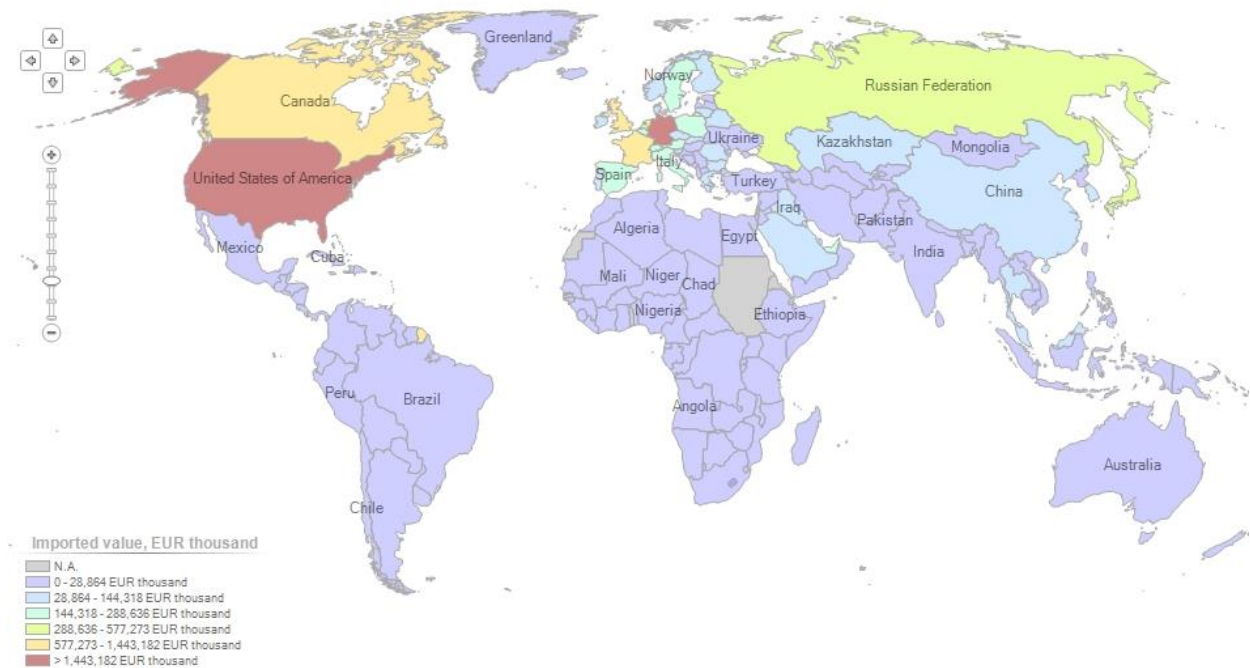
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0709 warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki wyniosła **12,3 mld Eur.**





#### List of importers for the selected product in 2018

Product : 0709 Other vegetables, fresh or chilled (excluding potatoes, tomatoes, alliaceous vegetables, edible brassicas, lettuce "Lactuca sativa" and chicory "Cichorium spp.", carrots, turnips, salad beetroot, salsify, celeriac, radishes and similar edible roots. cuc



### 3.12.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0709

Rynek **USA**

| Eksporter     | Udział w imporcie |
|---------------|-------------------|
| Mexico        | 65%               |
| Canada        | 16%               |
| Peru          | 10%               |
| Netherlands   | 2%                |
| Honduras      | 2%                |
| Costa Rica    | 1%                |
| Israel        | 1%                |
| Guatemala     | 1%                |
| Dominic. Rep. | 1%                |
| Korea Rep.    | 0,4%              |

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 36%               |
| Netherlands | 30%               |
| Italy       | 9%                |
| France      | 2%                |
| Morocco     | 2%                |
| Greece      | 2%                |
| Belgium     | 2%                |
| Turkey      | 2%                |
| Peru        | 1%                |
| Hungary     | 1%                |

Rynek **Wlk. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 27%               |
| Netherlands | 22%               |
| Ireland     | 13%               |
| Peru        | 5%                |
| Italy       | 4%                |
| Germany     | 3%                |
| France      | 2%                |
| Kenya       | 2%                |
| Senegal     | 2%                |
| India       | 2%                |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 51%               |
| Morocco     | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| Italy       | 8%                |
| Belgium     | 4%                |
| Germany     | 2%                |
| France      | 1%                |
| Peru        | 1%                |
| Honduras    | 1%                |
| Portugal    | 1%                |

Rynek **Kanady**

| Eksporter     | Udział w imporcie |
|---------------|-------------------|
| USA           | 48%               |
| Mexico        | 39%               |
| Peru          | 3%                |
| Honduras      | 2%                |
| Spain         | 2%                |
| Dominic. Rep. | 1%                |
| Korea Rep.    | 1%                |
| China         | 1%                |
| Nicaragua     | 1%                |
| Netherlands   | 1%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Spain        | 39%               |
| Belgium      | 17%               |
| Germany      | 11%               |
| Peru         | 6%                |
| Italy        | 5%                |
| France       | 2%                |
| Korea Rep.   | 2%                |
| USA          | 2%                |
| South Africa | 1%                |
| China        | 1%                |

Rynek **Japonii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Korea, Rep. | 26%               |
| Mexico      | 22%               |
| N. Zealand  | 12%               |
| China       | 12%               |
| Netherlands | 6%                |
| Australia   | 4%                |
| Thailand    | 4%                |
| Philippines | 4%                |
| USA         | 3%                |
| Italy       | 2%                |

Rynek **Rosji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Lithuania  | 57%               |
| Germany    | 22%               |
| Ukraine    | 11%               |
| France     | 3%                |
| Italy      | 3%                |
| Estonia    | 2%                |
| Belarus    | 2%                |
| Belgium    | 0,4%              |
| Kazakhstan | 0,2%              |
| Armenia    | 0,1%              |



Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 28%               |
| France      | 12%               |
| Austria     | 9%                |
| UK          | 8%                |
| Netherlands | 6%                |
| Switzerland | 6%                |
| Sweden      | 3%                |
| Belgium     | 3%                |
| Slovenia    | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Netherlands  | 38%               |
| France       | 21%               |
| Germany      | 13%               |
| UK           | 11%               |
| Luxembourg   | 6%                |
| Sweden       | 1%                |
| Spain        | 1%                |
| Russian Fed. | 1%                |
| Denmark      | 1%                |
| Norway       | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 32%               |
| Slovenia    | 31%               |
| Switzerland | 11%               |
| Italy       | 9%                |
| Netherlands | 4%                |
| Czech Rep.  | 4%                |
| Slovakia    | 3%                |
| Hungary     | 3%                |
| Belgium     | 1%                |
| Spain       | 0,3%              |

Rynek **Szwajcarii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 54%               |
| France      | 19%               |
| Spain       | 9%                |
| Netherlands | 8%                |
| UK          | 4%                |
| Italy       | 3%                |
| Croatia     | 2%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 29%               |
| France      | 20%               |
| UK          | 12%               |
| Netherlands | 10%               |
| Italy       | 6%                |
| Portugal    | 2%                |
| Belgium     | 2%                |
| Switzerland | 2%                |
| Sweden      | 2%                |
| Denmark     | 2%                |

Rynek **Szwecji**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Denmark      | 83%               |
| Finland      | 9%                |
| Norway       | 4%                |
| Italy        | 1%                |
| Ship st/bun. | 1%                |
| Spain        | 1                 |
| France       | 0,4%              |
| Germany      | 0,4%              |
| UK           | 0,3%              |
| Belgium      | 0,2%              |

Rynek **ZEA**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| India       | 27%               |
| Iran        | 23%               |
| Oman        | 11%               |
| Netherlands | 6%                |
| Italy       | 3%                |
| Thailand    | 3%                |
| Egypt       | 3%                |
| Spain       | 3%                |
| Jordan      | 2%                |
| Pakistan    | 2%                |

Rynek **Singapuru**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Malaysia    | 43%               |
| China       | 18%               |
| Thailand    | 8%                |
| Viet Nam    | 7%                |
| India       | 6%                |
| Australia   | 5%                |
| USA         | 4%                |
| Netherlands | 3%                |
| Indonesia   | 2%                |
| Japan       | 2%                |

Rynek **Danii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 31%               |
| Spain       | 27%               |
| Germany     | 10%               |
| Italy       | 7%                |
| Sweden      | 7%                |
| Belgium     | 2%                |
| France      | 1%                |
| Turkey      | 1%                |
| Hungary     | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Czech**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Spain       | 29%               |
| Germany     | 15%               |
| Netherlands | 13%               |
| Italy       | 7%                |
| Portugal    | 3%                |
| Morocco     | 3%                |
| Hungary     | 3%                |
| Greece      | 2%                |
| Slovakia    | 2%                |
| Turkey      | 1%                |

Rynek **Kuwejtu**

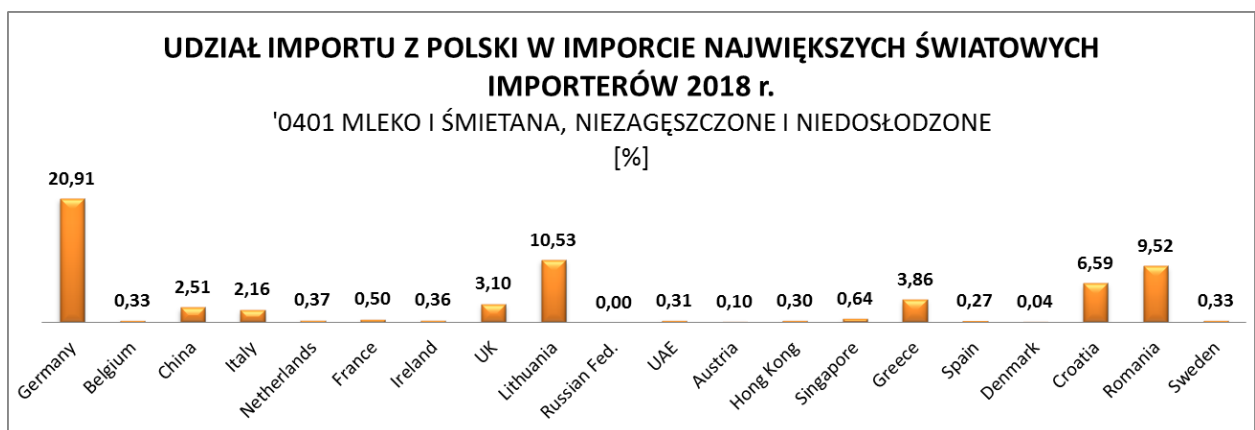
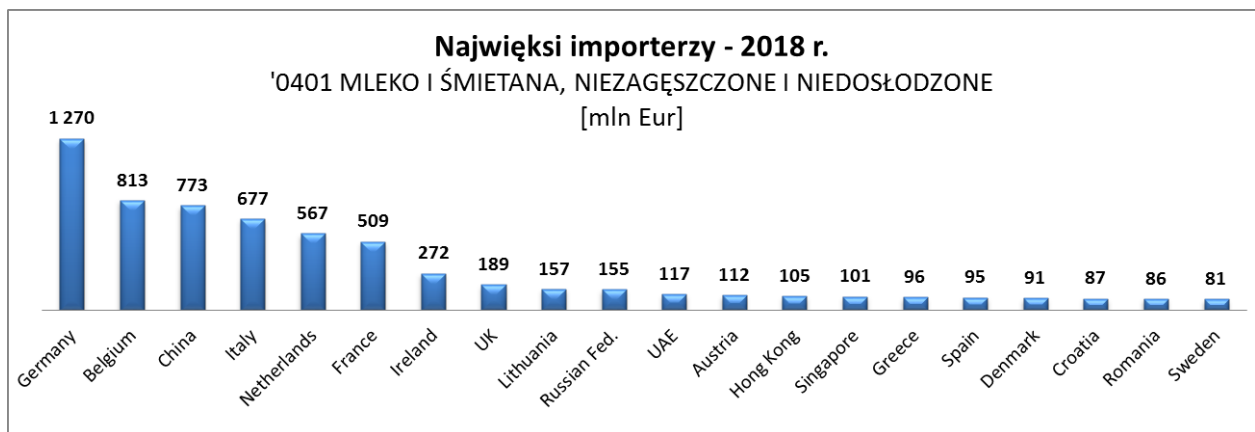
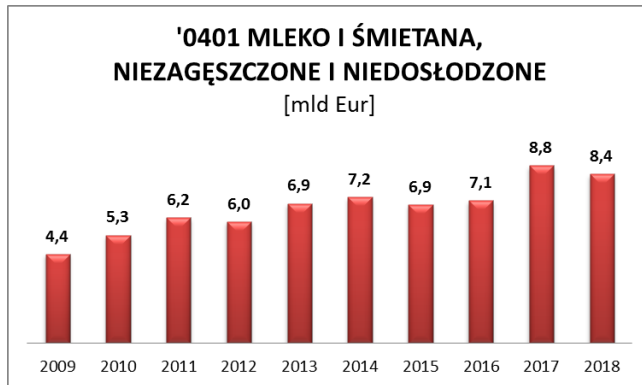
| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Iran         | 38%               |
| India        | 18%               |
| Netherlands  | 13                |
| Jordan       | 6%                |
| Saudi Arabia | 4%                |
| USA          | 4%                |
| Bangladesh   | 4%                |
| Thailand     | 2%                |
| Lebanon      | 2%                |
| Tunisia      | 2%                |

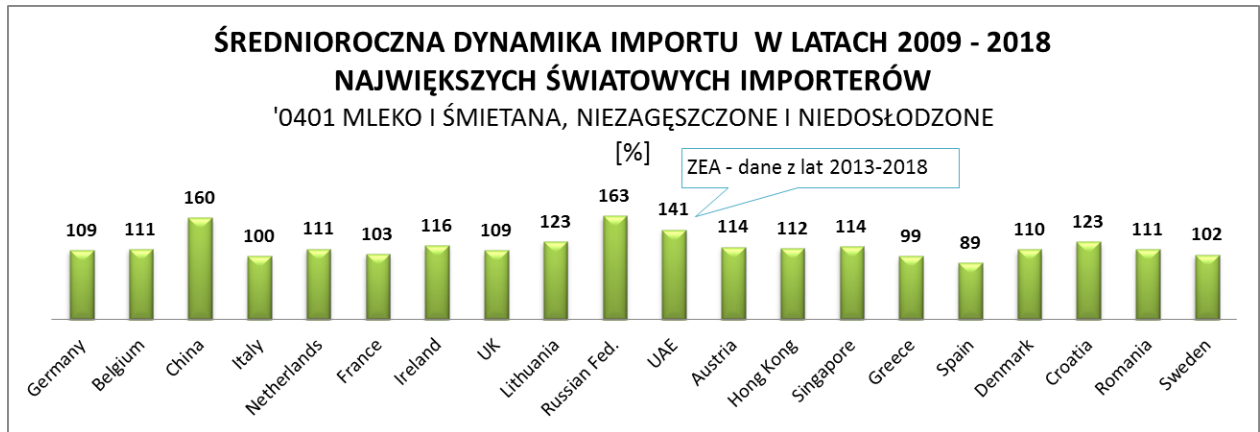
Rynek **Norwegii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 35%               |
| Spain       | 29%               |
| Italy       | 7%                |
| Peru        | 5%                |
| Israel      | 2%                |
| Thailand    | 2%                |
| Turkey      | 2%                |
| Lithuania   | 2%                |
| Kenya       | 1%                |
| Mexico      | 1%                |

### 3.13. Import światowy - '0401 mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone

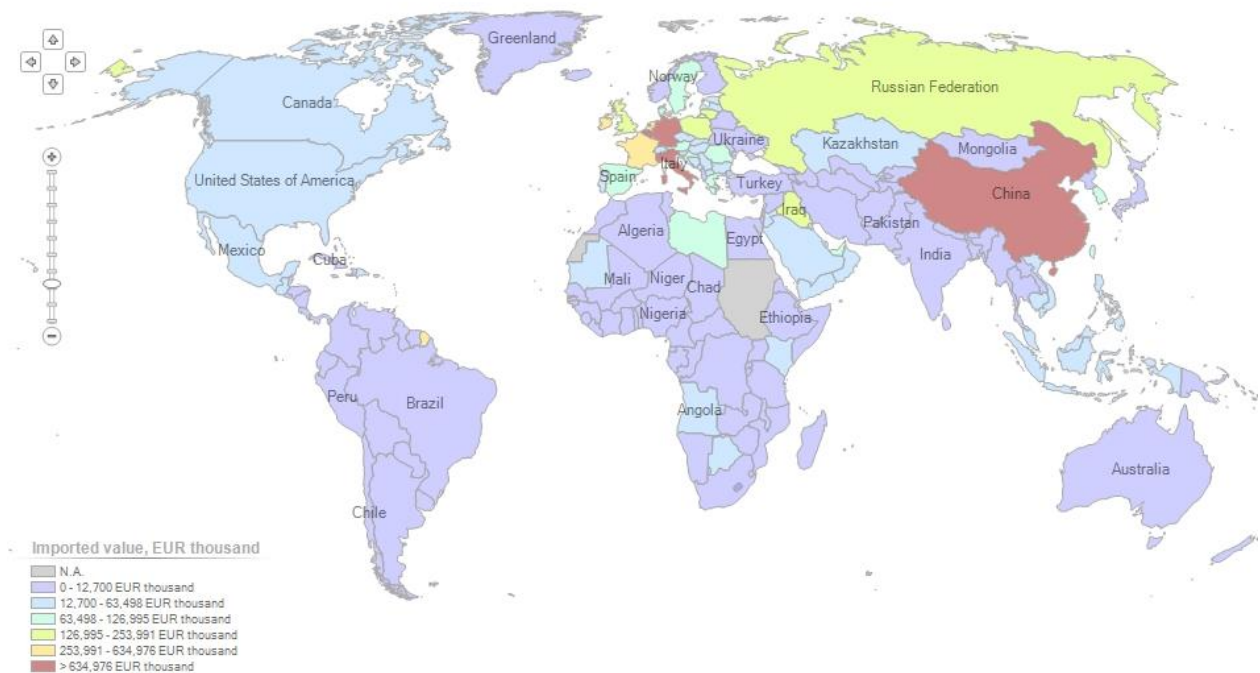
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0401 mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone wyniosła **8,4 mld Eur**.





List of importers for the selected product in 2018

Product : 0401 Milk and cream, not concentrated nor containing added sugar or other sweetening matter



### 3.13.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0401

Rynek **Niemiec**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Czech Rep.  | 18%               |
| Netherlands | 14%               |
| Denmark     | 12%               |
| Austria     | 12%               |
| Belgium     | 11%               |
| Luxembourg  | 4%                |
| France      | 4%                |
| Lithuania   | 2%                |
| Slovakia    | 1%                |
| UK          | 1%                |

Rynek **Belgii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Netherlands | 65%               |
| France      | 15%               |
| Germany     | 13%               |
| Luxembourg  | 3%                |
| UK          | 2%                |
| Spain       | 1%                |
| Italy       | 0,4%              |
| Lithuania   | 0,2%              |
| Austria     | 0,1%              |

Rynek **Chin**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| N. Zealand  | 41%               |
| France      | 17%               |
| Germany     | 16%               |
| Australia   | 9%                |
| UK          | 4%                |
| Korea Rep.  | 2%                |
| Ireland     | 2%                |
| Spain       | 2%                |
| Belgium     | 1%                |
| Netherlands | 1%                |

Rynek **Włoch**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 31%               |
| France      | 23%               |
| Austria     | 17%               |
| Sloveni     | 8%                |
| Belgium     | 4%                |
| Hungary     | 4%                |
| Spain       | 2%                |
| Czech Rep.  | 2%                |
| Slovakia    | 2%                |
| Netherlands | 2%                |

Rynek **Holandii**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Germany    | 53%               |
| Belgium    | 42%               |
| Denmark    | 2%                |
| France     | 1%                |
| UK         | 0,5%              |
| Spain      | 0,4%              |
| Austria    | 0,4%              |
| Sweden     | 0,3%              |
| Czech Rep. | 0,3%              |
| Lithuania  | 0,2%              |

Rynek **Francji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Belgium     | 37%               |
| Spain       | 18%               |
| Germany     | 15%               |
| Netherlands | 14%               |
| UK          | 11%               |
| Luxembourg  | 2%                |
| France      | 2%                |
| Italy       | 0,4%              |
| Portugal    | 0,2%              |
| Lithuania   | 0,2%              |

Rynek **Irlandii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| UK          | 99%               |
| Belgium     | 0,2%              |
| Netherlands | 0,2%              |
| Latvia      | 0,1%              |
| France      | 0,1%              |
| Germany     | 0,1%              |

Rynek **W. Brytanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Ireland     | 68%               |
| France      | 7%                |
| Netherlands | 7%                |
| Germany     | 4%                |
| Belgium     | 4%                |
| Denmark     | 3%                |
| Spain       | 1%                |
| Romania     | 0,4%              |
| Slovakia    | 0,2%              |
| Greece      | 0,2%              |

Rynek **Litwy**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Latvia    | 59%               |
| Estonia   | 30%               |
| Germany   | 0,3%              |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |
|           |                   |

Rynek **Rosji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Belarus    | 93%               |
| Kazakhstan | 6%                |
| Finland    | 1%                |
| Denmark    | 0,1%              |
| Serbia     | 0,1%              |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |
|            |                   |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Saudi Arabia | 52%               |
| France       | 10%               |
| Germany      | 10%               |
| N. Zealand   | 8%                |
| Denmark      | 6%                |
| Netherlands  | 5%                |
| UK           | 2%                |
| Ireland      | 1%                |
| Italy        | 1%                |
| Japan        | 1%                |

Rynek **Austrii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 85%               |
| Netherlands | 11%               |
| Slovenia    | 1%                |
| France      | 1%                |
| Hungary     | 1%                |
| Switzerland | 0,4%              |
| Czech Rep.  | 0,3%              |
| Italy       | 0,2%              |
| Turkey      | 0,2%              |
| Lithuania   | 0,2%              |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| China      | 20%               |
| Australia  | 18%               |
| Thailand   | 11%               |
| Japan      | 8%                |
| France     | 7%                |
| Viet Nam   | 6%                |
| N. Zealand | 5%                |
| Ireland    | 4%                |
| Germany    | 3%                |
| USA        | 3%                |

Rynek **Singapuru**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Thailand  | 37%               |
| Australia | 30%               |
| Germany   | 6%                |
| France    | 6%                |
| N.Zealand | 5%                |
| UK        | 3%                |
| Indonesia | 3%                |
| India     | 2%                |
| USA       | 1%                |
| Belgium   | 1%                |

Rynek **Grecji**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Germany   | 28%               |
| Romania   | 12%               |
| Slovenia  | 9%                |
| Austria   | 8%                |
| Bulgaria  | 6%                |
| Hungary   | 6%                |
| Belgium   | 5%                |
| France    | 5%                |
| Italy     | 4%                |
| Slovakia  | 3%                |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 49%               |
| Germany     | 17%               |
| Portugal    | 11%               |
| Netherlands | 9%                |
| Belgium     | 4%                |
| UK          | 4%                |
| Austria     | 1%                |
| Ireland     | 1%                |
| Italy       | 1%                |
| Denmark     | 1%                |

Rynek **Danii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Germany     | 86%               |
| Netherlands | 4%                |
| Belgium     | 4%                |
| Sweden      | 3%                |
| UK          | 2%                |
| France      | 0%                |
| Hungary     | 0%                |
| Lithuania   | 0,1%              |
| Germany     | 86%               |
| Netherlands | 4%                |

Rynek **Chorwacji**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Slovenia   | 34%               |
| Hungary    | 29%               |
| Slovakia   | 9%                |
| Czech Rep. | 6%                |
| Austria    | 6                 |
| Germany    | 3%                |
| Bosnia & H | 2%                |
| France     | 1%                |
| Italy      | 1%                |
| Serbia     | 1%                |

Rynek **Rumunii**

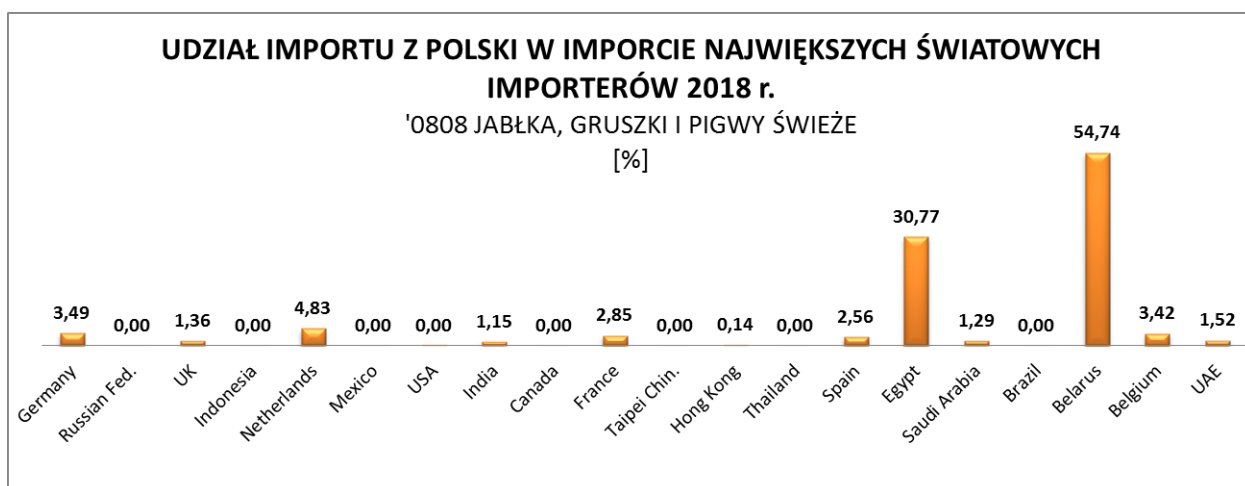
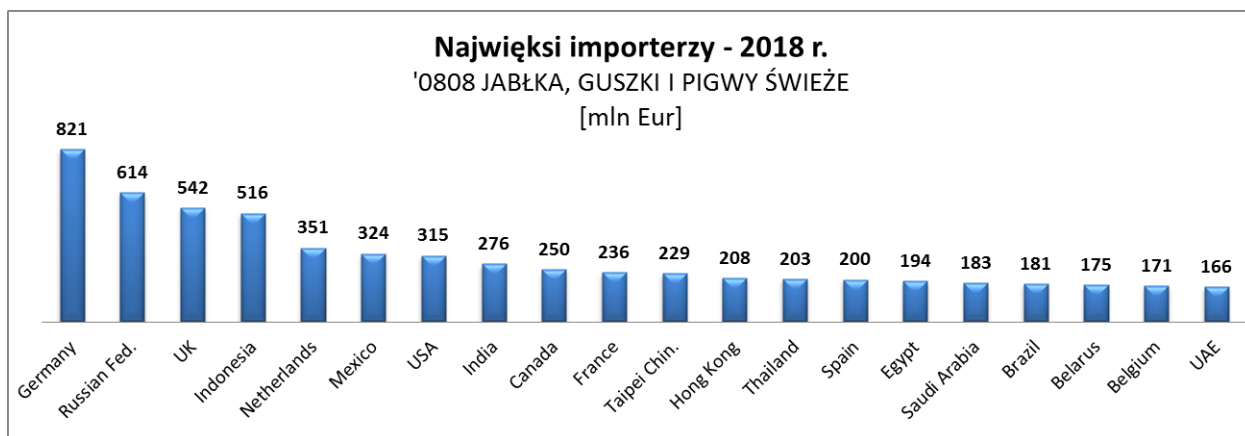
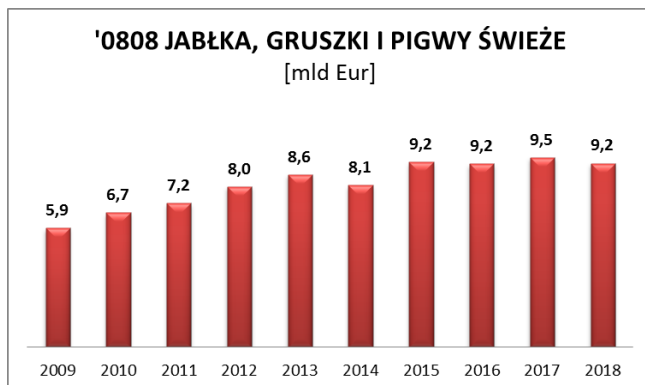
| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Hungary    | 64%               |
| Germany    | 7%                |
| Czech Rep. | 7%                |
| Slovakia   | 3%                |
| France     | 3%                |
| Bulgaria   | 2%                |
| Lithuania  | 1%                |
| Belgium    | 1%                |
| Austria    | 1%                |
| Greece     | 1%                |

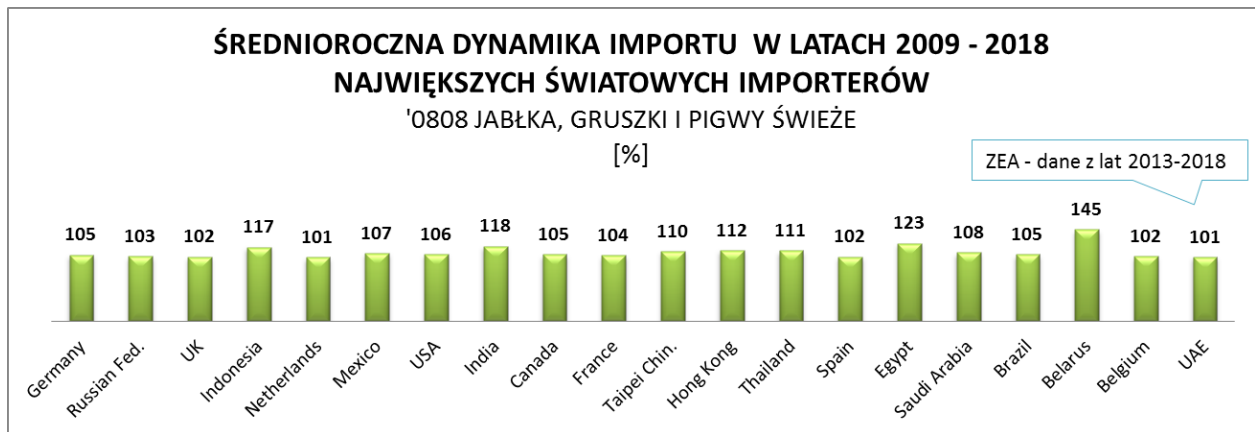
Rynek **Szwecji**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| Denmark     | 50%               |
| Finland     | 26%               |
| Germany     | 17%               |
| Netherlands | 4%                |
| Belgium     | 2%                |
| France      | 1%                |
| Spain       | 0,2%              |
| UK          | 0,1%              |
| Denmark     | 50%               |
| Finland     | 26%               |

### 3.14. Import światowy - '0808 jabłka, gruszki i pigwy świeże

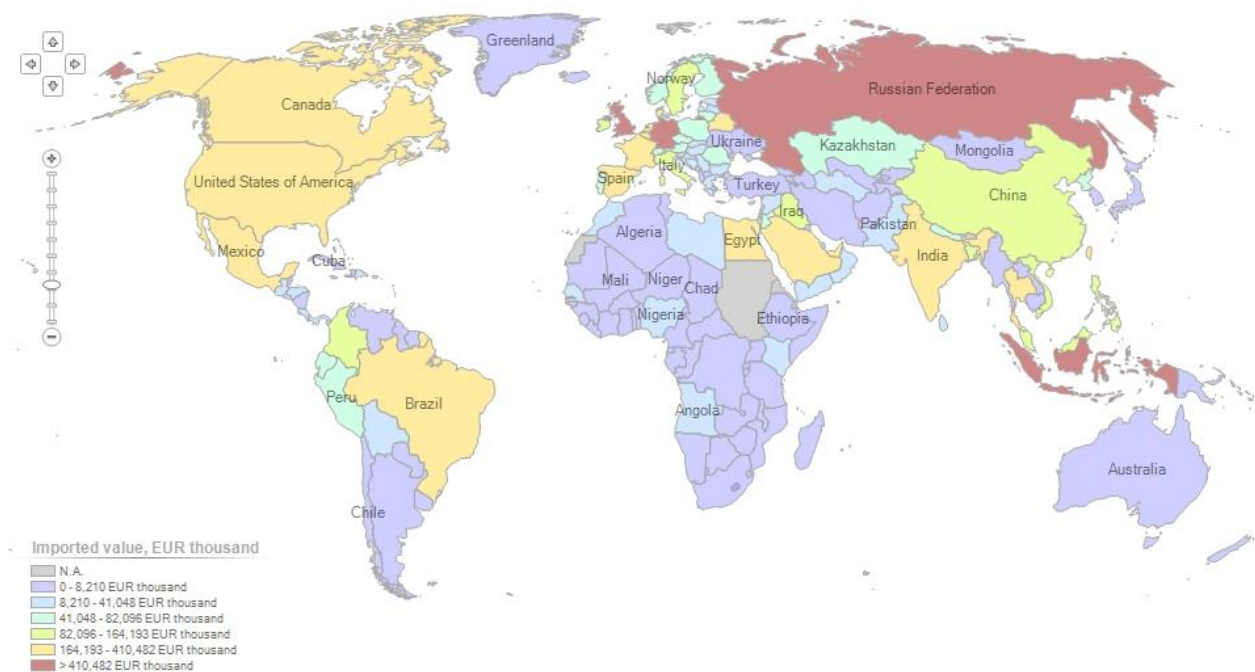
W 2018 r. światowa wartość importu żywności z grupy '0808 jabłka, gruszki i pigwy świeże wyniosła **9,2 mld Eur**.





List of importers for the selected product in 2018

Product : 0808 Apples, pears and quinces, fresh



### 3.14.1. Potencjalni najważniejsi konkurenci dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności z grupy '0808

Rynek **Niemiec**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Italy        | 39%               |
| Netherlands  | 13%               |
| Chile        | 11%               |
| N. Zealand   | 9%                |
| France       | 7%                |
| Belgium      | 4%                |
| South Africa | 3%                |
| Argentina    | 3%                |
| Austria      | 3%                |
| Spain        | 2%                |

Rynek **Rosji**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 16%               |
| Serbia       | 16%               |
| Moldova      | 15%               |
| Argentina    | 13%               |
| Turkey       | 7%                |
| South Africa | 7%                |
| Chile        | 6%                |
| Iran         | 5%                |
| Azerbaijan   | 5%                |
| Belarus      | 4%                |

Rynek **W. Brytanii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| France       | 20%               |
| South Africa | 18%               |
| Netherlands  | 11%               |
| N. Zealand   | 10%               |
| Chile        | 9%                |
| Germany      | 7%                |
| Belgium      | 6%                |
| Italy        | 6%                |
| Spain        | 3%                |
| Portugal     | 3%                |

Rynek **Indonezji**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 87%               |
| USA          | 7%                |
| South Africa | 2%                |
| N. Zealand   | 2%                |
| Australia    | 1%                |
| Japan        | 0,2%              |
| Argentina    | 0,2%              |
| Korea Rep.   | 0,2%              |
| France       | 0,1%              |

Rynek **Holandii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Chile        | 23%               |
| Belgium      | 14%               |
| South Africa | 13%               |
| N. Zealand   | 9%                |
| France       | 9%                |
| Italy        | 8%                |
| Germany      | 8%                |
| Argentina    | 6%                |
| China        | 2%                |
| Spain        | 1%                |

Rynek **Meksyku**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| USA          | 97%               |
| Argentina    | 1%                |
| Chile        | 1%                |
| China        | 0,2%              |
| Canada       | 0,2%              |
| South Africa | 0,2%              |

Rynek **USA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Chile        | 34%               |
| N. Zealand   | 22%               |
| Argentina    | 21%               |
| Korea Rep.   | 10%               |
| Canada       | 7%                |
| China        | 6%                |
| Viet Nam     | 0,2%              |
| France       | 0,1%              |
| South Africa | 0,1%              |
| Mexico       | 0,1%              |

Rynek **Indii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| USA          | 52%               |
| Chile        | 18%               |
| N. Zealand   | 10%               |
| South Africa | 6%                |
| Iran         | 3%                |
| Turkey       | 3%                |
| Afghanistan  | 2%                |
| Italy        | 2%                |
| Brazil       | 1%                |
| UAE          | 1%                |



Rynek **Kanady**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| USA          | 66%               |
| Chile        | 11%               |
| China        | 6%                |
| N. Zealand   | 6%                |
| Argentina    | 5%                |
| South Africa | 3%                |
| Italy        | 2%                |
| Portugal     | 1%                |
| Australia    | 1%                |
| Korea Rep.   | 0,4%              |

Rynek **Francji**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Italy        | 19%               |
| Chile        | 14%               |
| Belgium      | 13%               |
| Spain        | 10%               |
| Netherlands  | 10%               |
| South Africa | 7%                |
| Argentina    | 6%                |
| Portugal     | 5%                |
| Poland       | 3%                |
| Germany      | 3%                |

Rynek **Tajwanu**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Japan        | 27%               |
| Chile        | 26%               |
| USA          | 22%               |
| N. Zealand   | 15%               |
| Korea Rep.   | 8%                |
| South Africa | 2%                |
| France       | 0,3%              |
| Canada       | 0,1%              |

Rynek **Hong Kongu**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| China        | 41%               |
| N. Zealand   | 15%               |
| Japan        | 14%               |
| USA          | 14%               |
| Chile        | 4%                |
| South Africa | 3%                |
| France       | 2%                |
| Korea Rep.   | 1%                |
| Netherlands  | 1%                |
| Australia    | 1%                |

Rynek **Tajlandii**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| China      | 76%               |
| N. Zealand | 13%               |
| USA        | 6%                |
| France     | 3%                |
| Japan      | 2%                |
| Chile      | 0,5%              |
| Australia  | 0,2%              |
| Korea Rep. | 0,1%              |
| Canada     | 0,1%              |

Rynek **Hiszpanii**

| Eksporter   | Udział w imporcie |
|-------------|-------------------|
| France      | 31%               |
| Italy       | 22%               |
| Chile       | 12%               |
| Portugal    | 9%                |
| Belgium     | 7%                |
| Netherlands | 7%                |
| Austria     | 3%                |
| N. Zealand  | 2%                |
| Brazil      | 2%                |
| Argentina   | 1%                |

Rynek **Egiptu**

| Eksporter  | Udział w imporcie |
|------------|-------------------|
| Greece     | 21%               |
| Italy      | 18%               |
| Lebanon    | 14%               |
| Syrian     | 10%               |
| A. Rep.    | 1%                |
| France     | 1%                |
| Austria    | 1%                |
| Czech Rep. | 1%                |
| Croatia    | 1%                |
| Turkey     | 1%                |
| Slovenia   | 0,5%              |

Rynek **Arabii Saud.**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Italy        | 24%               |
| Chile        | 23%               |
| USA          | 16%               |
| France       | 9%                |
| South Africa | 8%                |
| China        | 7%                |
| Turkey       | 3%                |
| Spain        | 2%                |
| Lebanon      | 1%                |
| Brazil       | 1%                |

Rynek **Brazylii**

| Eksporter | Udział w imporcie |
|-----------|-------------------|
| Argentina | 51%               |
| Portugal  | 20%               |
| Chile     | 17%               |
| Spain     | 6%                |
| Italy     | 4%                |
| France    | 2%                |
| USA       | 1%                |
| Belgium   | 0,1%              |
| Uruguay   | 0,1%              |

Rynek **Białorusi**

| Eksporter        | Udział w imporcie |
|------------------|-------------------|
| Turkey           | 15%               |
| Lebanon          | 8%                |
| Guinea           | 5%                |
| Ukraine          | 5%                |
| Belgium          | 4%                |
| Netherlands      | 2%                |
| Bangladesh       | 2%                |
| Tanzania         | 1%                |
| Yemen            | 1%                |
| Syrian Arab Rep. | 0,4%              |

Rynek **Belgii**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| Netherlands  | 38%               |
| N. Zealand   | 24%               |
| France       | 18%               |
| Italy        | 5%                |
| Germany      | 4%                |
| Spain        | 4%                |
| Chile        | 0%                |
| Argentina    | 2%                |
| UK           | 0,4%              |
| South Africa | 0,2%              |

Rynek **ZEA**

| Eksporter    | Udział w imporcie |
|--------------|-------------------|
| South Africa | 17%               |
| USA          | 16%               |
| N. Zealand   | 12%               |
| France       | 11%               |
| Iran         | 9%                |
| China        | 9%                |
| Italy        | 8%                |
| Chile        | 7%                |
| Turkey       | 2%                |
| Spain        | 2%                |

### 3.15. Kierunki priorytetowe eksportu wskazane w obecnym programie Go to Brand

Sektor żywności jest jedną z 12 branż zaliczanych do perspektywicznych i objętych dodatkowym (niezależnie od standardowych instrumentów) wsparciem w ramach programu Go to Brand. Obecny etap tego projektu zakończył się 31 grudnia 2019 r. Niedawno rozpoczął się nabór do kolejnej edycji tego programu, która zakończy się 31 grudnia 2022 r. Zgodnie z postulatami przedsiębiorców, ten i inne branżowe programy promocji zostały poważnie zliberalizowane.

Podobnie jak w dotychczas realizowanym programie, dodatkowe wsparcie jest kierowane do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw zajmujących się wyłącznie produkcją, świadczeniem usług bądź handlem hurtowym konkretnej marki produktowej. Z programu wyłączone są firmy pośredniczące oraz zajmujące się handlem hurtowym produktów bądź usług innych producentów.

W ramach projektu dofinansowane mogą być misje wyjazdowe, przyjazdowe, stoiska na imprezach targowych lub targowo-konferencyjnych, zakupy usług doradczych oraz dodatkowe działania promocyjne (dotyczy kosztów reklamy i PR).

Przedsiębiorca jest zobowiązany do realizacji minimum trzech przedsięwzięć promocyjnych, w tym uczestnictwa w charakterze wystawcy bądź uczestnika misji wyjazdowej na jednym wydarzeniu poza Polską, na którym będą organizowane stoiska narodowe tj.

- Gulfood 2020, 2021, 2022 (ZEA)
- Biofach 2020, 2021, 2022 (Niemcy)
- Sial China 2020, 2021, 2022 (Chiny)
- Sial Paris 2020, 2022 (Francja)
- FHA 2020 (Singapur)
- ANUGA 2021 (Niemcy)

W ramach realizacji Programu przedsiębiorca jest zobowiązany do realizacji, co najmniej jednego działania promocyjnego na wybranym przez siebie pozaunijnym rynku perspektywicznym, z rynków wymienionych poniżej:

- Azja Południowo-Wschodnia (Japonia, Korea Południowa Filipiny, Indonezja, Malezja, Singapur, Tajlandia, Brunei, Wietnam, Laos, Myanma, Kambodża)
- Ameryka Północna (Kanada, Stany Zjednoczone Ameryki, Meksyk)
- Bliski Wschód (Turcja, Iran, Izrael i państwa Zatoki Perskiej)
- Europa Centralna i Wschodnia (państwa Bałkanów Zachodnich, państwa członkowskie Wspólnoty Niepodległych Państw, Ukraina i Gruzja)
- państwa BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki)

Program przewiduje dofinansowanie wydatków kwalifikowanych w maksymalnej wysokości 1 mln zł.

## 4. Wstępne wnioski dotyczące wyznaczenia priorytetowych kierunków eksportu

Poniżej wstępne wnioski opierają się wyłącznie na analizie przepływów handlowych i nie biorą pod uwagę takich czynników jak planowane inwestycje, planowany wzrost mocy produkcyjnych, nowe kontrakty, ryzyko polityczne itp.

**Produkty priorytetowe w polskim eksporcie żywności** – to towary o największej wartości eksportu oraz najwyższej dynamice eksportu w ostatnim okresie (w analizie przyjęto okres ostatnich 10 lat – 2009-2018). Potencjalne produkty wskazano w pkt od 2.4.2 do 2.4.15.

**Priorytetowe rynki eksportowe** – to rynki charakteryzujące się największą wartością i dynamiką importu w ostatnim okresie (w analizie przyjęto okres ostatnich 10 lat – 2008-2018). Potencjalne rynki wraz z potencjalnymi najważniejszymi konkurentami dla polskiego eksportu na rynkach największych importerów żywności wskazano w rozdziale 3, w pkt. od 3.1 do 3.14.

### 4.1. Perspektywiczne rynki pozaunijne

#### 4.1.1. Grupa '0207 mięso i jadalne podroby z drobiu - świeże, schłodzone lub zamrożone

Wśród 20 krajów największych importerów na świecie tego asortymentu, 11 to rynki pozaunijne – kolejno Hong Kong, Japonia, Arabia Saudyjska, Chiny, Meksyk, ZEA, RPA, Angoli, Rosja, Kanada, Kuwejt. Wszystkie państwa wymienione powyżej można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim notowany na prawie wszystkich tych rynkach wzrostowa średnioroczna dynamika, rzędu 103 – 110%. W dwóch przypadkach tj. RPA i Angoli średnioroczna dynamika importu przekracza 10%. Jedynym wyjątkiem, gdzie średniorocznie obserwuje się spadek importu (o 6%) jest Rosja.

Na czterech rynkach tj. Hong Kongu, RPA, Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Angoli obserwuje się wzrostowy trend naszego bezpośredniego eksportu tego asortymentu. Na rynku japońskim i chińskim, w roku 2017 doszło do gwałtownego spadku naszego eksportu bezpośredniego. Trudno ocenić obecnie, czy to początek

trwałej tendencji, czy incydent. Polska obecnie nie ma uzgodnionych warunków eksportu mięsa drobiowego na rynek Kanady i Meksyku, eksport nie może więc być realizowany. Odrębna kwestią jest wstrzymanie importu z Polski przez Rosję od 2015 r., co bez wątpienia wynika z przyczyn pozaekonomicznych.

Wg danych ONZ, Polska jest czwartym dostawcą na rynek chiński i Hong Kongu, choć należy zauważyć silną koncentrację dostaw z krajów będących w pierwsze trójce dostawców. Zapewniają oni odpowiednio 83% importu do Hong Kongu i blisko 100% na rynek chiński. Podobna silna koncentracja występuje na wszystkich analizowanych rynkach pozaunijnych. Najniższa jest notowana w RPA (79%), najwyższa – w Meksyku i Kanadzie (około 100%). Dane ONZ wskazują, że jesteśmy szóstym dostawcą do RPA, piątym do Chin, jedenastym do Japonii, czternastym do Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Angoli, dwudziestym piątym na rynek Rosji i aż czterdziestym trzecim na rynek Arabii Saudyjskiej.

Reasumując, globalna wielkość importu, jego relatywnie wysoka dynamika oraz analiza polskiego bezpośredniego eksportu pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Hong Kongu, Chin, RPA, Japonii, Zjednoczonych Emiratów Arabskich i Angoli. W dalszej kolejności Arabii Saudyjskiej, Meksyku, Kanady i Kuwejtu. Natomiast za umiarkowanie perspektywiczny należy uznać rynek Rosji, choć w tym przypadku rozwój handlu będzie determinowany dwu- i wielostronnymi relacjami politycznymi.

#### **4.1.2. Grupa '1905 chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp.**

Wśród 20 krajów największych importerów na świecie tego asortymentu, 8 to kraje pozaunijne – kolejno USA, Kanada, Chiny, Australia, Arabia Saudyjska, Hong Kong, Szwajcaria i ZEA. Dane ONZ wskazują także na duży import tego asortymentu przez Irak, jednak z uwagi na zaznaczoną przez ONZ ograniczoną wiarygodność danych i ich fragmentaryczność nie są one brane pod uwagę w niniejszym opracowaniu. Wszystkie z powyżej wymienionych rynków można uznać za perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego średnioroczna wysoka dynamika, rzędu 104 – 115%. Rekordzistą są Chiny, gdzie notuje się średnioroczne tempo wzrostu w wysokości 29%.

Pozytywna jest też analiza polskiego eksportu bezpośredniego na rynki pozaunijne. Na większości tych rynków obserwuje się wzrostowy trend eksportu. Na rynku Zjednoczonych Emiratów Arabskich notuje się naprzemienne spadki i wzrosty eksportu w stopniu uniemożliwiającym wyraźne wyznaczenie tendencji. Jedynie na rynku Honkongu odnotowano spadek naszego eksportu bezpośredniego. Trudno ocenić obecnie, czy to początek trwałej tendencji.

Warto podkreślić wysoką pozycję Polski jako dostawcy na rynek saudyjski (szóste miejsce) i szwajcarski (dziewiąte miejsce). Na pozostałych rynkach zajmujemy miejsca dalsze: ZEA – 12, Kanada – 17, USA – 21, Australia – 26, Chiny – 27 oraz Hong Kong – 28.

Koncentracja importu z trzech pierwszych dostawców jest w przypadku tego sektora umiarkowana. Najniższa wynosi 34% (Australia), najwyższa – 81% (Kanada).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Arabii Saudyjskiej, Szwajcarii i ZEA, w dalszej

kolejności Kanady, USA, Australii, Chin i Hong Hongu.

#### **4.1.3. Grupa '1806 czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 9 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Kanada, ZEA, Japonia, Rosja, Arabia Saudyjska, Australia, Chiny i Hong Kong. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego średnioroczna wzrostowa dynamika rzędu 104 – 110%, a w trzech przypadkach (ZEA, Arabia Saudyjska i Hong Kong,) przekraczająca 110%. Wyjątkowo wysoka jest średnioroczna dynamika importu na rynku chińskim wynosząca 124%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują tendencje wzrostowe naszego bezpośredniego eksportu na rynkach Japonii, Kanady, USA i Australii. Najsilniejszy trend w tym zakresie obserwuje się na rynku USA. Na rynkach Chin, Arabii Saudyjskiej i Rosji odnotowano naprzemienne wzrosty i spadki importu tego asortymentu z Polski, które nie pozwalają na jednoznaczne wyznaczenie trendu. Z kolei na rynkach Honkongu i ZEA odnotowano spadek naszego eksportu bezpośredniego. Trudno ocenić obecnie, czy to początek trwałej tendencji.

Wg danych ONZ, jesteśmy jednym ze znaczących dostawców na rynki największych importerów. Na rynkach Rosji, ZEA, USA i Kanady Polska jest notowana jako jeden z 10 największych dostawców (odpowiedni 3, 6 w przypadku ZEA i USA i 9 miejsce w przypadku Kanady). Na pozostałych rynkach zajmujemy miejsca w drugiej dziesiątce (począwszy od Australii – miejsce 11 do Chin – miejsce 17).

Uwagę zwraca fakt, że oba kraje północnoamerykańskie (USA i Kanada) ponad 70% tego asortymentu importują z trzech krajów. W przypadku pozostałych rynków stopień koncentracji (wielkość importu z trzech największych dostawców) jest rzędu 40 – 53%. Najmniej skoncentrowany jest import ZEA – 35%.

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Rosji, ZEA, USA, i Kanady; w dalszej kolejności Australii, Arabii Saudyjskiej, Hong Kongu, Japonii i Chin.

#### **4.1.4. Grupa '0201 mięso wołowe świeże lub schłodzone**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 9 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Japonia, Chile, Korea Płd., Meksyk, Kanada, Tajwan, Rosja i ZEA. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego w zasadzie wszędzie relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Liderem pod tym względem jest Rosja, gdzie średnioroczne tempo wzrostu importu wynosi 30%, a także Tajwan z dynamiką na poziomie 124%. Dwucyfrowe średnioroczne tempo wzrostu notuje się także w Korei Płd. (22%), USA (16%) oraz Chile (12%). W pozostałych krajach notuje się jednocyfrową stopę średniorocznego wzrostu importu.

Polski eksport tego asortymentu jest kierowany praktycznie do krajów unijnych oraz pobliskich krajów europejskich i Izraela. Zarówno dane statystyczne GUS, jak i ONZ w ogóle nie podają danych dotyczących eksportu, udziału oraz miejsca Polski wśród dostawców największych importerów tego asortymentu. Śladowy poziom polskiego eksportu odnotowano jedynie w przypadku rynku Japonii i ZEA. Na rynku japońskim eksport ten odnotowano jedynie w latach 2015 i 2016 r. Na rynku saudyjskim minimalny poziom eksportu odnotowano w latach 2015, 2017 i 2018. Dalszy rozwój w tym zakresie wymaga dalszej analizy. Ponadto dostępne dane wykazują znaczący trend wzrostowy naszego eksportu bezpośredniego na rynek rosyjski do jego wstrzymania w latach 2015 i 2016 oraz pierwszych, niewielkich sprzedaży w 2017 r. (niestety trend ten nie utrzymał się w 2018 r.).

Na uwagę zasługuje bardzo wysoki udział trzech pierwszych dostawców na praktycznie wszystkich rynkach przekraczający 95%. Wyjątkiem jest rynek ZEA, gdzie koncentracja wynosi 63%. Obecnie strona polska jest na etapie uzgadniania z władzami Zjednoczonych Emiratów Arabskich świadectwa zdrowia dla mięsa (z różnych gatunków mięsa, w tym wołowiny).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Rosji, ZEA i Japonii, w dalszej kolejności USA, Chile, Kanada i Tajwan. Za umiarkowanie perspektywiczne należy natomiast uznać rynek Meksyku i Korei Płd.

#### **4.1.5. Grupa '0203 mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 8 to rynki pozaunijne – kolejno Japonia, Chiny, Korea Płd., Meksyk, USA, Hong Kong, Australia i Kanada. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Liderem pod tym względem są Chiny, gdzie średnioroczne tempo wzrostu importu wynosi aż 58%. Średnioroczne tempo wzrostu powyżej 10% notuje się także w Korei Płd. (18%) i Meksyku (11%). W USA notuje się średnioroczną dynamikę eksportu tego asortymentu na poziomie 109%, a w Hong Kongu – 106%. W Japonii i Kanadzie notuje się średnioroczny wzrost importu po 4%, a w Australii o 3%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu w większości wykazują naprzemienne wzrosty i spadki importu. Jedynie na rynku australijskim w ogóle nie odnotowano polskiego eksportu bezpośredniego. Wzrostowy trend zauważa się w analizie polskiego eksportu bezpośredniego na rynkach amerykańskim, kanadyjski i Hong Kongu, jednak w 2018 r. nastąpiło niewielkie załamanie eksportu do tych państw. Naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego w przeprowadzonej analizie odnotowano na rynkach japoński i koreański, jednak w 2014 r. nastąpiło zdecydowane załamanie eksportu do tych państw, a w 2015 r. eksport został całkowicie wstrzymany. Na rynku Chin notuje się silne wahania eksportu nie pozwalające wyznaczyć wyraźnego trendu.

Na rynkach USA i Kanady, Polska zajmuje odpowiednio drugą i trzecią pozycję wśród dostawców osiągając odpowiednio aż 15,44% i 4,52% udziału w rynku.

Pomimo znacznych wahań eksportu i brak wyraźnego trendu wzrostowego Polska zajmuje także wysoką 8 pozycję na rynku Hong Kongu z 2,76 % udziału w rynku,

20 na rynku koreańskim i 22 na rynku japońskim (w obu państwach z praktycznie zerowym udziałem w imporcie). Na rynku australijskim w ogóle w latach 2009 – 2018 nie eksportowaliśmy bezpośrednio tego asortymentu (śladowy eksport jedynie w 2010 r.). W odniesieniu do rynku meksykańskiego, Polska nie jest uprawniona do eksportu mięsa wieprzowego, a strona meksykańska w chwili obecnej nie uznaje regionalizacji w odniesieniu do ASF – rozmowy ze służbą weterynaryjną Meksyku są prowadzone od 2015 r. W styczniu 2020 r. polska placówka dyplomatyczna w Meksyku przekazała do GIW pismo meksykańskiej służby weterynaryjnej SENASICA informujące o wprowadzeniu zakazu importu mięsa wieprzowego na rynek Meksyku z krajów, na terytorium których występuje afrykański pomór świń. Niestety, w ww. piśmie poinformowano, że wznowienie negocjacji z SENASICA będzie możliwe dopiero po zwalczeniu ASF na terytorium Polski.

Na uwagę zasługuje bardzo wysoki udział trzech głównych dostawców na rynku meksykańskim wynoszący blisko 100% udziału w imporcie tego kraju. Podobna sytuacja występuje na rynku Kanady (88%, nie licząc udziału Polski).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki USA, Kanady, Hong Kongu. Za umiarkowanie perspektywiczne należy natomiast uznać rynki Korei, Japonii, Meksyku i Australii.

#### **4.1.6. Grupa '1602 przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny (szynki i łopatki)**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 7 to rynki pozaunijne – kolejno Japonia, USA, Hong Kong, Kanada, Korea Płd., Singapur i Meksyk. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego średnioroczna wzrostowa dynamika rzędu od 107% (Kanada) do 119% (Korea Płd.).

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują od kilku lat lekką tendencję wzrostową na rynku USA, jednak w 2018 r. nastąpiło niewielkie załamanie eksportu do tego kraju. Wzrostowy trend zauważa się także w analizie polskiego eksportu bezpośredniego na rynkach Japonii i Hong Kongu. Na rynkach kanadyjskim i koreańskim notuje się naprzemienne wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego, przy czym od 2015 r. został całkowicie wstrzymany eksport bezpośredni na rynek południowokoreański. Polski eksport bezpośredni na rynek Singapuru w latach 2009 – 2018 jest praktycznie zerowy. Z uwagi na fakt, iż obecnie Polska nie ma uprawnień do eksportu przetworów mięsnych na rynek Meksyku, brak jest danych o eksporcie do tego kraju.

Najsilniejszą pozycję wśród konkurentów, Polska ma na rynkach Hong Kongu i USA, osiągając odpowiednio czwartą pozycję oraz 4,40% udziału w imporcie Hong Kongu oraz szóstą pozycję i 4,65% udziału w imporcie USA. Na pozostałych rynkach pozaunijnych Polska zajmuje pozycje 16 na rynku Kanady, 20 – Japonii i 24 - Singapuru, natomiast na rynku południowokoreańskim – pozycję 35. Z uwagi na brak danych, nie jest możliwe podanie pozycji i udziału Polski na rynku meksykańskim. Na tych rynkach nasz udział w imporcie oscyluje wokół zera.

W przypadku tego asortymentu, zwraca uwagę silna, dominująca pozycja największego partnera. Szczególnie dotyczy to rynków północnoamerykańskich (Kanada, Meksyk), gdzie udział USA wynosi ok 90%. Wysoka koncentracja importu (zakupy od trzech pierwszych dostawców) jest zauważalna także na rynku japońskim (92%), południowokoreańskim (93%) oraz singapurskim (88%).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika oraz analiza

polskiego eksportu bezpośredniego pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki USA i Hong Kongu, w dalszej kolejności Kanada, Japonia i Korei Południowej. Za umiarkowanie perspektywiczne należy natomiast uznać rynki Singapuru i Meksyku.

#### 4.1.7. Grupa '0406 sery i twarogi

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 9 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Japonia, Rosja, Arabia Saudyjska, Korea Płd., Meksyk, Chiny, Australia i Szwajcaria. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Najwyższy z nich występuje w Chinach (28%); znaczący jest także w Korei Płd. (16%), Meksyku i Australii (10%). W pozostałych wzrost kształtuje się od 5% (USA) do 8% (Japonia). Jedynie w Rosji odnotowano spadek średniorocznej dynamiki importu o 5%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują w zdecydowanej większości naprzemienne wzrosty i spadki importu. Jedynie na rynku meksykańskim w ogóle nie notowano polskiego eksportu bezpośredniego, z wyjątkiem śladowej sprzedaży w 2015 r. i 2018 r. Na rynku rosyjskim silne wahania notowano do 2014 r. Od tego momentu polski eksport systematycznie i gwałtownie spadał, a w 2016 r. został całkowicie wstrzymany. Mimo silnych wahań eksportu bezpośredniego, trend wzrostowy obserwuje się na rynkach Szwajcarii, Japonii, Australii, Arabii Saudyjskiej i USA (jednak, w przypadku USA w 2018 r. nastąpiło niewielkie załamanie eksportu). Naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego w przeprowadzonej analizie odnotowano na rynkach chińskim i koreańskim. Silne wahania nie pozwalają na określenie wyraźnej tendencji.

Wśród wymienionych krajów Polska ma najsilniejszą (drugą) pozycję na rynku saudyjskim; relatywnie wysoko jesteśmy notowani na rynkach australijskim i południowokoreańskim (jedenasta i dwunasta pozycja). Na pozostałych rynkach zajmujemy pozycje od 13 (Szwajcaria) do 44 (Rosja).

Wśród największych importerów udział trzech pierwszych dostawców wynosi od 48% (Arabia Saudyjska) do 91% (Meksyk).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Arabii Saudyjskiej, Australii, Korei Płd., Szwajcarii Chin, i USA, w dalszej kolejności Japonia. Obecnie nie jest możliwe wznowienie eksportu do Rosji (sankcje), jednak z uwagi na bliskość geograficzną będzie można rozważać szerszą ekspansję do tego kraju. Za umiarkowanie perspektywiczny należy natomiast uznać rynek Meksyku.

W styczniu 2019 r. GIW przekazał wzór świadectwa zdrowia dla mleka i produktów mlecznych wywożonych do ZEA. Władze emirackie nie wyraziły chęci uzgadniania ww. wzoru świadectwa.



#### **4.1.8. Grupa '0305 ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia**

Wśród 20 największych importerów na świecie z tego asortymentu, 10 to rynki pozaunijne – kolejno Hong Kong, USA, Brazylia, Japonia, Rosja, Szwajcaria, Korea Płd., Australia, Kanada i Nigeria. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Prawie wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu, jedynie w Japonii i Nigerii obserwuje się spadek średniorocznej dynamiki importu odpowiednio o 7% i 5%. Najwyższa dynamika występuje w Rosji (128%); dwucyfrowe średnioroczne tempo wzrostu importu notuje się także na rynkach południowokoreańskim (19%) oraz szwajcarskim i australijskim (12%). W pozostałych (z wyjątkiem wspomnianej Japonii i Nigerii) wzrost jest jednocyfrowy (najniższy w Brazylii wynoszący 2%).

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują wyraźny trend wzrostowy naszej sprzedaży na rynku Kanady i USA (jednak, w przypadku USA w 2018 r. nastąpiło niewielkie załamanie eksportu). Na rynku szwajcarskim notuje się tendencję spadkową naszego eksportu bezpośredniego tego asortymentu. Natomiast na rynkach Japonii i Australii występują naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego z silnymi wahaniami, które nie pozwalają na określenie wyraźnej tendencji. Na pozostałe rynki Polska w zasadzie nie eksportuje tego asortymentu, z wyjątkiem śladowych ilości w jednym lub dwóch latach. Szczególnie zastanawia brak eksportu także na rynek rosyjski, nawet w okresie przed wprowadzeniem sankcji.

Wśród wymienionych krajów Polska ma najsilniejszą (piątą) pozycję na rynku szwajcarskim; relatywnie wysoko jesteśmy notowani na rynkach USA (dziewiąta pozycja), kanadyjskim (jedenasta), australijskim (dwunasta) i japońskim (czternasta). Na pozostałych rynkach zajmujemy pozycje w końcówce listy dostawców, bądź w ogóle nie jesteśmy klasyfikowani.

Uwagę zwraca bardzo wysoki udział trzech pierwszych dostawców na rynku brazylijskim wynoszący blisko 100%, także na rynkach rosyjskim (92%), nigeryjskim (90%) i południowokoreańskim (87%). Na pozostałych rynkach ten udział kształtuje się od 43% (Hong Kong) do 86% (Australia).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki USA, Kanady i Szwajcarii w dalszej kolejności Australii, Japonii, Korei, Rosji, Honkongu i Nigerii (strona polska nie posiada uzgodnionego bilateralnie z tym krajem świadectwa dla ryb i produktów rybnych). Za umiarkowanie perspektywiczne należy natomiast uznać rynek Brazylii.

#### **4.1.9. Grupa '0304 filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 11 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Japonia, Kanada, Korea Płd., Chiny, Meksyk, Brazylia, Izrael, Tajlandia, Australia i Szwajcaria. Wszystkie z nich można uznać za rynki

perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Liderami pod tym względem są Chiny (28%), Meksyk i Tajlandia (po 23%). Dwucyfrowy wzrost obserwuje się na rynku izraelskim (15%) i południowokoreańskim (12%). Na pozostałych rynkach średnioroczne tempo wzrostu wynosi 6% – 9%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu w większości przypadków wykazują silne wahania, przy czym na rynkach kanadyjskim i chińskim notuje się lekkie tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego. Natomiast na rynku szwajcarskim i izraelskim – lekką tendencję spadkową. Wyraźne tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego odnotowano jedynie na rynku amerykańskim i australijskim. Jednak, w przypadku Australii w 2018 r. nastąpiło wyraźne załamanie eksportu. Trudno ocenić obecnie, czy to początek trwałej tendencji. Naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego z silnymi wahaniami, które nie pozwalają na określenie wyraźnej tendencji występują na rynkach tajlandzkim i japońskim. Na rynku meksykańskim zanotowano jedynie śladowy eksport w 2010 i 2017 r.; brak natomiast jakichkolwiek danych dotyczących dostaw z Polski, zarówno GUS, jak i ONZ na rynkach brazylijskim i południowokoreańskim.

Wśród wymienionych krajów Polska ma najwyższą pozycję na rynku szwajcarskim (dziewiąta). Relatywnie wysoka pozycję Polska ma także na rynku izraelskim (10), australijskim (14), tajlandzkim (19) i chińskim (20). Na uwagę zasługuje również 26 pozycja Polski na rynku kanadyjskim. Natomiast na rynkach USA i japońskim Polska zajmuje dalekie miejsca na rynkach (odpowiednio 38 i 48). Na pozostałych rynkach zajmujemy pozycje w końcówce listy dostawców, bądź w ogóle nie jesteśmy klasyfikowani.

W przeciwieństwie do innych podbranż udział importu od trzech pierwszych dostawców jest umiarkowany. Najniższy jest na rynku szwajcarskim (38%) i japońskim (48%), najwyższy – na rynku meksykańskim (97%). Na pozostałych rynkach ten udział waha się w przedziale 47% - 77%,

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika oraz wzrostowe trendy naszej sprzedaży tego asortymentu pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Szwajcarii, Izraela, Australii, Chin, Kanady i USA, w dalszej kolejności Japonii i Tajlandii. Za umiarkowanie perspektywiczny należy natomiast uznać rynek Korei Płd., Meksyku i Brazylii.

#### **4.1.10. Grupa '1901 ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, grysiku, przetwory dla niemowląt**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 13 to rynki pozaunijne – kolejno Chiny, USA, Arabia Saudyjska, Kanada, Japonia, Malezja, Rosja, Wietnam, Australia, Tajlandia, Tajwan, Nigeria i Meksyk. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Liderami pod tym względem są Nigeria (57%) i Chiny (26%). Dwucyfrowy wzrost obserwuje się na rynku australijskim (18%), wietnamskim

i rosyjskim (po 12%). Na pozostałych rynkach średnioroczne tempo wzrostu wynosi 3% – 10%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu w większości przypadków wykazują silne wahania, przy czym na rynkach tajwańskim i meksykańskim notuje się lekkie tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego. Natomiast na rynku saudyjskim i chińskim – lekką tendencję spadkową. Wyraźne tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego odnotowano jedynie na rynku amerykańskim, rosyjskim i nigeryjskim. Natomiast tendencje spadkowe odnotowano na rynku australijskim i kanadyjskim. Trudno ocenić obecnie, czy to początek trwałej tendencji. Na rynku malezyjskim i wietnamskim występują naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego z silnymi wahaniami, które nie pozwalają na określenie wyraźnej tendencji. Z kolei na rynku japońskim i tajlandzkim zanotowano jedynie śladowy eksport w 2018 r.

Wśród wymienionych krajów Polska ma najwyższą pozycję na rynku meksykańskim (ósmą). Relatywnie wysoka pozycję Polska ma także na rynku rosyjskim i saudyjskim (9), nigeryjskim (10), chińskim (12) i malezyjskim (17). Na uwagę zasługuje również 20 pozycja Polski na rynku wietnamskim. Natomiast na rynkach tajwańskim i japońskim Polska zajmuje miejsca (odpowiednio 24 i 25) i tajlandzkim (29). Na pozostałych rynkach zajmujemy pozycje w końcówce listy dostawców.

W przeciwieństwie do innych podbranż udział importu od trzech pierwszych dostawców jest umiarkowany. Najniższy jest na rynku tajwańskim (37%) i saudyjskim (48%), najwyższy – na rynku kanadyjskim (92%). Na pozostałych rynkach ten udział waha się w przedziale 52% - 77%.

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika oraz wzrostowe trendy naszej sprzedaży tego asortymentu pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki amerykański, rosyjski, nigeryjski, saudyjski, meksykański, chiński i malezyjski. W dalszej kolejności Wietnam, Tajwan, Tajlandii i Japonia. Za umiarkowanie perspektywiczny należy natomiast uznać rynek Kanady i Australii.

#### **4.1.11. Grupa '2202 wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 9 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Kanada, Chiny, Kambodża, Hong Kong, Szwajcaria, Singapur, Australia i Norwegia. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego relatywnie wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Liderami pod tym względem są Kambodża (66%) i Chiny (37%). Dwucyfrowy wzrost obserwuje się na rynku norweskim (15%), amerykańskim (13%) i singapurskim (12%). Na pozostałych rynkach średnioroczne tempo wzrostu wynosi 7% – 10%.

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu w większości przypadków wykazują silne wahania, przy czym na rynkach norweskim i australijskim notuje się lekkie tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego. Natomiast na rynku szwajcarskim – lekką tendencję spadkową. Wyraźne tendencje wzrostowe polskiego eksportu bezpośredniego odnotowano jedynie na rynku amerykańskim. Natomiast tendencje spadkowe odnotowano na

rynku Kanady i Hong Kongu. Trudno ocenić obecnie, czy to początek trwałej tendencji. Na rynku Kambodży, Singapuru i Chin występują naprzemienny wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego z silnymi wahaniami, które nie pozwalają na określenie wyraźnej tendencji.

Wśród wymienionych krajów Polska ma najwyższą pozycję na rynku Kambodży (dziewiąta). Relatywnie wysoką pozycję Polska ma także na rynku szwajcarskim (11) i norweskim (16). Na pozostałych rynkach zajmujemy pozycje w trzeciej i czwartej dziesiątce dostawców (między 29 a 41 miejscem).

W przeciwieństwie do innych podbranż udział importu od trzech pierwszych dostawców jest umiarkowany. Najniższy jest na rynku chińskim (45%), a najwyższy – na rynku Kambodży (93%). Na pozostałych rynkach ten udział waha się w przedziale 57% - 88%.

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika oraz wzrostowe trendy naszej sprzedaży tego asortymentu pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki amerykański, szwajcarski, norweski i australijski, w dalszej kolejności Kanady, Chin i Kambodży. Za umiarkowanie perspektywiczny należy natomiast uznać rynek Singapuru i Hong Kongu.

#### **4.1.12. Grupa '0709 warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 9 to rynki pozaunijne – kolejno USA, Kanada, Japonia, Rosja, Szwajcaria, ZEA, Singapur, Kuwejt i Norwegia. Wszystkie z powyżej wymienionych państw można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Liderem pod tym względem jest Rosja, gdzie wzrostowa dynamika importu wynosi 34%. Znaczący wzrost notuje się także w ZEA (29% wg danych za lata 2013 – 2018), Singapur (20%) i Kuwejt (17%). Pozostałe kraje osiągają tempo wzrostu od 5% (Szwajcaria i Norwegia) do 11% (USA).

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują w zdecydowanej większości naprzemienne wzrosty i spadki importu. W ogóle nie eksportujemy bezpośrednio na rynek japoński. Do 2013 r. obserwowaliśmy wzrostowy trend naszego eksportu na rynek rosyjski, a od 2014 r. notuje się spadek, który zdecydowanie przyspieszył w 2015 r. doprowadzając naszą sprzedaż do tego kraju do śladowego. Natomiast na rynku ZEA i Singapuru po wieloletnim braku polskiego bezpośredniego eksportu, w latach 2016 i 2017 doszło do pierwszych transakcji. Trudno obecnie ocenić, czy jest to początek trendu, czy też jednostkowe zdarzenie. Tendencje wzrostowe notujemy na rynkach norweskim i szwajcarskim. Z kolei na rynku kanadyjskim odnotowano w ostatnim czasie tendencje spadkowe; brak natomiast jakichkolwiek danych (zarówno GUS, jak i ONZ) dotyczących dostaw z Polski na rynek Kuwejtu.

Wśród wymienionych krajów Polska zajmuje wysoką pozycję na rynku norweskim (trzecia) z 8,44% udziału w rynku i szwajcarskim (dziewiąta) z 1,43% udziałem. Na pozostałych rynkach zajmujemy końcowe miejsca na liście dostawców tego asortymentu (od 23 do 89).

Udział trzech pierwszych dostawców jest niezwykle wysoki na rynkach północnoamerykańskich osiągając poziom 91% (USA) i 90% (Kanada). Najniższa

koncentracja (65%) występuje na rynkach szwajcarskim i ZEA. W pozostałych krajach wskaźnik ten kształtuje się na poziomie od 68% (Rosja) do 72% (Norwegia).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Norwegii i Szwajcarii, w dalszej kolejności ZEA, Singapur, USA i Kanada. Za umiarkowanie perspektywiczny obecnie należy natomiast uznać rynek Rosji, choć ma on duży potencjał możliwy do wykorzystania po zniesieniu sankcji, Japonii i Kuwejtu.

#### **4.1.13. Grupa '0401 mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone**

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 5 to rynki pozaunijne – kolejno Chiny, Rosja, ZEA, Hong Kong i Singapur. Wszystkie z powyżej wymienionych państw można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Liderem pod tym względem jest Rosja, gdzie wzrostowa dynamika importu wynosi 163%. Znaczący wzrost notuje się także w Chinach (60%) i ZEA (41% wg danych za lata 2013 – 2018). Pozostałe kraje osiągają również dwucyfrowe tempo wzrostu odpowiednio Singapur (14%) i Hong Kong (12%).

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują od kilku lat silną tendencję wzrostową na rynku Chin. Wzrostowy trend zauważa się także w analizie polskiego eksportu bezpośredniego na rynkach Singapuru i Hong Kongu. Natomiast na rynku ZEA w 2018 r. odnotowano niewielkie tendencje spadkowe. Na rynku rosyjskim notuje się naprzemienne wzrosty i spadki polskiego eksportu bezpośredniego, przy czym od 2016 r. został on całkowicie wstrzymany.

Wśród wymienionych krajów Polska zajmuje relatywnie wysoką pozycję na rynku Chin (szósta) z 2,21% udziału w rynku i Singapuru (trzynasta) z 0,64% udziałem. Na pozostałych rynkach zajmujemy końcowe miejsca na liście dostawców tego asortymentu (od 18 do 26).

Udział trzech pierwszych dostawców jest niezwykle wysoki na rynku Rosji osiągając poziom 100% (z czego 93% udział w rynku rosyjskim w tym asortymencie należy do Białorusi). Najniższa koncentracja (49%) występuje na rynkach Hong Kongu. W pozostałych krajach wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 72% (ZEA) do 73% (Singapur) i 74% (Chiny).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Chin, Hongkongu i Singapuru w dalszej kolejności ZEA. Za umiarkowanie perspektywiczny obecnie należy natomiast uznać rynek Rosji, choć ma on duży potencjał możliwy do wykorzystania po zniesieniu sankcji.

#### 4.1.14. Grupa '0808 jabłka, gruszki i pigwy świeże

Wśród 20 największych importerów na świecie tego asortymentu, 14 to rynki pozaunijne – kolejno Rosja, Indonezja, Meksyk, USA, Indie, Kanada, Tajwan, Hong Kong, Tajlandia, Egipt, Arabia Saudyjska, Brazylia, Białoruś i Filipiny. Wszystkie z nich można uznać za rynki perspektywiczne dla polskich eksporterów tego sektora. Świadczy o tym nie tylko globalna wielkość importu, ale przede wszystkim jego wysoka średnioroczna dynamika. Wszystkie wyżej wymienione kraje notują średnioroczny wzrost importu. Największy jego poziom występuje na Białorusi (45%) oraz w Egipcie (23%); w dalszej kolejności Filipiny (22%), Indie (18%), Indonezja (17%), Hong Kong (12%), Tajlandia (11%) oraz Tajwan (10%). W pozostałych siedmiu krajach obserwuje się jednocyfrowe średnioroczne tempo wzrostu importu (najniższe w Rosji - 3%).

Dane statystyczne dot. polskiego eksportu bezpośredniego tego asortymentu wykazują wyraźne tendencje wzrostowe na rynkach egipskim i indyjskim. Lekkie tendencje wzrostowe, przy silnych wahaniami polskiego eksportu bezpośredniego, obserwuje się na rynku saudyjskim. Na rynku rosyjskim występował do 2013 r. silny wzrost polskiego eksportu bezpośredniego, a następnie – na skutek obowiązującego od 2014 r. embarga na unijne produkty – gwałtowny spadek eksportu praktycznie do zera. Naprzemienne spadki i wzrosty polskiego eksportu bezpośredniego nie pozwalające na wyraźne wyznaczenie trendu notuje się na rynkach Kanady i Hong Kongu. Na rynku Białorusi do 2016 r. notowano silny wzrost polskiego eksportu bezpośredniego – w tym na skutek reeksportu polskich towarów objętych embargiem do Rosji – a następnie od 2017 r. powolny spadek, przy czym tendencja ta utrzymała się, a nawet wzmocniła również w 2018 r. W omawianym okresie nie występował polski eksport bezpośredni na rynki indonezyjski i tajlandzki, natomiast w statystykach zarówno GUS, jak i ONZ nie jesteśmy w ogóle klasyfikowani jako dostawcy na rynkach USA, Meksyku, Brazylii i Filipin.

Polska jest największym dostawcą na rynek białoruski i egipski z bardzo wysokim udziałem odpowiednio 54,74% i 30,77%. Znaczące miejsce zajmujemy na rynkach saudyjskim (dziesiąta pozycja z udziałem 1,29%) i indyjskim (również dziesiąta pozycja z udziałem 1,15%). Na rynkach Hong Kongu i Tajlandii zajmujemy miejsce (18), prelina rynku kanadyjskim (39), natomiast na rynku rosyjskim dalekie, końcowe miejsce (67).

Udział trzech pierwszych dostawców jest najwyższy na rynku filipińskim (100%, w tym Chiny 96%), meksykańskim (99%, w tym USA 97%), indonezyjskim (96%, w tym Chiny 87%) i tajlandzkim (95%, w tym Chiny 76%). Natomiast najniższy na rynku białoruskim (28%, nie uwzględniając Polski) i egipskim (53% nie uwzględniając Polski).

Reasumując, globalna wielkość importu i jego wysoka dynamika pozwala uznać za najbardziej perspektywiczne rynki Białorusi, Egiptu, Indii, i Arabii Saudyjskiej, w dalszej kolejności Hong Kong, Kanada, Indonezja, USA, Tajwan, Tajlandia i Brazylia. Za umiarkowanie perspektywiczne należy natomiast uznać rynki Meksyku oraz Filipin i obecnie także Rosji.

## 5. Bariery w dostępie do rynków krajów pozaunijnych

| Lp. | Kraj      | Rodzaj bariery                                       | Opis bariery  |
|-----|-----------|--|---|
| 1.  | Argentyna | <i>Problemy w uzyskaniu certyfikatów importowych</i> | Eksporterzy spotykają się z trudnościami w uzyskaniu wystarczających informacji dotyczącej wymogów importowych, kwestionariuszy i zasad uzyskiwania certyfikatów importowych wydawanych przez argentyńskie służby weterynaryjne. Importowane <b>produkty pochodzenia roślinnego (głównie świeże owoce i warzywa)</b> , zgodnie z przepisami fitosanitarnymi tego kraju, wymagają przeprowadzenia analizy ryzyka zagrożenia agrofagami (PRA-Pest Risk Assessment). Jest to proces długotrwały, opracowanie stosownego wniosku wymaga zaangażowania kilku instytucji/institutów branżowych, podmiotów gospodarczych. Na każdy produkt, który będzie przedmiotem eksportu należy złożyć odrębnie opracowany wniosek. |
|     |           | <i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i>       | W dalszym ciągu brak jest uzgodnionych bilateralnie (lub na poziomie UE) świadectw zdrowia dla <b>mleka i produktów mleczarskich (mleka krowiego i bawolego oraz mleka owczego i koziego, produktów mlecznych i produktów pochodnych)</b> , a także dla <b>jelit i pęcherzy wieprzowych</b> .   |
|     |           | <i>Wymogi importowe</i>                              | Argentyna stosuje restrykcje importowe w odniesieniu do eksportowanych na rynek argentyński <b>nasienia i zarodków bydłecznych z krajów UE</b> – w związku z zagrożeniem (bovine spongiform encephalopathy) – BSE. Argentyna opublikowała nowe przepisy (Resolution 238/2015) modyfikujące ze względu na BSE warunki importu żywego bydła, zwierzęcego materiału reprodukcyjnego i produktów pochodnych. Przepisy te ciągle jeszcze nie spełniają standardów Światowej Organizacji ds. Zdrowia Zwierząt (OIE).  |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Obowiązek zamieszczania informacji o alergenach na etykietach</b></p> | <p>11 października 2017 roku została ogłoszona w Biuletynie Oficjalnym Argentyny modyfikacja artykułu 235 Krajowego Kodeksu Żywności. Modyfikacja ta wprowadza wymóg informacji na etykiecie artykułu spożywczego, czy w jego składzie występują alergogeny. Zmiana objęła ponad 160 pozycji. Dotyczą one takich produktów żywnościowych jak <b>pszenica, żyto, jęczmień, owies lub rośliny pokrewne, skorupiaki, jaja, ryby, orzeszki ziemne, soja, mleko, suche owoce, a także produkty spożywcze</b>, w których dwutlenek siarki lub siarczki mają wyższe stężenie niż 10 ppm. Modyfikacja zostanie wprowadzona w życie w terminie rocznym.</p> |
| <p><b>Wymogi celne</b></p>  | <p>W celu uniknięcia fakturowania z zaniżonymi cenami, Urząd Celny Argentyny ma prawo do ustalenia wartości towaru i naliczania cła wg własnych, niepisanych zasad. Zarówno sposób określenia wartości/wyceny danego towaru, jak też stosowane kryteria takiej wyceny nie są publikowane.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Poziom ceł</b></p>  | <p>Gotowe produkty w imporcie do Argentyny są obłożone tak wysokim cłem, że sprowadzanie ich do tego kraju staje się nieopłacalne dla producenta w Polsce.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>Dyskryminacje w zamówieniach publicznych</b></p>                      | <p>W Argentynie preferowane są towary i usługi pochodzenia krajowego. Oprócz dyskryminowania firm zagranicznych poprzez udzielanie preferencji lokalnym firmom (dla lokalnych SME przy proponowanych przez nie cenach jednakowych lub o 7% wyższych od ofert przedsiębiorstw zagranicznych oraz o 5% wyższych dla pozostałych lokalnych firm), przedstawiciele lokalnej administracji dyskryminują również lokalne przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |



|                           |  |  |
|---------------------------|--|--|
|                           | <p><b>Oznaczenia Geograficzne (GIs) i brak dostatecznej ochrony</b></p>  | <p>Argentyna posiada ramy prawne zgodne z TRIPS, w tym ochronę sui generis poprzez krajowy rejestr, która zasadniczo jest dostępna dla zagranicznych posiadaczy oznaczeń geograficznych (GI) i nazw pochodzenia (DO). Istnieją jednak odrębne przepisy dotyczące rejestracji win i napojów spirytusowych oraz produktów rolnych i spożywczych. Nie dokonano jak do tej pory rejestracji unijnego oznaczenia geograficznego ani DO. Z uwagi na brak rejestracji posiadacze unijnych oznaczeń geograficznych nie mają środków prawnych do obrony swoich praw w Argentynie. Jedną z głównych trudności jest także to, że nazwy oznaczeń geograficznych jako tzw. generic nie mogą być rejestrowane, jak również to, że wiele europejskich oznaczeń geograficznych jest wymienianych w lokalnym kodeksie żywności „Codigo Alimentario”. Istnieją obawy dotyczące sprzeniewierzenia wielu nazw europejskich oznaczeń geograficznych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>2. Brazylia</b></p> | <p><b>Utrudnienia w eksporcie</b></p> <hr/> <p><b>Brak stosowania zasady pre-listingu oraz niejasne procedury przyznawania licencji, opóźnienia w rejestracji firm</b></p> | <p>Pomimo, iż kilka polskich zakładów posiada zatwierdzenie do eksportu <b>mięsa czerwonego</b> na rynek Brazylii, prowadzenie eksportu przez ww. zakłady nie jest możliwe ze względu na brak ustalonego świadectwa zdrowia, które mogłoby towarzyszyć przesyłkom.</p> <p>Władze brazylijskie, chroniąc producentów krajowych, prowadzą politykę utrudniania importu <b>produktów pochodzenia roślinnego</b>. Stosowany jest najbardziej restrykcyjny system w dostępie do rynku tzw. System zamknięty, w ramach którego przed eksportem ww. towarów, konieczne jest przeprowadzenie procedury oceny zagrożenia agrfagami.</p> <p>Generalnym problemem jest stosowanie przez brazylijskie Ministerstwo Rolnictwa i agencje rządowe długich i skomplikowanych procedur przyznawania firmom zagranicznym licencji na eksport do Brazylii produktów rolnych.</p> <p>Polskie <b>owoce i warzywa</b> nie znajdują się na liście dozwolonych do importu produktów. Zakres towarów, jaki może być eksportowany obecnie z Polski na ten rynek jest niewielki. Dominują przeważnie <b>suszone i mrożone owoce i warzywa oraz susze roślinne</b>.</p> <p>Problemy w opóźnieniach w rejestracji firm zagranicznych przez brazylijską MAPA. Nie wszystkie kraje UE znajdują się na liście pre-listingu, co utrudnia wydłuża procedury (min. misje rozpoznawcze, audyty, uciążliwości administracyjne, dodatkowe koszty).</p> |

**Obowiązek zamieszczania informacji na etykietach (alergeny)**

Regulacja Narodowej Agencji Ochrony Sanitarnej w Brazylii (ANVISA) (DC Nr 26 z dnia 2.06.2015r. nakładająca obowiązek umieszczenia informacji na temat alergenów zawartych w **produktach spożywczych**, dotycząca wszystkich towarów przeznaczonych do obrotu na rynku wewnętrznym, zarówno krajowych jak i importowanych) wymaga aby na etykietach żywności umieszczać informacje o jakichkolwiek alergenach zastosowanych w produkcji, dotyczy to nawet produktów rybnych, mlecznych.

Działania te praktycznie obejmują **wszystkie produkty żywnościowe, także wina i piwo** (gdzie te wymogi były już wcześniej stosowane wobec napojów alkoholowych). Jedynie napoje spirytusowe zostały wyłączone z konieczności etykietowania alergenów.

Regulacja ta obowiązuje od lipca 2016r.

**Ograniczenia w imporcie**

W grudniu 2015 r. Brazylia wprowadziła dodatkowo dyskryminacyjne podwyżki podatku (IPI) na cachaca w wysokości 25% oraz 30% na **pozostałe napoje alkoholowe** (Dekret 85.12 z 31 sierpnia 2015 r.). Nałożone podatki na **napoje spirytusowe** w Brazylii mają charakter dyskryminujący import. System kalkulacji podatkowej w Brazylii jest bardzo skomplikowany, wynikający z licznych różnorodnych zależnych wzajemnie aktów prawnych. W wyniku czego na towary importowane nakładane są wyższe podatki aniżeli na krajowe, których rozbieżności mogą nawet sięgać kilkudziesięciu procent.

**Etykietowanie i standardy techniczne**

Brazylia przestała honorować etykiety na **produkty zwierzęce**, zwłaszcza **produkty mleczne**. Odmowy akceptacji sięgają od 60 do nawet 100 %, co praktycznie uniemożliwia eksport. ANVISA twierdzi, iż opóźnienia w procedurach wynikają z braków kadrowych.

Regulacja techniczna w sprawie etykietowania **wina i pochodnych winogron**: G/TBT/N/BRA/719 uniemożliwia umieszczanie określonych oznaczeń/nazw na etykiecie głównej. W związku z tym wina musujące UE nie mają innej alternatywy jak zmiana głównych etykiet ich marek dedykowanych tylko dla rynku brazylijskiego, tj. w sposób, który jest sprzeczny z zasadami etykietowania w UE / standardami OIV w odniesieniu do wskazania zawartości cukru.

W regulacji: Technical Regulation on food additives and technology authorized on wine brak wymienionych niektórych dodatków (additives) może skutkować barierą w handlu. Niewystarczające mogą być maksymalne limity na niektóre związki, jak siarczany. Brak klauzuli wyczerpania zapasów. Brak procedury dla umieszczania na liście nowych dodatków.

Zastrzeżenia dla projektów standardów w zakresie identyfikacji i jakości wina, winogron i pochodnych winogron (bazowa notyfikacja: G/TBT/N/BRA/613 i późniejsze modyfikacje). Przemysł winiarski UE obawia się poważnych zakłóceń w handlu z powodu długiej listy parametrów analitycznych i ich rozbieżności z zaleceniami OIV.

**Podatek w imporcie**

Brazylijski Parlament usankcjonował Dekret Prezydencki /Medida Provisória/ MP 668/15 z 30 stycznia 2015 r. Ustawa, która zwiększa stawki podatkowe PIS/CONFINS na towary importowane, weszła w życie od 1 października 2015 roku. Stawki te dla importu wzrosły generalnie o 2,5% (z 9,25% do 11,75%). Natomiast dla pewnych kategorii produktów wzrost ten był znacznie wyższy. Praktycznie cały import z UE do Brazylii został dotknięty tą regulacją.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Procedury analizy ryzyka (PRA)**

Procedury analizy ryzyka dla **świeżych owoców i warzyw** są powolne (niektóre wnioski zostały przedłożone 10 lat temu), często muszą być opłacone przez kraj eksportera. MAPA rzekomo przeprowadza około 10 PRA na rok z krajów z całego świata, których ilość miała wzrosnąć do ok. 550.

|  |   |
|--|---|
| <b>Biurokracja</b>   | <p>Polscy eksporterzy wskazują na przypadki biurokracji i opieszałości urzędników. W ich ocenie kluczem do zwiększenia udziału polskich podmiotów gospodarczych w rynku brazylijskim jest posiadanie dobrze wprowadzonego miejscowego agenta, pośrednika a nawet samego importera, który w swoim własnym interesie ułatwi przejście wszystkich barier.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <b>Zmiana mechanizmu naliczania cła</b>                    | <p>Zgodnie z przepisem z 2008r., dla praktycznie każdej pozycji taryfowej rząd ma prawo przejść z cła naliczanego ad valorem do cła specyficznego za 1 kg. W efekcie powoduje to oczywisty, znaczny wzrost opłat celnych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <b>Praktyki urzędów celnych</b>                            | <p>W wielu przypadkach urzędy celne kwestionują ceny podawane przez eksporterów w fakturach i wyliczają cła wg ustalonych przez siebie cen minimalnych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <b>Brak uregulowań w zakresie inwestycji zagranicznych</b> | <p>Brazylia nie ma obecnie ważnej umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji z żadnym państwem. Zgodnie z aktualnymi wytycznymi Międzyresortowej Izby Handlu Zagranicznego Brazylii CAMEX, tego typu umowy mogą być zawierane wyłącznie w ramach umów o szerszym zakresie np. w odniesieniu do państw członkowskich UE – w ramach umowy UE-Mercosur.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>                |
| <b>Dyskryminacje w zamówieniach publicznych</b>            | <p>W Brazylii preferowane są towary i usługi pochodzenia krajowego. Brazylia nie jest sygnatariuszem Wielostronnego Porozumienia o Zamówieniach Publicznych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <b>Ochrona IPR</b>   | <p>W Brazylii brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p><i>Procedury rejestracyjne dla oddziału firmy zagranicznej</i></p> <p>Biurokratyczne i skomplikowane zasady rejestracji w Brazylii powodują, iż średni czas oczekiwania na otwarcie oddziału firmy zagranicznej, jej rejestracja i uzyskanie zgody na działalność gospodarczą to 79,5 dnia. W praktyce rejestracja firmy zagranicznej może trwać nawet 360 dni. Jak wynika z raportu Doing Business BŚ z 2017 roku, okres ten jest 10-krotnie dłuższy niż średnia w państwach OECD.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>3. Chile</b></p> <p><i>Certyfikaty</i></p> <hr/> <p><i>Problemy w imporcie</i></p> <hr/> <p><i>Certyfikaty i normy techniczne</i></p> <hr/> <p><i>Wymogi w przetargach</i></p> | <p>W przypadku <b>zwierząt żywych, produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego</b> zaświadczenia upoważniające do eksportu na rynek Chile wystawia Urząd ds. Rolnictwa i Hodowki (Servicio Agrícola y Ganadero - SAG), odpowiednik polskiego Głównego Inspektoratu Weterynarii (GIW). Na mocy IV Aneksu do Umowy handlowej UE – Chile, SAG wystawia zakładom przetwórstwa spożywczego określonych branż dokumenty, dzięki którym mogą eksportować na teren Chile.</p> <p>W 2016 r. zablokowano na chilijskiej granicy przesyłki niektórych <b>produktów mięsnych</b>, ze względu na obecność skrobi ziemniaczanej w składzie produktu. Ustawodawstwo chilijskie nie zezwala na zawartość skrobi w <b>wędlinach i kielbasach</b> (embutidos / cecinas) (tylko do 5% w konserwie mięsnej, dotyczy to również mortadeli).</p> <p>W odniesieniu do <b>niektórych produktów spożywczych</b> wymagane są zaświadczenia zarówno SAG (Servicio Agrícola Ganadero), jak i Instytut Zdrowia Publicznego (Instituto de Salud Pública - ISP). W przypadku <b>produktów spożywczych o podwyższonej zawartości tzw. "krytycznych" składników odżywczych (sól, cukier, tłuszcze nasycone, „złe„ kalorie)</b> Ministerstwo Zdrowia Chile wymaga tego, aby produkt posiadał właściwą etykietę ostrzegawczą z napisem „Wysoka zawartość...”</p> <p>W przetargach międzynarodowych, od zagranicznej firmy wymagane jest utworzenie joint venture z firmą chilijską, albo aby zakupu produktu dokonała firma rodzima, która następnie weźmie udział w przetargu.</p> <p>W Chile najbardziej popularne są firmy hiszpańskie, niemieckie oraz chińskie.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |

|                    |  |   |
|--------------------|--|---|
|                    | <u>Ochrona IPR</u>                         | <p>W Chile brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| 4. <i>Ekwador</i>  | <u>Zakaz importu</u>                       | <p>W Ekwadorze obowiązuje zakaz importu produktów m.in. z <b>bydła, owiec</b> i półproduktów z nich, ze względu na ochronę przed chorobą gąbczastego zwyrodnienia mózgu (bovine spongiform encephalopathy – BSE). Ekwador należy do grupy krajów, które wprowadziły zakaz importu <b>wieprzowiny i produktów wieprzowych</b> z całego terytorium Polski, w związku z wykryciem w styczniu 2014 r. przypadków afrykańskiego pomoru świń (African swine fever – ASF) na terytorium Polski</p>   |
|                    | <u>Rejestracja</u>                         | <p>Rezolucja 003 reguluje rejestrację <b>produktów rolnych i materiałów eksploatacyjnych dla zwierząt</b> (także rejestrację firm). Ekwador włącza detergenty weterynaryjne i środki dezynfekujące do rezolucji 003 (AGROCALIDAD - Ecuadorian Agency for Quality Assurance in Agriculture) w tej samej kategorii co leki weterynaryjne, podczas gdy produkty te kwalifikowane są w UE w rozporządzeniu w sprawie produktów biobójczych i nie są uważane za leki weterynaryjne. Z tego powodu administracje w państwach członkowskich UE nie mogą spełnić wymogów Ekwadoru, ponieważ w tym zakresie nie posiadają kompetencji władz weterynaryjnych.</p> |
|                    | <u>Środki ochronne</u>                     | <p>Ekwador wprowadził w dniu 11 marca 2015r. środki ochronne wynikające z nierównowagi w bilansie płatniczym. W dniu 7 kwietnia 2015r. dokonał notyfikacji w WTO. W efekcie na wiele produktów wprowadzono dodatkowe cła (45%, 25% i 5%).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| 5. <i>Kolumbia</i> | <u>Brak stosowania zasady pre-listingu</u> | <p>Kolumbia nie stosuje zasad pre-listingu w dostępie do rynku kolumbijskiego dla unijnych, w tym polskich produktów rolno-spożywczych, szczególnie <b>mięsa i jego produktów</b>. Stosowanie takiej zasady ujednoliciłoby i uprościłoby warunki, na jakich produkty z UE byłyby dopuszczane do rynku kolumbijskiego.</p>   |
|                    | <u>Zakaz importu</u>                       | <p>Rezolucja 1587, która weszła w życie w maju 2013r. wprowadza zakaz importu szeregu produktów wołowych, zwierząt żywych z powodu BSE na terytorium krajów UE (z wyjątkami na niektóre produkty, jak mleczne). Zakaz dotyczy także Polski.</p>   |

|  |   |
|--|---|
|  | <p><b>Problemy w imporcie</b></p> <p>Analiza ryzyka dla importowanych <b>owoców</b> jest w Kolumbii bardzo pracochłonna. <b>Świeże produkty pochodzenia roślinnego (m.in. owoce, warzywa)</b> wymagają przeprowadzenia procedury analizy ryzyka zagrożenia agrofagiem. Przeprowadzenie takiej analizy dla jednego produktu trwa zdecydowanie zbyt długo i warunkuje ilość i strukturę polskiego eksportu do Kolumbii. W 2019 r. została zakończona procedura analizy ryzyka dla polskich jabłek. W dniu 26.08.2019 r. Kolumbijski Instytut Rolnictwa opublikował na swojej stronie internetowej importowe wymagania fitosanitarne dla tego produktu i niniejszym, eksport jabłek z produkcji 2019 r. przez podmioty zarejestrowane i spełniające wymagania importowe Kolumbii jest już możliwy.</p> |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Oznaczenia geograficzne (GIs)</b></p>                                     | <p>Rejestracja w Meksyku oznaczeń geograficznych była niegdyś niemożliwa, a rozwiązania alternatywne oferowały jedynie słabą i niepewną ochronę. Doprowadziło to do wielu imitacji i uzurpacji europejskich nazw i oznaczeń geograficznych, które wpływają na dostęp do rynku oryginalnych produktów i wywołują dezorientację wśród konsumentów. Nowa umowa o wolnym handlu zawiera przepisy dotyczące wzajemnej ochrony wybranej listy oznaczeń geograficznych UE. Chronione będzie 340 nazw <b>produktów spożywczych, win i piw</b>. Stanowi to uzupełnienie już istniejącej ochrony oznaczeń geograficznych <b>napojów spirytusowych</b> UE chronionych w umowie spirytusowej UE / Meksyk z 1997 r., która zostanie również włączona do nowej umowy, podnosząc jej poziom ochrony.</p>                                     |
| <p><b>Wymagania w eksporcie</b></p>   | <p>Wymagania eksportowe Meksyku w odniesieniu do <b>mięsa drobiowego i produktów z niego</b> są obecnie negocjowane przez GIW z SENASICA.</p>   |
| <p><b>Procedury zatwierdzania zakładów mięsnych w systemie pre-listingu</b></p> | <p>Meksyk stosuje uciążliwe i kosztowne procedury zatwierdzania zakładów mięsnych i produkujących <b>wyroby z mięsa</b>, włącznie z przeprowadzaniem na miejscu, w kraju potencjalnego eksportera, inspekcji każdego nowego zakładu.</p> <p>Meksykański system przewiduje zarówno audyty już zatwierdzonych zakładów (wizyty ad hoc), jak też zatwierdzanie wszystkich nowych zakładów, które ubiegają się o możliwość eksportu na rynek meksykański. Koszty takich inspekcji ponoszone są przez kontrolowane zakłady.</p> <p>Jednakże UE przyznaje Meksykowi możliwość zatwierdzania wykazu zakładów, z których można importować, bez uprzedniej kontroli (tzw. system prelistingu). System nie istnieje dla unijnych zakładów eksportujących mięso i produkty mięsne. Istnieje tylko częściowo dla produktów mlecznych.</p> |



|                       |                                     |   |
|-----------------------|-------------------------------------|---|
|                       | <p><b>Restrykcje w imporcie</b></p> | <p>Import na rynek meksykański <b>świeżych owoców i warzyw</b> oraz ziarna zbóż poddawany jest dość uciążliwym procedurom administracyjnym, obejmującym nieproporcjonalne do stanu faktycznego środki ograniczające ryzyko fitosanitarne i inspekcje w ramach systemu MRiRWtingu w krajach pochodzenia, finansowane przez zakłady (preclearance). Lista środków ograniczających zarażenie agrofagami jest ściśle określona dla takich owoców jak cytrusy, jabłka, gruszki, kiwi i brzoskwinie. Listy te nie są jednak stałe i w związku z tym każdy eksportowany produkt musi być poddawany analizie przed dopuszczeniem na rynek meksykański. Po przeprowadzeniu analizy ryzyka dla ziarna konsumpcyjnego polskiej pszenicy, w 2018 r. został otwarty rynek Meksyku dla tego towaru. Ponadto, w styczniu 2018 r. GIORiN złożył wniosek do analizy ryzyka dla świeżych owoców jabłek. Procedura trwa.</p> |
|                       | <p><b>Ochrona IPR</b></p>           | <p>W Meksyku brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
|                       | <p><b>Procedury celne</b></p>       | <p>Obowiązujące procedury celne powodują obowiązek korzystania z agencji celnych dla cargo o wartości przekraczającej 1000 USD.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
|                       | <p><b>Rejestracja</b></p>           | <p>Wymóg figurowania w rejestrze sprawia, iż przedsiębiorstwa zagraniczne chcące rozpocząć działalność gospodarczą na rynku meksykańskim spotykają się na wstępie z wymogiem „figurowania firmy” w krajowym rejestrze eksporterów oraz rejestrze sektorowym.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>7. Peru</b></p> | <p><b>Zakaz importu</b></p>         | <p>W Peru obowiązuje zakaz importu <b>żywego bydła, żywych owiec</b>, żywych jeleniowatych, dzikich i domowych kotów oraz <b>produktów pochodnych z tych zwierząt, mięsa i mączki kostnej</b>, wykorzystania jako pasza dla zwierząt. Powodem stosowania tego zakazu jest ochrona przed BSE.</p> <p>W Peru obowiązuje zakaz importu żywych ptaków i produktów z nich, w związku z zagrożeniem wirusem H5N1. Zakaz ten dotyczy importu z SK, FR, DE, AT, HUN, GR, SLV, IT oraz krajów zainfekowanych wirusem H5N1.</p>   |

|                            |   |  |
|----------------------------|---|--|
|                            | <p><b><u>Problemy ze stosowaniem zasad pre-listingu</u></b></p> | <p>Peru stosuje z pewnymi trudnościami zasady pre-listingu w dostępie do swojego rynku dla unijnych, w tym polskich produktów rolno-spożywczych, szczególnie <b>mięsa i jego produktów</b>. Stosowanie w pełni zasady pre-listingu ujednoliciłoby i uprościłoby warunki, na jakich produkty z UE byłyby dopuszczane do rynku peruwiańskiego.</p>   |
|                            | <p><b><u>Dyskryminacja podatkowa.</u></b></p>                   | <p>W dniu 9 maja 2018 r. MEF wprowadził nowe rozporządzenie, które jeszcze pogorszyło sytuację importowanych <b>napojów spirytusowych</b> w Peru poprzez dalsze podwyższenie stawek ad-valorem dla napojów spirytusowych innych niż Pisco z 25% do 40%. Ustawodawstwo MEF ponownie wykluczyło Pisco z zakresu modyfikacji, która nadal podlega opodatkowaniu według stawek ustalonych w 2004 r. W ramach nowej struktury różnica między efektywnymi stawkami podatku ISC dla Pisco i importowanymi napojami spirytusowymi wzrosła do 16 razy!</p>  |
|                            | <p><b><u>Problemy z implementacją FTA</u></b></p>               | <p>Peru nie wprowadziła w życie wszystkich wymogów umowy Trade Agreement between the European Union and Colombia and Peru, która weszła w życie w dniu 1 marca 2013r. Powoduje to problemy z dostępem do rynku peruwiańskiego dla nowych krajów członkowskich UE, jak również nowych produktów rolnych i dopuszczania do eksportu na ten rynek nowych, unijnych zakładów, w tym <b>przetworzonych produktów mięsnych</b>. Nadal występują problemy z dostępem <b>mięsa</b> do rynku peruwiańskiego (raw meat).</p>   |
| <p><b>8. Wenezuela</b></p> | <p><b><u>Ograniczenia w imporcie</u></b></p>                    | <p>Wenezuela ustanowiła wymóg uzyskania licencji w ramach administrowania kontyngentami na <b>produkty mleczne</b>. Następnie system ten został rozszerzony o następujące produkty: <b>ser, cukier, zboża, nasiona oleiste, owce oleiste tłuszczowe zwierzęce i roślinne</b>. Strona wenezuelska wymaga od polskich firm przejścia określonej procedury w celu uzyskania licencji importowej (procedura ta jest opublikowana na stronie GIW), a następnie zaakceptowane firmy będą mogły ubiegać się o certyfikat. W przypadku <b>mleka</b> wymagane jest Registro Sanitario wydane przez Servicio Autonomo de Controlaria Sanitaria oraz Licencia de Importacion (CENCOEX). Pierwsza z polskich firm przeszła już tą procedurę i wyeksportowała do Wenezueli pierwszą partię mleka w proszku na wartość ok. 1 miliona dolarów. Jednocześnie prowadzone są negocjacje z dwoma innymi firmami, które chcą się ulokować w Wenezueli z tym asortymentem. <b>Produkty pochodzenia roślinnego</b> importowane do tego kraju, wymagają przeprowadzenia analizy ryzyka PRA.</p> |

|                          |  |   |
|--------------------------|--|---|
|                          | <p><b>System kontroli transakcji</b></p> <hr/>           | <p>Rząd Wenezueli utrzymuje system kontroli waluty obcej i zamrożenie kursu wymiany na poziomie z lutego 2003 r. System ten jest stosowany do wszystkich transakcji w obcej walucie, tj. nie tylko w odniesieniu do transakcji handlowych, ale również operacji finansowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                          | <p><b>Brak systemu zamówień publicznych</b></p> <hr/>    | <p>System zamówień publicznych nie istnieje, jednak zdarzają się ogłoszenia o licytacjach, których procedury nie są przejrzyste.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>9. Urugwaj</b></p> | <p><b>Zakaz importu</b></p> <hr/>                        | <p>Urugwaj w dalszym ciągu utrzymuje zakaz importu <b>wołowiny</b> ze względu na wystąpienie w przeszłości gąbczastej encefalopatii bydła (bovine spongiform encephalopathy – BSE). Stosowane przez Urugwaj restrykcje są niezgodne z międzynarodowymi przepisami określonymi przez Światową Organizację ds. Zdrowia Zwierząt (OIE) w tym zakresie.</p>   |
|                          | <p><b>Ograniczenia w imporcie</b></p> <hr/>              | <p>W lutym 2012 roku Urugwaj wprowadził dodatkowe warunki na <b>import bydłowego materiału genetycznego</b> (nasienia i zarodków) w związku z SBV tzw. „Schmallenberg virus”, bazując na rozwiązaniach Mercosur w tym zakresie.</p>   |
|                          | <p><b>Oznaczenia geograficzne</b></p> <hr/>              | <p>Zmodyfikowane rozporządzenie „Reglamento Bromatologico Nacional” obejmuje ‘a lax regime’ i umożliwia stosowanie nazw europejskich oznaczeń geograficznych (GI) do opisywania <b>produktów spożywczych</b> często w połączeniu z wyrażeniem „typ”. Stwarza to ryzyko dezorientacji wśród konsumentów.</p>   |
|                          | <p><b>Ograniczenia w przywozie</b></p> <hr/>             | <p>Środki importowe Urugwaju to transpozycja normy Mercosur ref. MERCOSUR / GMC / RES. Nr 54/14, który ogranicza przywóz <b>zarodków kóz i owiec</b>.</p>   |
|                          | <p><b>Problemy weterynaryjne przy imporcie</b></p> <hr/> | <p>Polscy eksporterzy zainteresowani są eksportem do Urugwaju <b>osłonek zwierzęcych, kazeiny i kazeinianów na cele paszowe oraz mleka i produktów mleczarskich</b>. Pomimo przekazania przez stronę polską wzorów Świadectwa Zdrowia dla tych towarów, w celu uzgodnienia ich oficjalnej wersji na szczeblu państwowym, eksport w/w asortymentu do Urugwaju jest problematyczny. Brak odpowiedzi strony urugwajskiej.</p>    |

|                            |  |
|----------------------------|--|
|                            | <p><b>Problemy fitosanitarne</b></p> <p>Produkty pochodzenia roślinnego w imporcie do Urugwaju wymagają przeprowadzenia procedury analizy ryzyka PRA. W odniesieniu do <b>świeżych owoców i warzyw</b> obowiązuje kontrola systemu produkcji i miejsc pochodzenia towarów, które powinny być produkowane zgodnie z metodyką integrowanej produkcji, dokonaną przez Dyрекcję Generalną ds. Usług Rolniczych (DGSA) i kolejno wydanie zezwolenia przez tą instytucję na import.</p> <p><b>Ochrona IPR</b></p> <p>W Urugwaju brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>10. Paragwaj</b></p> | <p><b>Oplaty konsularne</b></p> <p>Paragwaj żąda, aby wszystkie dokumenty związane z importem (np. faktura handlowa, świadectwo pochodzenia, cennik, dokumenty przewozowe) były opatrzone pieczęcią przez konsulat Paragwaju w kraju pochodzenia. W przypadku kraju, w którym nie ma takiego konsulatu - w konsulacie najbliższym dla kraju eksportera. Powoduje to wzrost czasochłonności, kosztów przywozu, a także grzywnę w przypadku braku takiej pieczęci w wysokości do 200% normalnej opłaty za stemplowanie dokumentów).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p><b>Dyskryminacja w zamówieniach publicznych</b></p> <p>Dostęp dla zagranicznych oferentów jest ograniczony do konkretnych przypadków i warunków. Stosowane są preferencje dla zamówień, które mają udział lokalnego wkładu. Przy szacowaniu oferty wnioskodawca może dać preferencje w marginesie 10% wartości. Preferencje dla określonych lokalnych towarów i usług.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>11. Honduras</b></p> | <p><b>Przepisy sanitarne</b></p> <p>W Hondurasie brak jest jednoznacznych przepisów sanitarnych dotyczących importu <b>produktów mlecznych i wieprzowiny</b>. Służby sanitarne często arbitralnie traktują certyfikaty sanitarne z krajów pochodzenia towarów. Ponadto, wszystkie <b>produkty pochodzenia zwierzęcego</b> muszą przejść kwarantannę, a ich próbki zostać przesłane do kontroli, co najmniej 15 dni wcześniej.</p> <p><b>Wymóg rejestracji</b></p> <p>Honduras wymaga rejestracji produktów <b>żywnościowych</b> i <b>pasz</b> przed ich sprzedażą na rynku krajowym.</p>   |

|                      |  |  |
|----------------------|--|--|
|                      | <u><i>Długotrwałość procedur celnych</i></u>               | <p>W Hondurasie występują częste przypadki opieszałości w postępowaniu celnym oraz niewłaściwego klasyfikowania towarów.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również niektórych produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| 12. <i>Nikaragua</i> | <u><i>Przeszkody w handlu</i></u>                          | <p>Słabo rozwinięta infrastruktura i bardzo wysokie koszty energii elektrycznej podnoszą koszty prowadzenia biznesu. Do tego dochodzą skomplikowane i czasochłonne przepisy gospodarcze, wymogi sanitarne, a także słaby i skorumpowany system prawny, utrudniający egzekwowanie praw własności i rozstrzyganie sporów handlowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                      | <u><i>Ochrona IPR</i></u>                                  | <p>W Nikaragui brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
|                      | <u><i>Długotrwałość procedur celnych i biurokracja</i></u> | <p>W Nikaragui występują częste przypadki opieszałości w postępowaniu celnym oraz rozbudowanej biurokracji.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| 13. <i>Panama</i>    | <u><i>Zakaz i ograniczenia w imporcie</i></u>              | <p>Import nasion, produktów pochodzenia zwierzęcego i pochodne (pszenica, mąka, tłuszcz zwierzęcy, oleje roślinne i zwierzęta) wymagają pozwoleń Ministerstwa Rozwoju Rolnego. Import żywych zwierząt oraz środków stosowanych w hodowli zwierząt innych niż pokarm wymagane jest pozwolenie zoo-sanitarne. Produkty pochodzenia roślinnego importowane do tego kraju wymagają przeprowadzenia analizy ryzyka zagrożenia agrofagami PRA. Ww. towary, które sprowadzane są do Panamy po raz pierwszy, podlegają kontroli u źródła oraz analizie ryzyka. Inspekcja przeprowadzana jest przy współpracy z władzami lokalnymi państwa eksportującego i na koszt eksportera. W przypadku mięsa i pochodnych wymagany jest certyfikat sanitarny wydawany przez Ministerstwo Zdrowia.</p> |

|                             |   |  |
|-----------------------------|---|--|
|                             | <p><b>Zakaz ASF</b></p> <hr/>   | <p>Biorąc pod uwagę sytuację epizootyczną w zakresie ASF, panamskie Ministerstwo Rozwoju Rolnictwa wydało rezolucję zakazującą importu na tamtejszy rynek żywych świń i produktów odzwierzęcych pozyskanych od świń oraz materiału genetycznego świń z krajów, w których występuje afrykański pomór świń (ASF).</p> <p>Dodatkowo, jako środek zapobiegawczy, służba weterynaryjna Panamy (AUPSA) wydała rezolucję tymczasowo zawieszającą listy zakładów zatwierdzonych do eksportu produktów wieprzowych pochodzących z Polski i Belgii.</p> <p>Ww. rezolucje zostały opublikowane w panamskim dzienniku ustaw.</p>   |
| <p><b>14. Kostaryka</b></p> | <p><b>Certyfikaty importowe</b></p> <hr/>   | <p>Większość importowanych towarów nie wymaga posiadania certyfikatów importowych, tym niemniej w przypadku m.in. przetworzonej żywności i napojów wymagane jest uzyskanie pozwolenia importowego i rejestracja przez Min. Zdrowia.</p> <p>Dla produktów pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego wymagane jest zezwolenie importowe wydane przez lokalne Min. Rolnictwa. Procedura przyznania zezwolenia trwa zazwyczaj kilka tygodni. Towary pochodzenia roślinnego wymagają przeprowadzenia procedury analizy ryzyka zagrożenia agrofagami PRA. Po przeprowadzeniu procedury analizy ryzyka w 2018 r. Kostaryka otwarła rynek dla polskich jabłek.</p>  |
| <p><b>15. Salwador</b></p>  | <p><b>Cła zaporowe i skomplikowane procedury sanitarne</b></p> <hr/> <p><b>Brak stosowania się do zasad pre-listingu</b></p> <hr/> <p><b>Długotrwałość procedur celnych i biurokracja</b></p> <hr/> <p><b>Ochrona IPR</b></p> <hr/> | <p>Salwador stosuje na szereg towarów cła zaporowe. Dotyczy to m.in. mięsa i wędlin, produktów mleczarskich, a także alkoholi. Do tego dochodzą jeszcze skomplikowane procedury sanitarne dotyczące produktów pochodzenia zwierzęcego.</p> <p>Pomimo poinformowania Polski o prawie do pre-listingu zakładów mleczarskich, Salwador od ponad roku nie wprowadził do swoich baz danych 50 zakładów, o których zatwierdzenie na zasadzie pre-listingu wnioskowała strona polska.</p> <p>Eksporterzy jako bariery w handlu wskazują m.in. na rozbudowaną biurokrację i opieszałość urzędników państwowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p>W Salwadorze brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |

|                       |   |   |
|-----------------------|---|---|
| 16. <i>Gwatemala</i>  | <u>Zezwolenia na import</u>   | Wprowadzanie na rynek gwatemalski <b>produktów pochodzenia zwierzęcego</b> regulowane jest przez przepisy fitosanitarne (Ley de Sanidad Vegetal y Animal, Decreto 36-98) i normy krajowe. Na ich podstawie, Min. Rolnictwa wymaga przedstawienia zezwolenia na import.  |
|                       | <u>Długotrwałość procedur celnych, biurokracja i inne utrudnienia</u> | W Gwatemali eksporterzy narażeni są na biurokratyczne i powolne działania miejscowych urzędów. Czas oczekiwania na zakończenie procedur celnych związanych z importem towarów do Gwatemali jest najdłuższy w całej Ameryce Środkowej. Bardzo często występują przypadki uznawania przez służby celne wartości towaru zapisanej na fakturach handlowych za zaniżoną. W takim przypadku, importer musi udowodnić, że faktura wykazuje faktyczną wartość towaru albo zapłacić wyższą opłatę celną.<br><br>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych. |
|                       | <u>Ochrona IPR</u>  | W Gwatemali brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.<br><br>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.  |
| 17. <i>Dominikana</i> | <u>Ograniczenia w imporcie</u>  | Import <b>towarów pochodzenia rolnego</b> wymaga uzyskania stosownego zezwolenia importowego, wydawanego przez Ministerstwo Rolnictwa.  |
|                       | <u>Ograniczenia celne</u>   | Na Dominikanie stosowane są bariery celne dla importu niektórych produktów żywnościowych pochodzenia rolnego, dot. to m.in.: <b>mleka, cebuli, czosnku, ziemniaków, ryżu, cukru, pomidorów, oraz produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego, kurczaków, wieprzowiny i innych).</b>   |
|                       | <u>Stawki celne</u>   | W niektórych przypadkach urząd celny Dominikany nakłada stawki niezgodne z oficjalnymi lub zmienia kategorię towaru w celu podwyższenia cła.<br><br>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.  |
| 18. <i>Algieria</i>   | <u>Podniesienie podatków, ceł w imporcie</u>                          | Algieria podniosła wysokość importowych stawek celnych na 32 grupy towarowe, w tym min. na <b>towary rolno-spożywcze</b> , takie jak m.in.: <b>nasiona słonecznika, przetwory z orzechów ziemnych, dżemy i inne przetwory owocowe, napoje gazowane i wody mineralne.</b><br><br>Algieria wprowadziła również podatek od konsumpcji w wysokości 30% na towary rolne, takie jak m.in.: <b>suszone owoce, przyprawy, cukierki i inne wyroby cukiernicze.</b>   |



**Podatek  
importowy DAPS**

Ministerstwo Handlu Algierii wydało postanowienie z 26 stycznia 2019 r. (19 Joumada El Oula 1440) ustanawiające listę towarów poddanych dodatkowej przejściowej opłacie ochronnej (1095 pozycji taryfowych). Regulacja ta ogranicza listę towarów objętych zakazem importu w 2018r. do pojazdów i wprowadza nowy podatek importowy (DAPS - Droit Additionnel Provisoire de Sauvegarde) na towary wcześniej objęte zakazem importu. Podatek ten dotyczy 1095 pozycji taryfowych w przedziale od 30 do 200%. Działania te zostały wprowadzone bez konsultacji z partnerami, w tym z UE.

DAPS dotyczy m.in. następujących grup produktów: mięsa białego i czerwonego (z wyjątkiem wołowiny mrożonej), bakalii, świeżych owoców (z wyjątkiem bananów), świeżych warzyw, przetworów mięsnych, przetworów rybnych, owoców konserwowych lub przetworzonych, przetworów spożywczych, przetworów na zupy oraz pochodnych zbóż.

Wcześniejsze działania Algierii: Algieria w styczniu 2018 r. wprowadziła zakaz importu ponad 800 pozycji taryfowych, w tym blisko 600 pozycji taryfowych w zakresie towarów rolnych i rolnych przetworzonych. Ww. restrykcje miały poważne znaczenie, zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i traktatowego. Zakaz obejmował niemal wszystkie istotne grupy towarowe w zakresie produktów rolnych, jak mięso (wołowe, drobiowe) i przetwory, produkty mleczne, warzywa, owoce oraz przetwory owocowe i warzywne, syropy cukrowe, produkty przetworzone (m.in. wyroby cukiernicze, czekoladowe, makarony, przetwory zbożowe, sosy, zupy, wody mineralne i napoje gazowane). Wśród ww. towarów znajdują się produkty, mające istotne znaczenie dla polskiego eksportu, jak np. sery, wyroby czekoladowe i cukiernicze, przetwory z mąki i kasz. Zakaz dotyczył również produktów objętych koncesjami, przyznanymi przez Algierię UE w ramach Śródziemnomorskiej Umowy Stowarzyszeniowej, bądź to w postaci eliminacji/redukcji stawek celnych, czy TRQ.



|  |   |
|--|---|
| <p><b>Wymogi dot. znakowania</b></p>   | <p>W maju 2013 roku Algieria wprowadziła obowiązek umieszczania na opakowaniach wszystkich <b>artykułów spożywczych</b> informacji o stosowanych dodatkach do żywności w systemie SIN zamiast E. Ponadto, Dekret wykonawczy Nr 12-214 z dnia 15 maja 2012 r. ustalający warunki i zasady stosowania dodatków do produktów spożywczych narzuca ich zgodność z zasadami halal. W przypadku <b>gotowych wyrobów spożywczych</b> na opakowaniu musi być umieszczony opis produktu w języku arabskim oraz ewentualnie w innym języku dostępnym dla konsumenta (francuskim) i informacja, że produkt jest zgodny z wymogami „halal”. Nb. zabronione jest przyklepanie na oryginalne opakowania etykiet. Opis jak wyżej stanowić musi „integralną część opakowania”. Istnieje także obowiązek umieszczeniu na opakowaniu nazwy firmy, adresu i telefonu importera.</p> |
| <p><b>Problemy fitosanitarne</b></p>   | <p>W Algierii brak jest wystarczających informacji na temat barier w dostępie do rynku algierskiego dla <b>towarów pochodzenia roślinnego</b>. Wwożone na teren Algierii <b>rośliny</b> podlegają wstępnej technicznej autoryzacji importowej. Listę gatunków roślin podlegających tym wymogom określają odpowiednie regulacje.</p>   |
| <p><b>Arbitralne decyzje celne</b></p> | <p>W Algierii utworzona została nieformalna lista produktów, w stosunku do których mogą być przeprowadzane przez władze Algierii pewne procedury, skutkujące opóźnieniami w dostawach do Algierii.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>Ochrona IPR</b></p>              | <p>W Algierii brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>Zasada 49/51</b></p>             | <p>Stosownie do ustanowionej Zasady 51/49, w przypadku tworzenia w Algierii join-venture z miejscowym partnerem, inwestor zagraniczny może podjąć takie przedsięwzięcie, ale na niekorzystnych warunkach. W świetle algierskiego prawa inwestor z zagranicy zmuszony jest być udziałowcem czy akcjonariuszem mniejszościowym.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |

|                          |  |  |
|--------------------------|--|--|
|                          | <p><i>Procedury importowe</i></p>                        | <p>W Algierii jedynym środkiem płatniczym dla transakcji importowych jest akredytywa. Jednocześnie akredytywa musi wśród dokumentów wymagać dostarczenia świadectw importowych (pochodzenia, jakości czy sanitarne). Koszty korzystania z akredytyw oraz pozyskania w/w świadectw istotnie podwyższają koszt transakcji, co wpływa negatywnie na eksport z UE.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                          | <p><i>Procedury przetargowe</i></p>                      | <p>Istotny wpływ na rozwój kontaktów handlowych mają skomplikowane procedury przetargowe oraz sieć często nieformalnych powiązań pomiędzy kontrahentami.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                          | <p><i>Rozwiązania prawne dla prowadzenia biznesu</i></p> | <p>Do najbardziej krytykowanych rozwiązań prawnych środowiska biznesowe zaliczają od wielu lat m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>obowiązek stosowania akredytywy w rozliczaniu transakcji handlowych;</li> <li>rygorystyczne zasady transferu środków za granicę;</li> <li>obowiązek posiadania przez firmy zagraniczne działające w Algierii miejscowego partnera z większościowym udziałem min. 51%;</li> <li>obowiązek deklarowania raz w roku przez udziałowców zagranicznych posiadanych udziałów w spółkach prawa algierskiego w Rejestrze Handlowym;</li> <li>obowiązek reinwestycji części zysku w projekty partnerskie w Algierii narzucony spółkom zagranicznym, które wygrały kontrakty w wyniku przetargów publicznych;</li> <li>preferencja w przetargach dla firm prawa algierskiego sięgająca do 25 % różnicy oferowanej ceny.</li> </ul> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>19. Maroko</b></p> | <p><i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></p>    | <p>Od 2010 roku trwają ze strona marokańską negocjacje dotyczące tekstu świadectwa zdrowia dla wywozu z Polski do Maroka <b>mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego.</b></p>   |

|                           |  |   |
|---------------------------|--|---|
|                           | <p><u>Środki w eksporcie</u></p>                                     | <p>Od 2010 r. wywóz z Maroka <b>glonów i agaru</b> podlega pozwoleniom na wywóz w ramach limitu kwot, rzekomo z powodów środowiskowych. System przyznawania licencji de facto przyznał quasi monopol krajowej firmie SETEXAM. Niektóre przedsiębiorstwa UE (głównie z ES i FR) ucierpiały z powodu tych ograniczeń i zawiesiły działalność w Maroku. Ograniczenia wywozowe są sprzeczne z art. 19 ust. 3 układu o stowarzyszeniu UE-Maroko, a także z zasadami WTO.</p>   |
|                           | <p><u>Długotrwałość procedur, biurokracja i inne utrudnienia</u></p> | <p>Mimo w zasadzie formalnego braku przeszkód bezpośrednich przy eksporcie towarów do Maroka, eksporter może napotykać na skomplikowane procedury, małą przejrzystość stosowanych regulacji, sztywne i niestabilne przepisy prawne i finansowe, dowolność w ich interpretacji i stosowaniu przez miejscowe instytucje oraz niewydolny wymiar sprawiedliwości.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                           | <p><u>Ochrona IPR</u></p>  | <p>W Maroku brakuje efektywnego zastosowania legislacji chroniącej oznaczenia geograficzne produktów, marki i patenty.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>20. Tunezja</b></p> | <p><u>Zakaz importu</u></p>  | <p>Z uwagi na stosowane w Tunezji restrykcje w zakresie wymogów fitosanitarnych od 1996 roku nie jest możliwy eksport <b>owoców (jabłka, gruszki, aronia)</b> do Tunezji. Zakaz stosowany jest wyłącznie wobec owoców z krajów, gdzie odnotowano występowanie określonych organizmów szkodliwych (Erwinia amylovora – fire blight). Zakazany jest również import <b>ziemniaków</b> z Polski ze względu na występowanie w naszym kraju potato spindle tuber viroid.</p>  |
|                           | <p><u>Podwyżki ceł oraz podatek akcyzowy</u></p>                     | <p>W maju 2017 r. Tunezja ogłosiła zamiar zwiększenia stawek celnych KNU na „nieistotne” produkty konsumenne. Środki te zostały zastosowane w dniu 1 stycznia 2018 r. Ustawa budżetowa na 2018 r., zwiększyła cła importowe KNU na <b>produkty rolne</b> i przemysłowe (wszystkie produkty rolne - 0% cła, cło wzrosło do 15%; na szereg produktów rolnych i produktów rolnych przetworzonych cło wzrosło do 36%; produkty przemysłowe wzrost od 20% do 30%). Na wiele produktów rolnych UE, nieobjętych Układem o Stowarzyszeniu UE-Tunezja, kraj ten zwiększył stawkę KNU (<b>mrożony tuńczyk, kiwi, miód, jabłka, figi, ananasy, awokado i mango</b> ). Skutek: średni wzrost taryf z 20% do 36% na eksport produktów rolnych z UE o wartości 3,6 mln EUR.</p> |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Problemy z realizacją płatności</b></p> | <p>Gospodarka tunezyjska przechodzi okres bardzo trudnej i powolnej transformacji. Słaba kondycja gospodarki odbija się na bilansie płatniczym i poziomie rezerw walut, co przekłada się na możliwości realizacji płatności w handlu zagranicznym. Z początkiem 2018 r. pojawiły się zalecenia Narodowego Banku Tunezji warunkujące zapłatę za towar jego przywozem do Tunezji. Wskutek tego szereg firm europejskich rezygnuje z obciążonej ryzykiem transakcji i ogranicza eksport do Tunezji.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>Deklaracje celne</b></p>                | <p>Z końcem października 2017r. Tunezja wprowadziła wymóg w zakresie deklaracji celnych, tj. przedstawiania dokumentu eksportowego "EX1" przez kraj eksportera, pomimo ważności dokumentu "EX1" ograniczonego do jurysdykcji UE. Ogólnie dokument taki może być przedstawiany, niemniej zastrzeżenia dotyczą tego, iż może on być wystawiany tylko w j. angielskim, francuskim, arabskim.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>Ograniczenia w inwestowaniu</b></p>     | <p>W Tunezji od 2017 r. na mocy nowego Prawa Inwestycyjnego firmy z kapitałem zagranicznym dzielą się offshore i onshore. Te pierwsze, to głównie inwestycje w przedsiębiorstwa produkujące dobra przeznaczone na eksport. Jako takie są beneficjentami szeregu ułatwień podatkowych etc. Firmy onshore kierują swoją produkcję głównie na rynek tunezyjski. I z pewnymi wyjątkami, wymaga się, by takie inwestycje były realizowane z partnerem lokalnym.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>Licencje nieautomatyczne</b></p>        | <p>W dniu 28 listopada 2018 r. Tunezja wprowadziła licencje nieautomatyczne wobec szerokiego zakresu importowanych produktów z UE. Zastrzeżenia dotyczą min. niejasnych wymogów, w tym możliwych arbitralnych decyzji administracji dot. autoryzacji określonych towarów; długiego okresu czasu na podejmowanie decyzji przez administrację Tunezji oraz ryzyka logistycznej blokady portów.</p> <p>Licencje importowe nieautomatyczne wprowadzono min. na <b>produkty rolne i przetworzone</b>.</p>   |

|                         |   |
|-------------------------|---|
|                         | <p><b>Rola związków zawodowych</b></p> <p>Szczególnym utrudnieniem w inwestowaniu na rynku tunezyjskim jest bardzo silna działalność centrali związkowych, wykraczająca daleko poza ochronę praw pracowniczych. Wykorzystując swoją siłę nacisku szantażują często duże zakłady przestojami w pracy, strajkami chcąc wymusić dodatkowe zatrudnienie członków związku. Są to tzw. „martwe dusze”, czyli pracownicy, którzy nie przychodzą do pracy, a jedynie pobierają wynagrodzenie.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>21. Egipt</b></p> | <p><b>Certyfikaty</b></p> <p>Importerzy <b>produktów pochodzenia zwierzęcego</b> zobowiązani są dostarczyć szereg określonych certyfikatów przed zatwierdzeniem produktu.</p> <p><b>Dostęp do rynku</b></p> <p>Wieloletni problem w dostępie do Egiptu w zakresie zniesienia systemowej bariery dla UE, tj. braku uwzględnienia wszystkich krajów UE (tj. tych przystępujących do UE od 2004r.), w tym Polski na tzw. liście referencyjnej Egiptu. Obecność kraju na tej liście oznacza, iż import do Egiptu farmaceutyków i <b>mleka w proszku</b> odbywa się na zasadzie automatycznego udzielania dostępu do rynku Egiptu. Egipt nie udziela automatycznego dostępu do swojego rynku na <b>mleko w proszku dla dzieci</b>.</p> <p><b>Wymogi w imporcie</b></p> <p>W kwestii wymogów związanych z BSE, <b>produkty mięsne z kości</b> należy pozyskiwać od bydła w wieku poniżej 48 miesięcy oraz dla <b>produktów mięsnych bez kości</b> w wieku poniżej 30 miesięcy. Zasady OIE stanowią jednak, że nie należy ustalać warunków importu niezależnie od statusu BSE kraju eksportującego, a zatem może on być eksportowany z krajów dotkniętych BSE po spełnieniu określonych wymogów certyfikacyjnych.</p> <p>W odniesieniu do <b>cieląt przeznaczonych do uboju / tuczu</b> obowiązuje obowiązkowa kontrola obejmująca cały okres kwarantanny przed wysyłką w kraju pochodzenia. Co więcej, Egipt nie przedstawił jasnych zasad w zakresie wymagań Halal, więc certyfikaty wydawane przez władze religijne nie są akceptowane. Wymogi importowe zostały zmodyfikowane kilkakrotnie (ostatecznie Egipt notyfikował swoje zasady importu dot. BSE w ramach Komitetu SPS WTO w 2011 r.). Wszystkie te elementy skutkują długimi procedurami zatwierdzania do obrotu i braku przejrzystości wymogów.</p> |

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <u>Wymogi sanitarne</u>        | <p>W związku z przypadkami wystąpienia w przeszłości gąbczastej encefalopatii bydła (bovine spongiform encephalopathy – BSE) na terenie UE, pod koniec 2000 roku ze względu na zagrożenie BSE, Egipt wprowadził zakaz importu <b>żywego bydła, mięsa wołowego i produktów z niego oraz odpadów, koncentratów i dodatków do pasz zawierających mączkę mięsną lub kostną z obszaru całej UE</b>. W 2004 r. z zakazu wyłączone zostało <b>mrożone czyste mięso wołowe bez kości</b>, spełniające egipskie przepisy weterynaryjne. Przez następne lata warunki importu na rynek egipski <b>wołowiny</b> były modyfikowane i uszczegóławiane, niemniej większość z ustanawianych wymogów nie jest publikowana i pozostaje mało transparentna.</p>   |
| <u>Warunki przywozu</u>        | <p>Zmiany w polityce importowej Egiptu w odniesieniu do zawartości sporyszu (dozwolony poziom w <b>pszenicy</b>), doprowadziły do braku przejrzystości, przewidywalności i konkurencyjności na tym rynku. Wymogi te naruszają standardy międzynarodowe.</p>  |
| <u>Ograniczenia w imporcie</u> | <p>Wobec importu <b>drobiu i mięsa drobiowego</b> Egipt stosuje środki nie zgodne z standardami i rekomendacjami Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (OIE).</p> <p>Egipt nie uwzględnia rozróżnienia między grypą ptaków o niskiej zjadliwości (Low pathogenic avian influenza – LPAI) a grypą w wysokiej zjadliwości (Highly pathogenic avian influenza - HPAI).</p>   |
| <u>Wymóg oznakowania</u>       | <p>Egipt, zgodnie z wprowadzonymi w 1997 roku przepisami i w kolejnych latach zmienianymi, wymaga aby importowany <b>drób i mięso drobiowe</b> było zapakowane w oznakowane i zaplombowane torby i aby etykiety dotyczące tego produktu były umieszczone zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz opakowania. Etykiety muszą zawierać: kraj pochodzenia, nazwę produktu i markę handlową, nazwę rzeźni, datę uboju, nazwę i adres importera, nazwę instytucji kontroli procesu uboju, która zgodnie z prawem Szariatu jest zatwierdzona przez Urząd Handlowy w kraju pochodzenia.</p>  |
| <u>Wymogi w imporcie</u>       | <p>W imporcie do Egiptu <b>artykułów żywnościowych</b> obowiązuje dodatkowo wiele specyficznych wymogów dotyczących ich oznakowania czy pakowania. Importowana <b>żywność</b> musi posiadać oznakowanie w języku arabskim (język angielskim nie jest wystarczający), zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz przesyłki. <b>Wyroby mięsne</b> muszą być wysyłane do Egiptu bezpośrednio z kraju ich pochodzenia. W odniesieniu do <b>produktów żywnościowych</b> stosowane standardy egipskie wymagają 50% lub niewiele dłuższego okresu ważności produktu, tzw. shelf-life. Bardzo często stosowane są zawyżone normy, których nie muszą spełniać artykuły produkowane lokalnie. Dotyczy to np. sprowadzanego z zagranicy <b>mrożonego mięsa wołowego</b>, gdzie zawartość tłuszczu nie może przekraczać 7%.</p> |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Wymogi dla dokumentów handlowych</b></p>                      | <p>Egipt żąda od unijnych eksporterów przedstawiania różnych dokumentów handlowych. Niektóre z nich mają być zatwierdzane przez Izby Handlowo-Przemysłowe kraju eksportera. Jeden z wymogów żąda certyfikacji przez te Izby deklaracji preferencyjnego pochodzenia. W innym przypadku Egipt może nie udzielić preferencji. Problemem jest to, iż Izby te nie mają uprawnień dla certyfikowania preferencyjnego pochodzenia, ponadto dokumenty stemplowane jedynie przez niektóre Izby były przez Egipt honorowane.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>Obowiązkowe kontrole jakości</b></p>                          | <p>W Egipcie obowiązuje szereg zaostrzonych wymogów, jakie muszą spełniać towary pochodzące z importu. Wymogi te dotyczą zwłaszcza ich jakości.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Wymogi w przetargach</b></p>                                  | <p>Oferty, w ramach przetargów dla sektora publicznego organizowanych w Egipcie, mogą być składane wyłącznie za pośrednictwem egipskiej firmy – agenta handlowego, z wyjątkiem przetargów dla Ministerstwa Obrony, gdzie pośrednictwo agentów jest niedozwolone. Oznacza to, że zakupu dokumentów przetargowych w większości przypadków może dokonywać jedynie lokalny agent.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Brak możliwości eksportu z zakładów niezintegrowanych</b></p> | <p>Podczas inspekcji władz egipskich w dniach 11-15 kwietnia 2016 r. do strony polskiej docierały nieoficjalne informacje, iż zatwierdzenie niezintegrowanych zakładów do eksportu, pomimo zapewnienia nadzoru inspektora właściwych władz Egiptu (GOVS) w zakładzie, może nie być możliwe. W Egipcie nie ma zakładów niezintegrowanych, w związku z tym GOVS poddaje w wątpliwość możliwość zagwarantowania bezpieczeństwa <b>mięsa przewożonego z rzeźni do zakładu rozbioru.</b></p>   |
| <p><b>Rejestr przedsiębiorstw</b></p>                               | <p>W 2016 r. w Egipcie zaczął obowiązywać rejestr dla zagranicznych wytwórców, gdzie każda indywidualna firma musi dokonywać rejestru określonych produktów -szczególnie uciążliwa bariera dla unijnych eksporterów z różnych sektorów.</p> <p>Ministerial Decree No.43/2016 – certyfikacja wszystkich przesyłek dotyczy obowiązkowej rejestracji firm w celu utworzenia rejestru fabryk eksportujących niektóre produkty (<b>produkty rolne</b>, kosmetyki, zabawki, tekstylia i odzież) do Egiptu</p> <p>Decree No. 991 /2015 – dodatkowe wymogi dla certyfikacji wszystkich przesyłek.</p>   |



|            |   |   |
|------------|---|---|
| 22. Izrael | <b>Zakaz importu produktów rolnych</b>              | W Izraelu obowiązuje zakaz importu <b>warzyw, owoców oraz żywych cieląt</b> .   |
|            | <b>Wymóg koszerności</b>                            | <p>W grudniu 1994 roku Kneset uchwalił Prawo dot. importu koszernego <b>mięsa</b>, zgodnie z którym stosowany jest wymóg, aby wszystkie rodzaje <b>mięsa, drób i z nich produkty</b> importowane do Izraela posiadały certyfikat koszerności wydany przez Głównego Rabina Izraela lub inną upoważnioną do tego instytucję.</p> <p>W przypadku importu innych koszernych produktów takich, jak <b>sery i produkty mleczarskie</b>, nie wystarczająca jest kontrola i nadzór Rabina w kraju eksportu, lecz wymagany jest dodatkowy certyfikat Głównego Rabina w Izraelu.</p> <p>Przy czym brak odpowiedniego certyfikatu nie jest jednoznaczny z zakazem importu, a jedynie nakłada ograniczenia dystrybucji produktu bez certyfikatu do sieci sklepów niekoszernych, Izrael dopuszcza do importu około 1 200 ton niekoszernego mięsa rocznie. Izraelscy importerzy współpracują przy wystawianiu certyfikatów koszerności, nawet często ponoszą koszty certyfikacji.</p> |
|            | <b>Wymóg dot. graficznych ostrzeżeń zdrowotnych</b> | <p>W marcu 2017 r. Ministerstwo Zdrowia Izraela opublikowało nowe rozporządzenie, które zmusza producentów <b>żywności</b> do umieszczenia wyraźnie widocznego profilu żywieniowego na etykietach żywności na przedniej stronie opakowania, aby "zwiększyć świadomość zdrowotną".</p> <p>Nowy przepis przewiduje czerwony symbol dla niektórych niepożądanych składników, takich jak tłuszcze trans, nadmiar soli i cukru.</p>  |
|            | <b>Problemy fitosanitarne</b>                       | <p>Izrael posiada rygorystyczne przepisy fitosanitarne w zakresie dostępu do rynku dla <b>artykułów rolno-spożywczych</b>. Zezwolenie importowe jest wymagane na szereg <b>towarów pochodzenia roślinnego</b>, wobec powyższego skala eksportu do Izraela jest niewielka. Ponadto, jest zakaz <b>importu owoców i roślin z rodziny Rosaceae, do której należą jabłka, gruszki, śliwki i in.</b> Dopuszczenie importu ww. owoców z Polski wymaga złożenia wniosku w celu przeprowadzenia procedury analizy ryzyka (PRA), wielokrotnie opisywanej przy okazji opisu innych krajów trzecich. Po przeprowadzeniu procedury analizy ryzyka, w 2019 r. Izrael otworzył swój rynek dla polskich jabłek.</p>  |



|                         |   |  |
|-------------------------|---|--|
|                         | <p><b>Wymogi w przetargach</b></p>                    | <p>Wszystkie państwowe instytucje, przedsiębiorstwa i agencje, rady religijne, a także fundusze ochrony zdrowia są zobowiązane, na podstawie Prawa o Przetargach 1992 r., do zawierania kontraktów w systemie zamówień publicznych na dostawy, obrót nieruchomościami, wykonywanie robót i świadczenie usług. Skomplikowane przepisy tego Prawa przewidują m.in. preferencje dla podmiotów izraelskich, konieczność offsetu w wysokości 35% dla kontraktów o wartości powyżej 2,1 mln NIS, konieczność, w niektórych przypadkach, składania ofert wraz z partnerami izraelskimi. Prawo o Przetargach nie jest wystarczająco przejrzyste, a przepisy wykonawcze przewidują wiele wyjątków i odchodzenia od procedur. Brak jest też jednolitego systemu ogłaszania przetargów publicznych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                         | <p><b>Certyfikacja</b></p>                            | <p>Wszystkie towary importowane na rynek izraelski muszą posiadać certyfikaty zgodności z miejscowymi normami. Za opracowanie standardów i za wystawianie certyfikatów zgodności odpowiedzialna jest państwowa instytucja „The Standards Institution of Izrael”.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                         | <p><b>Ograniczenia w dostępie do rynku pracy</b></p>  | <p>Dostęp obcokrajowców do izraelskiego rynku pracy jest utrudniony i obwarowany biurokratycznymi procedurami.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>23. Syria</b></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Ze względu na trwający konflikt zbrojny oraz zawieszenie działalności Ambasady RP w Damaszku, Główny Inspektor Weterynarii nie prowadzi współpracy weterynaryjnej z Syrią od 2012 roku. W związku z czym nie zostały zakończone uzgodnienia ws. świadectwa zdrowia dla jaj i produktów jajecznych przeznaczonych do wywozu do Syryjskiej Republiki Arabskiej.</p>   |
|                         | <p><b>Ograniczenia w imporcie</b></p>                 | <p>W 2006 roku Prezydent Syrii zatwierdził nowe prawo dot. przepisów sanitarnych, przy tworzeniu którego przyjęto międzynarodowe standardy dla importu i eksportu produktów i odpadów zwierzęcych. Prawo zawęży zakaz importu towarów mięsnych do regionu danego kraju, w którym nastąpiło skażenie lub wybuchła zaraza.</p>   |
|                         | <p><b>Problemy fitosanitarne</b></p>                  | <p>Barierę w dostępie do rynku syryjskiego stanowi zakaz importu dla owoców (głównie jabłek) z uwagi na występowanie w Polsce organizmu szkodliwego Erwinia amylovora (dopuszczony import wyłącznie z Wielkiej Arabskiej Strefy Wolnego Handlu i Turcji).</p>  |

|                            |  |  |
|----------------------------|--|--|
|                            | <p><b>Ograniczenia finansowe</b></p> <hr/>   | <p>Jednym z najpoważniejszych problemów w wymianie handlowej z Syrią jest obowiązujące embargo na transakcje finansowe. Nie ma możliwości dokonywania przelewów do i z Syrii. W efekcie płatności dokonywane są za pośrednictwem spółek pośrednich zarejestrowanych w krajach regionu, przede wszystkim w Libanie i Turcji.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
|                            | <p><b>Zasady w zamówieniach publicznych</b></p> <hr/>  | <p>Utrudnieniem w handlu są niejasne przepisy dotyczące zamówień publicznych. Decyzje o rozstrzygnięciu przetargu są odkładane w czasie lub w ogóle nie zapadają. Przewlekłe procedury przetargowe narażają stojących do nich na dodatkowe koszty finansowe, ponieważ długo muszą oczekiwać na zwrot wpłaconego wadium. Nierzadkim problemem jest zwolnienie gwarancji dobrego wykonania.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>24. Jordania</b></p> | <p><b>Wymóg certyfikatu dopuszczenia na rynku eksportera</b></p> <hr/> <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <hr/> <p><b>Cła importowe</b></p> <hr/> | <p>Certyfikat, potwierdzający, że importowany towar jest zgodnie z prawem kraju eksportera dopuszczony do obrotu na jego rynku wewnętrznym, jest niezbędnym dokumentem, dla jordańskich firm – przedstawicieli/partnerów handlowych firm eksportujących do Jordanii, który należy przedstawić władzom jordańskim, w przypadku zamiaru sprzedaży w Jordanii zaimportowanego towaru. Brak certyfikatu dla importowanych produktów powoduje, że jordańskie firmy nie mogą prowadzić działalności w tym zakresie.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p>Negocjacje ws. świadectwa weterynaryjnego na eksport do Jordanii <b>pasz nie zawierających składników pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych dla zwierząt gospodarskich</b> zostały rozpoczęte w 2012 roku. Do chwili obecnej nie udało się osiągnąć porozumienia w tej kwestii.</p> <p>Według Umowy Stowarzyszeniowej UE – Jordania z 2002r. na <b>napoje alkoholowe</b> przewidziana była 50% redukcja cła. W ramach zmodyfikowanej ww. Umowy z 2006r., obejmującej towary rolne, rolne przetworzone oraz rybołówstwa ww. produkty spirytusowe znalazły się na liście towarów gdzie stawki celne nie będą liberalizowane. Sprawa ta była podnoszona już w 2013r.</p> |

|                         |  |  |
|-------------------------|--|--|
|                         | <p><b>Ograniczenia przywozu produktów oznaczonych konkretnym logotypem</b></p> | <p>Jordańska organizacja normalizacyjna i metrologiczna podjęła decyzję w sprawie nowego rozporządzenia mającego na celu ograniczenie przywozu produktów, których opakowanie na etykietach zawiera logotypy związane z certyfikacją, a mianowicie ISO 9001, ISO 14001, ISO 50001 i OHAS 18001.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                         | <p><b>Problemy z dokumentami pochodzenia towarów</b></p>                       | <p>Zgodnie z przepisami umowy handlowej (AA) UE z Jordanią przy eksporcie unijnych towarów do Jordanii obowiązują świadectwa pochodzenia towarów „Certificate EUR1” lub Certificate of Origin”. Mimo to jordańskie władze domagają się, aby dokumenty te były dodatkowo poświadczane, W przypadku polskich eksporterów - przez Krajową Izbę Gospodarczą oraz Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP. Władze Jordanii żądają również przedstawiania certyfikatu EUR1 zamiast, dopuszczonej w umowie AA, deklaracji na fakturze przez upoważnionego eksportera.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>25. Libia</b></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p>                          | <p>Od 2013 r. trwają negocjacje ws. świadectwa zdrowia dla <b>bydła hodowlanego i użytkowego oraz pasz pochodzenia roślinnego</b>.</p>   |
|                         | <p><b>Problemy fitosanitarne</b></p>   | <p>GIORiN dysponuje wyłącznie przepisami fitosanitarnymi dla wybranej grupy towarów pochodzenia roślinnego (tj. rośliny do sadzenia, nasiona, ziemniaki sadzeniaki, ziarno zbóż, drewno). Brak przepisów dla <b>warzyw i owoców</b>.</p>   |
|                         | <p><b>Problemy administracyjne i inne</b></p>                                  | <p>Głównym problemem w działalności gospodarczej firm zagranicznych w Libii jest kwestia długotrwałych procedur biurokratycznych oraz wydawanie arbitralnie wielu decyzji administracyjnych. Znaczącym utrudnieniem są również niejasne i mało transparentne regulacje prawne oraz słabo rozwinięty sektor bankowy.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>26. Liban</b></p> | <p><b>Akcyza</b></p>   | <p>Parlament Libanu w lipcu 2017 r. przyjął regulację, która zwiększa stawki akcyzy na importowane <b>piwo i inne napoje alkoholowe</b> (część krajowego prawa budżetowego).</p>   |

|   |  |   |
|---|--|---|
|   | <p><u>Wzrost ceł</u></p>                                     | <p>Parlament Libanu 30 października 2017 r. przyjął prawo w zakresie podwyżki cła na <b>wyroby alkoholowe</b> i tytoniowe. Włączone zostały tutaj także kwestie VAT, podatku dochodowego. Dla napojów alkoholowych stawka ta ma wynosić 10 eurocentów/litr. Jest to niezgodne z Umową Stowarzyszeniową UE – Liban. Ew. UE ma zostać wyłączona z tych dodatkowych ceł (ok. 80% importowanego alkoholu pochodzi z UE). Istotne jest jednak aby eksporterzy byli zaopatrzeni w świadectwa pochodzenia EUR.1 potwierdzające pochodzenie UE.</p>   |
|   | <p><u>Restrykcyjne wymogi w imporcie</u></p>                 | <p>W styczniu 2015 r. Liban wprowadził liczne wewnętrzne regulacje, w tym dotyczące limitów zawartości hydroksymetylofurfuralu (HMF), który powstaje z cukrów zawartych w <b>miodzie</b> w zależności od temperatury oraz czasu przechowywania. Władze celne Libanu wymagają, aby miód zawierał max 20 mg/kg HMF. Wymagania te są zbyt restrykcyjne w stosunku do zapisów zawartych w Normie na miód (CODEX STAN 12-1981) zatwierdzonej przez Komisję Kodeksu Żywnościowego FAO/WHO oraz są dwukrotnie wyższe niż w Dyrektywie UE 2011/110/EC. Wymagania służb celnych nie są również zgodne z WTO, niemniej Liban nie jest członkiem WTO (od 1999 r. ma status obserwatora).</p> |
|   | <p><u>Ograniczenia w imporcie</u></p>                        | <p>Wwóz do Libanu szeregu produktów rolnych, np. <b>miodu, oliwy</b> (czy do września 2015 r. przetworzonego <b>białego sera</b>) wymagał uprzedniej autoryzacji przez władze libańskiego Ministerstwa Rolnictwa. Procedury są długotrwałe, co powoduje oczekiwanie na możliwość wwozu nawet do kilku miesięcy. Działania te naruszają postanowienia Umowy AA UE z Libanem.</p>   |
|   | <p><u>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</u></p>        | <p>Brak jest uzgodnionego weterynaryjnego świadectwa zdrowia dla <b>ryb i produktów rybnych przeznaczonych do konsumpcji</b>, eksportowanych do Libanu oraz świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego</b> przeznaczonego na eksport do Libanu. Nie mniej jednak w zakresie mięsa drobiowego wymagane są świadectwa dot. GMO.</p>  |
| <p><b>27. Autonomia Palestyńska</b></p> | <p><u>Wymogi sanitarno-weterynaryjne i fitosanitarne</u></p> | <p>Przy imporcie <b>towarów rolno-spożywczych</b> z zagranicy władze palestyńskie stosują wymagania sanitarno - weterynaryjne analogiczne do wymagań na rynku izraelskim. Import <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Autonomii Palestyńskiej wymaga uzyskania zezwolenia importowego ministerstwa rolnictwa oraz zgody władz Izraela, które kontrolują wszystkie przejścia graniczne do Palestyny.</p>   |
|   | <p><u>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</u></p>        | <p>Palestyńskie służby sanitarno-weterynaryjne nie dysponują specjalnymi wzorami świadectw zdrowia i dopuszczają przyjmowanie świadectw obowiązujących w obrocie towarowym Państw Członkowskich UE z państwami stowarzyszeniowymi.</p>  |

|   |   |
|---|---|
| <p><i>Import przez izraelskie przejścia graniczne</i></p>   | <p>Zgodnie z dotychczasową praktyką import <b>produktów pochodzenia zwierzęcego</b> na rynek palestyński odbywa się za pośrednictwem przejść granicznych, kontrolowanych przez stronę izraelską. Dlatego też produkty sprowadzane na rynek palestyński powinny spełniać wymogi określone odpowiednimi przepisami strony izraelskiej.</p>  |
| <p><b>28. Turcja</b></p> <p><i>Warunki eksportu i wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></p> | <p>Warunkiem eksportu <b>bydła</b> z Polski na rynek turecki jest skontrolowanie polskich gospodarstw przez tureckich inspektorów. W maju 2017 na posiedzeniu OIE Polska uzyskała status kraju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE. Jednak Turcja domaga się przeprowadzenia jednorazowego audytu gospodarstw, w których hodowane jest bydło przeznaczone do eksportu. Eksportu do Turcji będą mogły dokonywać wyłącznie te gospodarstwa, które zostaną pozytywnie zweryfikowane przez tureckie służby weterynaryjne. Planowana data audytu to pierwsza połowa marca 2020 r.</p> <p>Turcja nie stosuje zasady pre-listingu przy zatwierdzaniu zakładów. Zakaz importu <b>zwierząt żywych i produktów wołowych</b> z UE z powodu BSE obowiązuje od 1998r.</p> <p>Eksport <b>mięsa wołowego</b> do Turcji odbywa się na podstawie świadectwa uzgodnionego w 2010 roku. Kwestią problematyczną jest fakt, iż władze tureckie wymagają, aby każda sztuka bydła była badana w kierunku BSE oraz aby pochodzenie surowca było z jednego P.Cz. UE, co podwyższa koszty eksportu.</p> <p>Ponadto świadectwa dla <b>bydła hodowlanego i bydła do tuczu</b> są negocjowane ze stroną turecką przez Komisję Europejską dla wszystkich państw członkowskich UE. W celu realizacji eksportu konieczne jest zatwierdzenie całego państwa przez specjalistów tureckich. Wizyta audytorów z Turcji miałyby na celu ocenę systemu nadzoru, w tym nadzoru nad gospodarstwami utrzymującymi bydło, nad zdrowiem zwierząt, nadzoru nad miejscami gromadzenia, a także ocenę systemu identyfikacji i rejestracji zwierząt.</p> |
| <p><i>Dodatkowe ograniczenia w eksporcie</i></p>  | <p>Eksport <b>mięsa wołowego</b> do Turcji jest dodatkowo utrudniony przez wysokie stawki celne, dochodzące na niektóre podpozycje do 225% oraz konieczność uzyskania przez importera w Turcji licencji na import mięsa. W praktyce, pomimo braku oficjalnego zakazu, najczęściej licencja na import mięsa wołowego nie jest wydawana. Jediną instytucją uprawnioną do dokonywania importu jest turecka rządowa Agencja Mięsa i Mleka.</p>  |

|  |  |
|--|--|
| <p><b><i>Kwoty taryfowe w imporcie</i></b></p> <hr/>             | <p>W ramach unii celnej UE-Turcja w odniesieniu do importu wybranych przetworzonych produktów rolnych ustanowione zostały wzajemne zerowe kwoty taryfowe. Dotyczy to m.in. <b>czekolady, produktów piekarniczych, makaronów i cukru</b>. Zastrzeżenia dotyczą nowej metody przydziału kwot dla UE (brak szczegółowych wytycznych np. w zakresie ilości i rodzaju wnioskodawcy).</p> <p>Podobnie zastrzeżenia dotyczą kwestii wykorzystywania kwoty preferencyjnej dla UE w eksporcie <b>wołowiny</b>.</p>  |
| <p><b><i>Zakazy użycia enzymów, dodatków</i></b></p> <hr/>       | <p>Przepisy tureckie zabraniają użycia pewnych enzymów i dodatków w <b>produktach spożywczych</b>. Zmusza to podmioty eksportujące produkty spożywcze na rynek turecki do występowania o licencje eksportowe oraz przedstawianie świadectw zdrowia ws. składu produktów oraz przedstawianie świadectw zdrowia dla enzymów zawartych w produktach spożywczych. Wymogi nie są jasne i podlegają częstym zmianom, powodują obciążenia oraz opóźnienia w eksporcie.</p>  |
| <p><b><i>Etykietowanie: monitoring i śledzenie</i></b></p> <hr/> | <p>Od stycznia 2014 roku obowiązuje regulacja dot. monitoringu i śledzenia <b>produktów spożywczych, m. in. dla dzieci, cukierniczych, zbóż, mąki, przetworów z warzyw i owoców oraz mięsnych, wody, octu winnego</b>. Produkty te powinny być metkowane na etapie sprzedaży, odprawy celnej. Podobnego systemu nie ma w UE.</p> <p>Nowa etykieta ma na celu zapewnienie konsumentom możliwości sprawdzenia, czy produkt jest autentyczny.</p>   |
| <p><b><i>Problemy w dostępie</i></b></p> <hr/>                   | <p>Wprowadzenie nowych stawek specyficznych w imporcie od 2009r. (wylimitowanie ad valorem), jak wyżej problemy z etykietowaniem (monitoring i śledzenie), organy nadzoru przeprowadzają nadmierne kontrole pobierania próbek, restrykcje w zakresie reklamy i promocji <b>napojów alkoholowych</b> (zakaz) i oznaczeń zdrowotnych, w tym oznaczeń napojów bezalkoholowych, powołanie nowej firmy operującej lokalnie dla systemu śledzenia produktów, możliwość wprowadzenia nowego systemu stemplowania (strip stamp) napojów alkoholowych w Turcji.</p> |
| <p><b><i>Składnik rolny dla kukurydzy cukrowej</i></b></p> <hr/> | <p>W 2016 r. Turcja zwiększyła składnik rolny (EA) stosowany do przywozu produktów z kukurydzy cukrowej z UE z 2,91 euro/100 kg/netto do 23,32 euro/100 kg/netto.</p>  |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Zakaz w tranzycie</b></p>                       | <p>Sprawa dotyczy m.in. <b>napojów alkoholowych</b>. Dekret z sierpnia 2016 r. przedłużył czasowo zakaz reeksportu niektórych towarów do krajów trzecich, będących w tranzycie, które znajdują się w składach celnych (bond warehouse). Wnioski w sprawie zezwolenia obrotem tymi towarami są rozpatrywane przez władze celne i ministerstwo rolnictwa. Sprawa ta dotyczy także innych produktów rolnych, jak <b>mięso czerwone</b>, banany. Turcja argumentuje swoje postępowanie ryzykiem przemytu.</p>   |
| <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Dotychczas nie uzgodniono bilateralnie świadectwa zdrowia dla <b>produktów jajecznych</b>.</p>   |
| <p><b>Dodatkowe stawki celne</b></p>                  | <p>Produkty pochodzące z państw trzecich nie podlegają dodatkowym cłom przywozowym, jeżeli są importowane przez UE z krajów z którymi Turcja ma podpisane umowy FTA. Niemniej opłaty te są pobierane od towarów, które zostały zaimportowane z krajów trzecich i w wyniku tego znajdują się już w swobodnym obrocie w UE. Od 2014 Turcja nakłada dodatkowe stawki celne (10-50%) w imporcie licznych produktów.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Ochrona IPR</b></p>                             | <p>Długość procesów sądowych i niedostateczne implementowanie do krajowych regulacji IPR, uważane jest za dużą słabość tureckiego systemu ochrony własności praw intelektualnych. Naruszenia IPR w Turcji dot. szeregu produktów.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Pozwolenia transportowe</b></p>                 | <p>Turcja wymaga uzyskania pozwoleń na tranzyt w odniesieniu do pojazdów lżejszych niż 3,5 tony przewożących towary w tranzycie przez Turcję, pomimo że pojazdy te są według porozumień międzynarodowych wyłączone z obowiązku uzyskania pozwolenia na tranzyt. Ponadto, Turcja domaga się dodatkowych pozwoleń od przewoźników, którzy na fakturze nie mają wykazanego producenta towaru lecz pośrednika operującego pomiędzy producentem i importerem. Tureccy celnicy jako miejsce załadunku przyjmują lokalizację nadawcy towaru, a nie faktyczne miejsce załadunku. Jest to podejście sprzeczne z Konwencją CMR – Carriage of Merchandisers by Road z 1956 r.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |



|   |   |
|---|---|
| <p><b>Oplaty wyrównawcze</b></p>                    | <p>W 2017 r. Turcja wprowadziła tzw. „dodatkowe zobowiązania” - opłaty wyrównawcze, które podnoszą poziom taryf Ogólnych Systemów Preferencyjnych UE (GSP) do poziomu obowiązujących ceł Turcji w odniesieniu do przywozu z kilku krajów, w stosunku do których Turcja powinna stosować taryfy UE GSP - zawsze gdy towary te importowane są do Turcji przez UE.</p> <p>Turcja zastąpiła decyzję 2017/10926 decyzją 2018/11799 z dnia 22 czerwca 2018 r. i rozszerzyła zakres na wszystkie produkty objęte unią celną, z wyjątkiem rozdziału 93 i wyłączyła produkty ECS i produkty rolne (rozdziały 5,9, 13 do 15, 17 do 22, 24 i 44 do 46). Celem nadal jest zrekompensowanie różnicy taryfowej dla produktów pochodzących z kilku krajów i importowanych z dokumentem A.TR.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych</p>  |
| <p><b>29. Chiny</b></p> <p><b>Zakaz importu</b></p> | <p>W lutym 2014 r. Chiny wprowadziły zakaz importu <b>wieprzowiny i produktów pochodnych</b> z Polski, w związku z wykryciem przypadków afrykańskiego pomoru świń (African Swine Fever – ASF) na terytorium Polski (województwa podlaskiego). Pomimo wprowadzenia przez Polskę i UE rygorystycznych środków kontroli oraz ścisłego zdefiniowania obszaru zagrożonego, Chiny wprowadziły ogólnokrajowy zakaz importu powyższych produktów, nie uznając zasady regionalizacji, tj. ograniczenia zakazu importu wyłącznie od tej części kraju, na której wystąpiły przypadki ASF. Ostatni przypadek BSE (atypowy, typu L) miał miejsce w styczniu 2019 r.</p> <p>Chiny, od ponad 10 lat, utrzymują zakaz przywozu <b>wołowiny</b> pochodzącej z większości państw członkowskich UE ze względu na wystąpienie w przeszłości gąbczastej encefalopatii bydła (bovine spongiform encephalopathy – BSE). Jedynym państwem członkowskim UE, które może prowadzić eksport wołowiny do Chin, są Węgry. Według normy Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (OIE) Polska jest krajem o znikomym ryzyku występowania BSE i dlatego może eksportować wołowinę na rynki państw trzecich. Oznacza to również, że eksportowana wołowina spełnia wszystkie wymogi bezpieczeństwa żywności. W Polsce od 2014 r. nie stwierdzono żadnego przypadku BSE.</p> |



### Procedury i standardy

Długotrwałe, wieloetapowe (kilkuletnie) procedury uzyskania dostępu do rynku chińskiego dla polskich produktów pochodzenia zwierzęcego (min. mięsa drobiowego), środki te nie są zgodne ze zobowiązaniami Chin w ramach Porozumienia SPS WTO. Zasadniczą barierą w handlu produktami pochodzenia roślinnego z Chinami jest konieczność przeprowadzenia procedury analizy ryzyka PRA (Pest Risk Assessment), a szczególnie dla towarów, których wysyłką do tego kraju zainteresowani są polscy eksporterzy: świeżych owoców i warzyw; suszonych i mrożonych owoców i warzyw, również dla artykułów pochodzenia roślinnego przetworzonych np. mąka pszenna, żytnia, orkiszowa. W październiku 2017 r. odbył się audyt chińskich inspektorów służby ochrony roślin w związku z finalizacją procedury analizy ryzyka (PRA) dla mąki pszennej, żytniej i orkiszowej. W chwili obecnej finalizuje się uzgadnianie importowych wymagań dla tego towaru pomiędzy stroną chińską i polską.

Jeżeli chodzi o owoce mrożone, obecnie można eksportować z Polski do Chin jedynie mrożone truskawki, porzeczki i wiśnie. W listopadzie 2017 r. GIORiN złożył wniosek do analizy ryzyka dla mrożonych owoców śliwki, maliny, agrestu, borówki wysokiej, aronii, jagody czarnej i borówki brusznicy, a w grudniu 2017 r. – wniosek o przeprowadzenie powyższej procedury dla świeżych owoców borówki wysokiej. Procedura w toku. Problemy związane z brakiem akceptacji przez Chin standardów OIE w przypadku nakładania zakazów importu w związku z wybuchem chorób, jak np. ptasia grypa.

### Wymogi w zakresie certyfikacji

Chinese Food Safety Law, G/TBT/N/CHN/1209 i Add) - rozmowy Komisji Europejskiej z Chinami pod koniec stycznia 2019r. doprowadziły do zgody Chin na przełożenie implementacji tych wymogów – przewidzianych na październik 2018r., do momentu kiedy Codex Alimentarius zdefiniuje produkty o niskim ryzyku – bezpieczeństwo żywności. Sprawa od kilku lat podnoszona na Komitetach SPS i TBT WTO.

Dotyczyć to ma wymogów dla certyfikacji importowanej żywności o niskim ryzyku (takich jak suplementy diety, środki spożywcze specjalnego przeznaczenia żywieniowego, słodycze, przyprawy, napojów, alkoholu, czy preparatów owocowych).

**Brak stosowania zasady pre-listingu**

Chiny nie stosują zasad pre-listingu w dostępie do rynku chińskiego dla polskich produktów rolno-spożywczych: **mięsa drobiowego i wieprzowego** (obecnie i tak jest zakaz importu do Chin mięsa wieprzowego). Stosowanie takiej zasady ujednoliciłoby i uprościłoby warunki, na jakich produkty z UE byłyby dopuszczane do rynku chińskiego. Zasada pre-listingu – zatwierdzenie przez kraj trzeci (w tym przypadku Chiny) listy polskich zakładów uprawnionych do eksportu na dany rynek, na podstawie gwarancji udzielonych przez polskie służby weterynaryjne o spełnieniu wymagań weterynaryjno-sanitarnych tego kraju (Chin). Mięso drobiowe obecnie nie może być importowane do Chin ze względu na wystąpienie HPAI.

**Polityka „Buy China”**

Zaniepokojenie budzi polityka tzw. „Buy Chinese” i dyskryminacja przedsiębiorstw zagranicznych. Tego typu działania dyskryminują zagranicznych producentów, w tym unijnych działających w Chinach, co w głównej mierze dotyczy zamówień publicznych. Takie działania zniekształcają konkurencję międzynarodową i przepływy handlowe, w tym eksport z UE.

W Chinach z reguły obowiązuje zasada (czasem niepisana, czasem wyraźnie sformułowana w różnego typu tzw. „wytycznych”) preferowania krajowych dostawców i wykonawców. Podmioty zagraniczne mają szansę na kontrakt przyznawany w ramach zamówień publicznych z reguły w sytuacjach, gdy chodzi o technologię, dostawy czy usługi, których nie są w stanie zapewnić krajowe przedsiębiorstwa.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Problemy z komunikacją biznesową i dostępem do informacji**

Coraz częściej sygnalizowane są problemy z komunikacją przy prowadzeniu działalności biznesowej na terenie Chin oraz z dostępem do informacji - związane z blokowaniem zagranicznych stron internetowych.

Wiele polskich firm narzeka na problemy z normalną komunikacją, co wynika z blokowania na terenie Chin używanych powszechnie na całym świecie narzędzi internetowych i komunikacyjnych, m.in. poczty elektronicznej Gmail, Twittera, WhatsApp, Facebooka, Dropbox.

Ponadto utrudniony jest dostęp do ważnych informacji ze względu na blokowanie powszechnie używanych stron internetowych jak np. Google czy ważnych mediów zagranicznych (np. Reuters, New York Times, The Guardian, The Wall Street Journal, Bloomberg).

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również dostępu do informacji dla produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Ochrona IPR**

Chiny nie w pełni przestrzegają przepisy z zakresu ochrony praw własności intelektualnej (Intellectual Property Rights - IPR), co skutkuje praktykami podrabiania produktów.

Jednym z najczęściej występujących problemów związanych z własnością intelektualną jest rejestracja „w złej wierze” znaków towarowych. W Chinach obowiązuje inne od krajów europejskich prawo rejestracji znaków towarowych, zgodnie z którym w większości przypadków decyduje kolejność zgłoszeń – kto pierwszy złoży wniosek o rejestrację, a nie to, - kto pierwszy takiego znaku używał. Nie bierze się pod uwagę (albo bardzo rzadko), że dany lub podobny znak towarowy był zarejestrowany w innym kraju. Często więc znak towarowy danego towaru zagranicznego jest rejestrowany (bez zgody producenta) przez chińskiego dystrybutora lub inny podmiot.

W rezultacie wiele rejestracji jest dokonywanych w „złej wierze”, co zmusza zagraniczne firmy do wykupienia praw nabytych od firm chińskich. Natomiast posiadacz zarejestrowanego znaku towarowego, wykorzystując powstałą sytuację żąda od producenta wysokiej ceny za odsprzedaż prawa do znaku lub podaje producenta do sądu z pozwem o naruszenie jego praw i o wysokie odszkodowanie.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

|  |   |
|--|---|
| <p><b><i>Niewłaściwe praktyki</i></b></p> <hr/>  | <p>Dla przedsiębiorców z Polski uciążliwe mogą być także praktyki dokonywania oszustw, które są pobłażliwie traktowane przez władze. Duża część oszustw dokonywana jest na małą skalę, co sprawia, że dochodzenie należności, dla części poszkodowanych, okazuje się nieopłacalne. Dzieje się tak z uwagi na koszty przelotów, opłaty dla pełnomocników. Ponadto, najczęściej proceder ten dotyczy niewielkich firm eksportujących do Chin małe partie towarów. Fakt ten jest z premedytacją wykorzystywany przez oszustów.</p>   |
| <p><b><i>Zwlekanie z wydawaniem decyzji administracyjnych</i></b></p> <hr/>                            | <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p>Przedsiębiorstwa skarżą się na administrację chińską, która zwleka z wydawaniem decyzji. Jednocześnie strona chińska nie udziela pisemnych odpowiedzi na oficjalne, przekazywane notami dyplomatycznymi zapytania. Chińczycy mimo to twierdzą, że takie działania nie są wbrew ich procedurom.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b><i>Zróźnicowanie procedur administracyjnych na poziomie centralnym i prowincji</i></b></p> <hr/> | <p>Przedsiębiorstwa spotykają się ze zróźnicowaniem procedur oraz regulacji stosowanych przez jednostki administracyjne na poziomie centralnym i prowincji, co powoduje opóźnienia w realizacji dostaw oraz częste wstrzymywanie przesyłek z Polski w portach chińskich.</p>  |

**Ograniczenia w dostępie do rynku pracy**

Od 1 kwietnia 2017 r. obowiązują w Chinach nowe przepisy dotyczące pozwoleń na pracę. Nowe przepisy dzielą osoby zatrudnione w Chinach na trzy kategorie: kategoria A (wysoko wykwalifikowani pracownicy); kategoria B (specjaliści); kategoria C (zwykli pracownicy). Przepisanie do określonych kategorii zależy od liczby punktów, które są przyznawane osobom ubiegającym się o pracę, a których wielkość zależy od: rocznych zarobków w kraju pochodzenia, poziomu edukacji lub certyfikatu poświadczającego kwalifikacje zawodowe, doświadczenia zawodowego, okresu dotychczasowego zatrudnienia w Chinach, poziomu znajomości j. chińskiego, wieku oraz ukończenia studiów wyższych na najlepszych na świecie uczelniach wyższych, doświadczenia zawodowego w firmie z listy Fortune Global 500 lub udokumentowanego posiadania patentu. Przepisy te mają na celu przyciąganie do pracy w Chinach tzw. „top talents” (np. wybitnych naukowców, inżynierów, zdobywców międzynarodowych nagród w różnych dziedzinach), a dyskryminowanie w dostępie do pracy w Chinach pracowników nie spełniających przyjętych kryteriów.

W tym kontekście, zagraniczni pracownicy zatrudniani w Chinach otrzymują zazwyczaj pozwolenia na pobyt (i pracę) tylko na jeden rok (bardzo rzadko na dwa lata), co oznacza konieczność ich odnawiania co roku, bez gwarancji powodzenia, nawet jeśli umowy o pracę zawierane są na dłuższe okresy lub na czas nieokreślony. Zdarzają się przypadki odmów przedłużenia pozwoleń na pobyt, powodujące konieczność niespodziewanego opuszczenia Chin w ciągu kilku tygodni.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.

**30. Hong Kong**

**Tymczasowe zawieszenie importu**

Hongkong wprowadza zakaz importu **mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego, w tym jaj** z kolejnych powiatów, w których stwierdzono ognisko wysoce zjadliwej grypy ptaków (HPAI).

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p><b>Utrudnienia</b></p> <p>Opodatkowanie: Podatek akcyzowy stosowany przez Hongkong na <b>napoje spirytusowe</b> (zdefiniowane jako alkohol o zawartości alkoholu powyżej 30% objętości) wynosi 100 procent ad valorem, w porównaniu z zerową stawką celną na wino i inne napoje alkoholowe.</p> <p>Magazynowanie: Hong Kong nakłada wymóg licencji na towary niebezpieczne w przypadku przechowywania <b>napojów spirytusowych</b> zawierających ponad 30% alkoholu objętościowo (rozporządzenie w sprawie towarów niebezpiecznych). Nie jest to zgodne z praktyką międzynarodową, ogranicza liczbę składów celnych, a ponadto zwiększa koszty importerów napojów spirytusowych.</p>   |
| <p><b>31. Korea Pd.</b></p> | <p><b>Zakaz importu</b></p> <p>W dniu 20 lutego 2014 r. Korea Płd. wprowadziła zakaz importu <b>wieprzowiny i produktów pochodnych</b> z Polski, w związku z wykryciem przypadków afrykańskiego pomoru świń (African swine fever – ASF) na terytorium Polski (wówczas dotyczyło to województwa podlaskiego).</p> <p>Pomimo wprowadzenia przez Polskę i UE rygorystycznych środków kontroli oraz ścisłego zdefiniowania obszaru zagrożonego, Korea wprowadziła ogólnokrajowy zakaz importu powyższych produktów, nie uznając zasady regionalizacji, tj. ograniczenia zakazu importu wyłącznie od tej części kraju, na której wystąpiły przypadki ASF.</p> <p>Korea Płd. od 2000 r. utrzymuje zakaz przywozu <b>wołowiny</b> pochodzącej z UE ze względu na wystąpienie w przeszłości choroby gąbczastego zwyrodnienia mózgu (bovine spongiform encephalopathy – BSE). Korea Płd. nie stosuje takiego zakazu wobec importu z niektórych państw trzecich o podobnym stanie ryzyka, dotyczy to tylko kilku krajów świata, tym USA i Kanady. Przedsiębiorstwa UE są w ten sposób dyskryminowane w porównaniu do innych eksporterów. W chwili obecnej władze weterynaryjne Korei prowadzą ośmiostopniową procedurę oceny ryzyka importu wołowiny z Danii i Niderlandów. Pierwsza inspekcja weterynaryjna w tych krajach prowadzona przez stronę koreańską miała miejsce w październiku 2015.</p> <p>Według normy Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (OIE) Polska jest krajem o znikomym ryzyku występowania BSE i dlatego może eksportować wołowinę na rynki państw trzecich.</p> <p>W styczniu Korea PD wprowadziła zakaz importu z PL <b>drobiu, mięsa drobiowego i jaj konsumpcyjnych</b> w związku z wystąpieniem w Polsce ognisk HPAI.</p> |

**Brak stosowania zasady pre-listingu**

Korea Płd. nie stosuje zasad pre-listingu w dostępie do rynku koreańskiego dla unijnych, w tym polskich produktów rolnych.

Działania na rzecz ustanowienia systemu pre-listingu w zatwierdzaniu do eksportu na rynek koreański zakładów produkujących żywność pochodzenia zwierzęcego z UE prowadzi KE.

Zasada pre-listingu – zatwierdzenie przez kraj trzeci (w tym przypadku Koreę Płd.) listy unijnych, w tym polskich zakładów uprawionych do eksportu na dany rynek, na podstawie gwarancji udzielonych służby weterynaryjne kraju eksportu (w przypadku Polski przez polskie służby weterynaryjne) o spełnieniu wymagań weterynaryjno-sanitarnych tego kraju (Korea Płd.).

Korea wymaga przeprowadzenia przez właściwe władze koreańskie uprzedniej inspekcji wszystkich, poszczególnych unijnych producentów produktów zwierzęcych (wieprzowina, mięso drobiowe, etc.) przed udzieleniem uprawnienia do eksportu. Wymagania te nie dotyczą przedsiębiorstw z innych państw, np.: USA, Australii czy Nowej Zelandii. Procedura ta znacząco wydłuża proces zatwierdzania zakładów mięsnych.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Restrykcyjne przepisy fitosanitarne SPS dla świeżych i mrożonych owoców i warzyw**

Korea stosuje bardzo restrykcyjne przepisy fitosanitarne, w praktyce bardzo trudno uzyskać dostęp do rynku dla **świeżych i mrożonych warzyw i owoców, np. jabłek**. Ze świata tylko kilka wybranych krajów może eksportować do Korei.

Zgodnie z przepisami fitosanitarnymi Korei Płd. obowiązuje zakaz importu świeżych owoców i warzyw z Polski (i nie tylko) ze względu na obawy wynikające z możliwości wprowadzenia do kraju organizmów szkodliwych. Otwarcie rynku dla tych towarów jest możliwe po przeprowadzeniu procedury analizy ryzyka.

W chwili obecnej, przepisy importowe Korei Płd. dopuszczają eksport z Polski aronii w postaci suszonych owoców, soków, mączki i nasion tego gatunku.

**Wielkości próbek  
na towary rolno-  
spożywcze**

Nadmierne wymagania stosowana praktyka Korei w zakresie wielkości próbek (Minimum Quantity Requested for Imported Food Safety Test Sampling) wnioskowanych przez władze administracyjne Korei w celu przeprowadzenia analizy bezpieczeństwa importu towarów z UE, w tym z Polski.

Odpowiednie koreańskie instytucje żądają nadmiernych wielkości próbek do badań, co skutkuje znacznym podwyższeniem kosztów dochodzącym nawet do 50% wartości przesyłki. Np. Korea pobiera na granicy próbki do testowania towarów o wysokiej wartości niemniej importowanych w niewielkich ilościach, jak np. szafran – próbka nawet ok. 600g, a powinna ok 25g., czy wysokiej jakości – np. szynka peklowana, nawet wtedy, gdy doniesienia medialne o obecności niepożądanych bakterii dot. kiełbasy, przeprowadza się inspekcje szynki.

Procedury inspekcji są bardzo kosztowne.

**Problemy celne i  
proceduralne**

Po stronie koreańskiej brak jest elastyczności w stosowaniu zasad, procedur, regulacji celnych i odpowiedniej weryfikacji celnej pochodzenia preferencyjnego, szczególnie wynikających z umowy FTA UE-Korea.

Eksporterzy napotykają na problemy związane ze zbyt skrupulatnym przez służby celne sprawdzaniem preferencyjnego pochodzenia towarów, nakładaniem kar finansowych w ramach rygorystycznego interpretowania umowy FTA, zastrzeżeniami strony koreańskiej nawet dla takich elementów jak kropka, łącznik (hyphen) w dokumentach.

Urzędy celne są nazbyt gorliwe w znajdowaniu powodów dla nakładania kar i nazbyt formalne w podejściu dla uznawania udzielenia preferencji na podstawie certyfikatów kraju pochodzenia czy deklaracji pochodzenia, np. **napoje spirytusowe**, maszyny i urządzenia

**Transport  
bezpośredni**

Kwestia dotyczy problemów w zakresie preferencyjnego pochodzenia towarów w przypadku transportu towarów przez pośrednie huby np. w Singapurze, Hong Kongu. (Art.13.1 Protokołu Zasad Pochodzenia w umowie FTA UE-Korea).

Problem dotyczy pojedynczej przesyłki, gdyż często towary kierowane na różne rynki znajdują się w tej samej przesyłce i dopiero w Singapurze czy Hong Kongu są rozdzielane i kierowane np. do Korei. Z uwagi m. in. na koszty nie można tych przesyłek rozdzielać w miejscu eksportu.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**



## 32. Japonia

Zakazy importu

W lutym 2014 r. Japonia wprowadziła zakaz importu **wieprzowiny i produktów wieprzowych** pochodzących z Polski, w związku z wykryciem w styczniu 2014 r. przypadków afrykańskiego pomoru świń (African swine fever – ASF) na terytorium Polski (województwa podlaskiego). Pomimo wprowadzenia przez Polskę i UE rygorystycznych środków kontroli oraz ścisłego zdefiniowania obszaru zagrożonego, Japonia wprowadziła ogólnokrajowy zakaz importu powyższych produktów, nie uznając zasady regionalizacji, tj. ograniczenia zakazu importu wyłącznie do tej części kraju, na której wystąpiły przypadki ASF.

Import **świeżych jabłek** z Polski do Japonii zabroniony jest ustawą o ochronie roślin, ze względu na występowanie w Polsce organizmu szkodliwego owocówka jabłkóweczka (*Cydia pomonella*) oraz choroby drzew - zaraza ogniowa (*Erwinia amylovora*).

Import **świeżej papryki** z Polski do Japonii zabroniony jest ustawą o ochronie roślin ze względu na występowanie w Polsce mączniaka rzekomego tytoniu (*Peronospora tabacina*) oraz stonki ziemniaczanej (*Leptinotarsa decemlineata*).

W styczniu 2020 r. Japonia wprowadziła zakaz **importu mięsa drobiowego i produktów drobiowych** z Polski w związku z wystąpieniem HPAI u drobiu. Obecnie trwają negocjacje w sprawie uznania regionalizacji .

Zezwolenia na przywóz, oceny analizy ryzyka

Ustawodawstwo Japonii wymaga uzyskania formalnego zezwolenia na przywóz i dokonywania oceny ryzyka występowania szkodników dla niektórych **owoców i warzyw**. Procedury są długotrwałe i uciążliwe.

Niski poziom wzajemnego uznawania

Dużym problemem pozostaje kwestia akceptacji przez Japonię wielu **dodatków do żywności** stosowanych powszechnie na całym świecie oraz uznanych za bezpieczne przez międzynarodowe organy naukowe, tj. Wspólny Komitet Ekspertów FAO/WHO ds. Substancji Dodatkowych do Żywności (JECFA). Pozytywna informacja: w ramach negocjacji Komisji Europejskiej z Japonią dot. modyfikacji listy dozwolonych dodatków do żywności w Japonii, Japonia w II połowie 2018r. uwzględniła wszystkie postulaty zgłoszone przez UE.

### Zakaz importu

Import **świeżej papryki** z Polski do Japonii (w odniesieniu do eksportu towarów pochodzenia roślinnego, obowiązuje zakaz importu do Japonii świeżych **owoców i warzyw**, za wyjątkiem warzyw kapustnych) zabroniony jest ustawą o ochronie roślin ze względu na występowanie w Polsce mączniaka rzekomego tytoniu (*Peronospora tabacina*) oraz stonki ziemniaczanej (*Leptinotarsa decemlineata*).

Próby uzyskania zniesienia embarga na paprykę bezskutecznie podejmują np. Węgry (od 1997 r.) i Belgia (od 1993 r.).

### Standardy

Niski poziom internacjonalizacji standardów - szczególnie uciążliwe są przepisy importowe oraz niski poziom ich internacjonalizacji w zakresie standardów. Proces ten jest niezwykle zbiurokratyzowany i wiele towarów, mimo że dopuszczonych do obrotu w krajach wysokorozwiniętych i spełniających rygorystyczne standardy unijne, wymaga specjalnych badań lub dostosowania do odmiennych standardów japońskich. Dlatego też proces dopuszczenia **szeregu produktów branży polskich specjalności żywnościowych** na rynek japoński jest z reguły bardzo czasochłonny, kosztowny i uciążliwy.

### Problemy z implementacją EPA

Umowa EPA UE-Japonia weszła w życie 1 lutego 2019 roku. W zakresie reguł pochodzenia towarów dokonane w tej umowie uzgodnienia w wielu miejscach odbiegają od dotychczasowych unijnych standardów, co spowoduje zapewne problemy przy wdrażaniu umowy. Ustalenie pochodzenia EPA odbywa się na podstawie deklaracji importera, ale pojawiły się trudności powodujące problemy z dostępem do rynku i korzystania z preferencyjnego traktowania importowanych z UE towarów, m. in. w zakresie **sektorów rolno-spożywczych**, czy tekstylnych.

Powodem jest, że Japonia niewłaściwie implementuje porozumienie, które przewiduje m. in. ograniczoną możliwość żądania dodatkowych dokumentów odnoszących się do reguł pochodzenia, w odmienny sposób niż strona unijna interpretuje niektóre z przepisów Porozumienia ws RoO. Dla uniknięcia lub minimalizacji perturbacji ze stosowaniem umowy, szczególnie w początkowym okresie, konieczne jest opracowanie kompleksowych wytycznych w tym zakresie. Pomimo jednak opublikowania ww. wyjaśnień japońskie służby celne wciąż odmawiają przyznania preferencji eksporterom z UE.

***Dostępność przetargów publicznych***

Japońskie Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Komunikacji (Ministry of Internal Affairs and Communications), które nadzoruje przetargi publiczne w Japonii, ustanowiło zasadę polegającą na tym, że każda firma, w tym zagraniczna, pragnąca wziąć udział w przetargu, ma taką możliwość, ale jednocześnie spoczywa na niej obowiązek uzyskania kwalifikacji w japońskim Biurze ds. Kwalifikacji Przetargowych. Przyjmowane są jednak jedynie wnioski i oferty w języku japońskim, zatem w przypadku chęci wzięcia udziału w przetargu, konieczne jest przetłumaczenie całej dokumentacji na język japoński, czy też jest wymóg posiadania na rynku japońskim swojego zagranicznego oddziału.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

***Odmienność kultur i niezabieganie o zagranicznego inwestora***

Japonia nie jest krajem, któremu specjalnie zależy na przyciągnięciu inwestycji zagranicznych. Przed potencjalnym inwestorem zagranicznym stoi zadanie polegające na stawieniu czoła tego typu barierom, jak: wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej; uciążliwe i długotrwałe procedury administracyjne; istnienie wielu rodzimych znakomitych firm (ostra konkurencja i walka o istnienie); brak zachęt inwestycyjnych (z wyjątkiem specjalnej strefy ekonomicznej w Tokio i specjalnych stawek na wynajem biur w kilku większych miastach oraz parkach technologicznych); konieczność dostosowania się do zdecydowanie odmiennej od pozostałych japońskiej kultury biznesowej.

Organizacją wspierającą zagranicznych inwestorów jest JETRO, które posiada swoje biuro także w Warszawie. Pracownicy tej instytucji pomagają w procesie rejestracji spółki w Japonii, otwarciu konta bankowego etc. Jedną z zachęt, które oferują jest dostęp do biura (przez określoną liczbę dni w roku, 50-100) na preferencyjnych warunkach (obecnie ok. 2200 zł za biuro w Tokio, co jak na tamtejsze warunki jest kwotą bardzo niską).

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

|                             |   |  |
|-----------------------------|---|--|
|                             | <p><b>Skomplikowane kanały dystrybucji</b></p>          | <p>W Japonii funkcjonują wyjątkowo rozbudowane i skomplikowane kanały dystrybucji nawet w odniesieniu do rodzimych produktów, zaś w szczególności w przypadku produktów importowanych. Pośród producentem/przedsiębiorcą zagranicznym, a ostatecznym konsumentem japońskim występuje kilku pośredników – w tym nieodłączny w procesie wprowadzania zagranicznego produktu na rynek - importer. Ta specyficzna cecha rynku powoduje nie tylko trudności w znalezieniu odpowiedniego dystrybutora w sieci powiązań lokalnych, ale i znacząco wydłuża i podraża proces wiodący do wprowadzenia produktu pochodzącego z zagranicy na półki sklepowe w Japonii.</p> <p>Ponadto, zagranicznych przedsiębiorców mają dodatkowo odstraszać: długotrwałe procedury uzyskiwania certyfikatów i pozwoleń; silna konkurencja ze strony japońskich firm; zaufanie konsumentów do produktów wyprodukowanych w Japonii oraz japońskich technologii; wysokie wymagania konsumentów odnośnie do jakości; dojrzałość japońskiego rynku – zagraniczny produkt musi być wyjątkowy, aby zaistnieć na japońskim rynku (np. konkurencyjna cena przy wyjątkowo wysokiej jakości produktu; wysoki stopień oryginalności lub innowacyjności produktu; znana i rozpoznawalna w Japonii i na świecie marka).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                             | <p><b>Wysoki poziom „patriotyzmu gospodarczego”</b></p> | <p>Potencjalni klienci są gotowi wybrać japońskie produkty nawet pomimo ich wyższej ceny. Produkty sprowadzane z zagranicy są traktowane z dużą dozą nieufności i szczególnie dotyczy to produktów z branży medycznej. Warto rozważyć opracowanie produktu przeznaczonego na rynek japoński we współpracy z tutejszymi podmiotami, jednostkami badawczymi, co wówczas pozwoli na sprzedaż produktu jako "japońskiego".</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>33. Indonezja</b></p> | <p><b>Utrudnienia</b></p>                               | <p>Celem ustawy (Draft Regulation on Supply and Distribution of Milk Products) jest wsparcie rodzimych producentów oraz stymulacja inwestycji w sektorze rolnym, to jednak z uwagi na wewnętrzny popyt, który znacznie przekracza możliwości krajowej produkcji może doprowadzić do wzrostu cen <b>mleka i jego przetworów</b> oraz ograniczy dostęp do tego podstawowego produktu żywnościowego uboższym warstwom społeczeństwa indonezyjskiego.</p>  |

|  |   |
|--|---|
| <p><i>Procedury i podatki eksportowe</i></p> <hr/> | <p>Indonezyjskie służby weterynaryjne zostały zobligowane do implementacji Ustawy o dochodach niepodatkowych, która weszła w życie w październiku 2016 r. W myśl tej ustawy, dotyczącej <b>produktów mleczarskich</b>, celem złożenia wniosku danego zakładu mleczarskiego należy dopełnić trzyetapowej procedury administracyjnej.</p> <p>Podatki eksportowe (minerały, <b>olej palmowy</b>, <b>kakao</b>, drewno, skóra), ostatnio określone przez rozporządzenie Ministra Finansów nr 13/2017.</p>   |
| <p><i>Zasady regionalizacji, zakazy</i></p> <hr/>  | <p>Indonezja nakłada zakazy obowiązujące dla całego terytorium kraju w zakresie pojawienia się niektórych chorób w poszczególnych regionach. Szczególne znaczenie dla UE mają zakazy związane z ogniskami grypy ptaków.</p> <p>Od 2001 r. Indonezja rozpoczęła stosowanie zakazu przywozu <b>zwierząt i szeregu produktów zwierzęcych</b>, jeśli uznała, że istnieje ryzyko wystąpienia gąbczastej encefalopatii bydła (BSE).</p>   |
| <p><i>Procedury importowe</i></p> <hr/>            | <p>Wymogi narzucone przez Indonezję dotyczą procedur importowych dla <b>świeżej żywności pochodzenia roślinnego</b> (także utrudniony dostęp do portu Tanjung Priok port (Jakarta) – dostęp dla krajów, które mają Country Recognition Agreement) <b>i szeregu produktów rolnych</b> (nieautomatyczne licencje importowe, wymogi w zakresie inspekcji - inspekcje przed wysyłką, procedury celne, restrykcje ilościowe). Przepisy prawne w handlu i przemyśle przewidują silny nadzór i kontrolę nad przepływem towarów, wymogi w zakresie pozostałości (residues) w produktach spożywczych, wymogi etykietowania, długie procedury rejestracji. Prawo przyznaje szerokie uprawnienia dla rządu do wprowadzenia ograniczeń (embargo) w przywozie i wywozie, jeśli będzie to uzasadnione interesem narodowym.</p> <p>Indonezyjskie przepisy wprowadzają szereg ogólnych i szczegółowych wymogów oraz procedur, które tworzą złożony i nieprzejrzysty system prawny (brak transparentności przepisów i ciągłe ich zmiany) ograniczający i utrudniający import na ten rynek. Ograniczenia te obejmują m.in. nieautomatyczne licencjonowanie importu, kontrolę przedwysyłkową, procedury celne i wymogi w zakresie inspekcji oraz restrykcje ilościowe.</p> |
| <p><i>Dostęp do rynku</i></p> <hr/>                | <p>W 2016 r. Indonezja wprowadziła nowe rozporządzenie w sprawie opłat: Rozporządzenie rządu: Peraturan Pemerintah (PP) nr. 35/2016, w tym opłaty za rozpatrzenie wniosku o dostęp do rynku. Zgodnie z nowymi zasadami będzie pobierana opłata za wszystkie wnioski o przywóz, w tym opłata za ocenę (desk evaluation), opłaty za audyty i opłatę za raport oraz ocenę dokonaną po wizycie. Wymogi te nie są zgodne z wytycznymi Codex Alimentarius.</p> <p>Brak przejrzystości i nieuzasadnione opóźnienia w procedurach zatwierdzania <b>produktów zwierzęcych, w tym mlecznych</b>.</p>  |

### Ograniczenia w imporcie

Importu **alkoholu** do Indonezji mogą dokonywać jedynie podmioty gospodarcze utworzone wg. prawa indonezyjskiego, które są oficjalnymi importerami alkoholu, tj. są zarejestrowane jako Importir Terdaftar-Minumana Beralkohol - IT-MB. Dodatkowo, przed rozpoczęciem sprzedaży, napój alkoholowy musi zostać zarejestrowany w Krajowej Agencji ds. Kontroli Żywności i Farmaceutyków (BPOM), tj. uzyskać kod BPOM ML. Rejestracji może dokonać jedynie podmiot indonezyjski. Cło: obecnie, największą, 150% stawką, obłożone są mocne alkohole, w tym **wódka** (klasa C napojów alkoholowych). Rozporządzenie Ministra Finansów nr 237 / PMK.04 / 2009 zwalnia niektóre produkty wytwarzane lokalnie z podatku akcyzowego - dyskryminacja importu.

Wprowadzenie kwot importowych na napoje alkoholowe. Konieczność uzyskania przez importera zezwolenia na import napojów alkoholowych w Ministerstwie Handlu. Zastrzeżenia co do czasu obowiązywania licencji.

W systemie Indonezji upoważnieni importerzy muszą przedstawić swoje prognozy przywozu na dany rok. Odmówiono im możliwości przywozu napojów alkoholowych w 2019 roku.

MoT Reg. No. 47/2018 and No. 6/M-DAG/PER/1/2015: produkty kategorii A, np. piwo można sprzedawać tylko w hipermarketach i supermarketach, ale nie na minimarketach. Produkty kategorii B i C mogą być sprzedawane wyłącznie w hotelach, barach i restauracjach lub innych punktach sprzedaży ustalanych przez lokalnych burmistrzów lub regentów.

Ustawa o Żywności (Food Law) 18/2012 wprowadza instrument ograniczania importu i eksportu **produktów spożywczych**, przewidując, że zarówno import, jak i eksport są dozwolone tylko, jeśli produkty nie są dostępne lub potrzebne w kraju – dotyczy to m.in. importu **produktów mięsnych**. Stosowane tu wymogi nie są niezgodne z standardami SPS WTO. Indonezyjskie wymagania importowe dla mięsa są nieprzejrzyste i są niezgodne z międzynarodowymi normami, wytycznymi i zaleceniami dotyczącymi środków sanitarnych. Ponadto, proces uzyskiwania zezwoleń eksportowych do Indonezji dla produktów mięsnych jest niepotrzebnie nadmiernie uciążliwy i długotrwały.

|   |   |
|---|---|
| <p><u>Wymogi Halal</u></p>                      | <p>W dniu 25 września 2014 r. Parlament RI przyjął projekt ustawy o Halal, która zakłada m.in., iż certyfikacja halal ma być obowiązkowa m.in. dla żywności i napojów, kosmetyków, farmaceutyków produkowanych, importowanych lub rozprowadzanych w obrębie indonezyjskiej strefy celnej.</p> <p>Obowiązkowe certyfikaty Halal będą skutkowały dodatkowymi kosztami dla producentów; brak transparentności w implementowaniu zasad Halal, fragmentaryczne ich przyjmowanie; konieczność notyfikacji TBT. Poważne obawy dotyczą bardzo szerokiego zakresu przepisów dla tych regulacji (Halal Products Guarantee Law) oraz obowiązkowych przepisów Halal dotyczących certyfikacji i etykietowania. Nie jest jasne czy od października 2019 r. produkty non-Halal można będzie sprzedawać na rynku indonezyjskim (import). Istotne jest to aby certyfikacja Halal i etykietowanie były w tym zakresie dobrowolne. W zakresie wymogów Halal Product Assurance etykietowanie nie powinno dotyczyć produktów nie-Halal. Nie jest jasne, czy na rynku będą mogły występować jednocześnie produkty Halal i nie-Halal. Wymagane są dalsze wyjaśnienia nt. planowania systemów wzajemnego uznawania wymogów przez organy muzułmańskie w Indonezji i krajach trzecich oraz na potrzebę znalezienia tymczasowych rozwiązań w celu uniknięcia zakłóceń w handlu, gdy nowy indonezyjski system zostałby wprowadzony w życie.</p> |
| <p><u>Techniczne bariery w handlu</u></p>       | <p>Indonezyjskie Normy Narodowe – Ministerstwo Przemysłu wprowadza i egzekwuje indonezyjskie, obowiązkowe normy krajowe na coraz większą liczbę produktów, w tym też na wyroby branży polskich specjalności żywnościowych. Zgodność jest weryfikowana za pomocą uciążliwej procedury oceny zgodności przeprowadzanej przez stronę trzecią.</p>  |
| <p><u>Wymóg minimalnej kwoty inwestycji</u></p> | <p>Wymóg minimalnej kwoty inwestycji dla inwestycji zagranicznych o wysokości 10 mld IDR, tj. (wg. średniego kursu wymiany z IV.2016 r.) około 750 tys. USD (ustanowiony przez rozporządzenie Prezesa Indonezyjskiej Rady Koordynacji Inwestycji (BKPM )nr 5/2013) potencjalnie ogranicza inwestycje małych i średnich inwestorów zagranicznych (MŚP).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |

## 34. Indie

### Dostęp do rynku

Indie stosują szereg wymagań i praktyk, które utrudniają dostęp do rynku indyjskiego dla unijnych, w tym polskich **napojów alkoholowych**. Do utrudnień tych należą zwłaszcza nowe wymogi w zakresie etykietowania dla tego asortymentu (w tym Labelling requirements for Maximum Retail Price).

Wysokie cła w dostępie do Indii **na napoje alkoholowe**. Przykładowo, wywóz piwa (kod CN 22030000) z Polski do Indii objęty jest cłem w wysokości 100% i dodatkowym cłem wyrównawczym w wyniku czego łączna opłata celna w wynosi 111,12%. Podobnie dotyczy to wysokiej stawki dla wszystkich napojów spirytusowych (kod HS 2208), tj. wódka, rum, whisky itp., cło w wysokości 150% od wartości podlegającej opodatkowaniu.

Listy dodatków/składników akceptowanych przez Indie dla **żywności**, w tym dla napojów alkoholowych (nie uwzględnia wszystkich akceptowanych w UE, konieczność eliminacji przez Indie ograniczeń związanych ze wskazywaniem listy składników na napojach alkoholowych (etykiety) co blokuje eksport z UE).

W poszczególnych stanach indyjskich stosowane są zróżnicowane wysokości opodatkowania oraz niektóre procedury/wymagania dotyczące importowanego **wina, wódki i piwa**, które utrudniają dostęp do rynku, w tym w zakresie standardów, dodatków do żywności). Zróżnicowanie to dodatkowo utrudnia wewnętrzną dystrybucję i marketing napojów alkoholowych na rynku lokalnym. Dotyczy to licencjonowania i ustalania cen w różnych stanach (Delhi, Madhya Pradesh, Tamil Nadu, Himachal Pradesh, Haryana itd.). Ponadto w niektórych stanach panuje prohibicja: całkowita - w stanach Bihar, Gudżarat oraz Nagaland, częściowa – w Manipal.

Wymagania w zakresie etykietowania **produktów spożywczych**, które Indie stosują niezgodnie z praktyką międzynarodową. Władze indyjskie wymagają, aby już przy odprawach celnych etykiety na napojach alkoholowych zawierały listy składników. Wymogi te skutkują zatrzymywaniem produktów podczas odpraw celnych w Indiach. Jednocześnie nie jest do końca sprecyzowane, jakie składniki mają być umieszczane na etykietach.



Indie nie zezwalają również na używanie naklejek (stickers) zawierających wykaz składników. Zakaz ten jest niezgodny z praktyką międzynarodową. Jest to bowiem metoda alternatywna dla etykietowania żywności w przypadku podawania informacji w języku kraju docelowego. Stosowanie naklejek znacznie ułatwiłoby procedury w handlu i nie jest w sprzeczności z zapewnieniem bezpieczeństwa żywności. Ogólna norma KKŻ FAO/WHO dotycząca znakowania żywności paczkowanej (CODEX STAN 1-1985) dopuszcza stosowanie dodatkowych etykiet zawierających obowiązkowe informacje w wymaganym języku. Używanie naklejek (etykietowanie) nie jest dopuszczone także w odniesieniu do innych towarów.

**Cena detaliczna,  
wymogi Legal  
Metrology Act**

Wszystkie opakowane produkty muszą być oznaczone maksymalną ceną detaliczną (Maximum Retail Price) jeszcze przed importem do Indii. Jest to utrudnienie gdyż ceny obliczane są zwykle w oparciu o kilka czynników, w tym fracht, ubezpieczenie, podatki wewnętrzne. Dotyczy to min. **napoi alkoholowych**.

Standardy i wymogi Legal Metrology Act – dotychczasowe zgłaszane zastrzeżenia dot. etykietowania produktów na opakowaniach (nazwa producenta / podmiotu pakującego / importera, ilość netto produktów, data produkcji, cena sprzedaży detalicznej, kontakt dla konsumenta) muszą one być wyświetlane w panelu obejmującym 40% powierzchni opakowania, co może wpływać na importowane towary, jak **napoje alkoholowe**, kosmetyki i tkaniny oraz odzież. Wymogi te uległy złagodzeniu w ramach modyfikacji regulacji 4 grudnia 2017r. w odniesieniu do sprzedaży detalicznej jednej marki.

**Obowiązkowa  
fumigacja, metoda  
cold treatment,  
procedury PRA**

Indie wymagają, aby określone **owoce i warzywa** poddawane były fumigacji z użyciem bromku metylu, przed wysyłką eksportową do tego kraju. Stosowanie tego środka chemicznego jest w UE (i w wielu innych krajach) zabronione. Zgodnie z Protokołem z Montrealu, jego użycie powinno być także minimalizowane na świecie. Dotyczy to min. eksportu pszenicy do Indii, w kwestii obecności sporyszu (ergot), czy też drewna – szczególnie uciążliwa bariera w polskim eksporcie (konieczności pełnego uznania metody cold treatment)

W 2017 r. organizacja ochrony roślin Indii, na wniosek GIORiN o zezwolenie zastosowania metody chłodzenia (cold treatment) zamiast zamiast fumigacji bromkiem metylu, uznała uznała metodę „cold treatment” dla polskich jabłek w eksporcie do tego kraju. Ponadto, w grudniu 2017 r. GIORiN złożył wniosek do analizy ryzyka dla świeżych owoców borówki wysokiej. Procedura w toku.

Restrykcyjne procedury oceny ryzyka występowania szkodników (PRA) - szczególnie uciążliwa bariera w polskim eksporcie.

|                            |   |
|----------------------------|---|
|                            | <p><b>Licencje</b></p> <p>W Indiach wymagane jest uzyskanie licencji importowych, w szczególności licencji/zezwoleń na import szeregu towarów.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
|                            | <p><b>Realizacja transakcji</b></p> <p>Odnotowywane są trudności z realizacją transakcji z indyjskimi kontrahentami, jak również z realizowaniem płatności ze strony indyjskich odbiorców. W tym kontekście zwraca również uwagę problem nieefektywnych i długotrwałych postępowań sądowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>35. Pakistan</b></p> | <p><b>Dodatkowy depozyt</b></p> <p>W dniu 24 lutego 2017 r. Państwowy Bank Pakistanu (SBP) wprowadził wymóg 100% marży gotówkowej na import niektórych towarów konsumpcyjnych (404 pozycji). Środek regulacyjny zniechęca do przywozu tych produktów ponieważ zobowiązuje importerów do złożenia depozytu całkowitej kwoty wartości transakcji w banku komercyjnym przed otwarciem akredytywy.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p><b>Zasady dostępu</b></p> <p>Regulacja: SRO 237 (I) 2019 Ministerstwa Handlu i Tekstyliów stanowi, że od dnia publikacji (19 lutego 2019 r.) cały import żywności będzie wymagał minimum 66% okresu przydatności do spożycia w momencie zatwierdzania towarów przez organy celne. Dodatkowo, obowiązek etykietowania w języku angielskim i urdu. Wszystkie informacje muszą znajdować się na etykiecie i nie będą akceptowane żadne dodatkowe naklejki. Aby akredytacja Halal była ważna, musi pochodzić od organu Halal, który jest członkiem IHAF lub SMIIC. Oznaczenie Halal musi być wydrukowana na etykiecie.</p> <p><b>Procedury importowe</b></p> <p>Zgodnie z importowymi wymaganiami fitosanitarnymi Pakistanu, wszystkie produkty roślinne i pochodzenia roślinnego wymagają przeprowadzenia procedury analizy ryzyka.</p> <p><b>Restrykcje w dostępie</b></p> <p>Od 2001 r. Pakistan nałożył zakazy przywozu żywych zwierząt i szeregu produktów zwierzęcych (wołowiny) pochodzących z kilku krajów UE z powodu domniemanego i nieuzasadnionego ryzyka wystąpienia gąbczastej encefalopatii bydła (BSE).</p> |

|                           |  |  |
|---------------------------|--|--|
| <p><b>36. Wietnam</b></p> | <p><b>Utrudnienia systemowe w imporcie</b></p> | <p>Wśród głównych barier w dostępie <b>napojów alkoholowych</b> do rynku Wietnamu wymienia się: wysokie cła, system licencji importowych, ograniczona ilość portów uprawnionych do importowej odprawy alkoholu, utrudnienia w przypadku eksportu poprzez kraje trzecie (np. Singapur, który jest regionalnym węzłem handlowym), system koncesjonowania obrotu alkoholem na rynku wietnamskim oraz krajowe wymagania techniczne.</p>  |
|                           | <p><b>Restrykcje w dostępie</b></p>            | <p>Wietnam nie zezwala na przywóz <b>wszystkich produktów uznanych za wolne od ryzyka BSE</b>, niezależnie od statusu kraju w tym zakresie i nie zezwala na przywóz innych produktów na warunkach określonych dla krajów o kontrolowanym ryzyku BSE lub gdzie status BSE jest nieokreślony.</p>  |
|                           | <p><b>Zakaz eksportu</b></p>                   | <p>We wrześniu 2018r. Wietnam wprowadził tymczasowy wstrzymanie importu <b>mięsa wieprzowego i produktów wieprzowych</b> z pięciu polskich województw (warmińsko-mazurskiego, podkarpackiego, podlaskiego, mazowieckiego i lubelskiego) z powodu występowania ASF u świń i dzików w Polsce. ASF występuje w Polsce od 2014 r. i dotychczas strona wietnamska uznawała regionalizację stosowaną w Unii Europejskiej, zgodną z przepisami międzynarodowymi.</p>  |
|                           | <p><b>Dostęp do rynku</b></p>                  | <p>Liczne wnioski z kilku państw członkowskich UE oczekujących na zatwierdzenie produktów takich jak: <b>gruszki, jabłka, owoce cytrusowe, kiwi, winogrona</b>. Wnioski składane przez państwa członkowskie są rozpatrywane indywidualnie - rozpatrywany jest tylko jeden wniosek na państwo UE, w tym ocena ryzyka wystąpienia szkodników (PRA).</p> <p>Po przeprowadzeniu procedury analizy ryzyka, w październiku 2015 r. Wietnam otworzył rynek dla polskich jabłek. Ponadto, w grudniu 2017 r. GIORIN złożył wniosek do przeprowadzenia procedury analizy ryzyka dla świeżych owoców borówki wysokiej. Procedura w toku.</p> <p>Średni okres uzyskania dopuszczenia do rynku to 3 lata.</p> |
|                           | <p><b>Długotrwałe procedury</b></p>            | <p>Zatwierdzanie polskich zakładów <b>mięsa drobiowego, wieprzowego, zakładów rybołówstwa</b>, etc. następuje w wyniku weryfikacji aplikacji zakładowej przez stronę wietnamską (zgodnie z procedurą opracowaną przez władze Wietnamu). Przedsiębiorstwa zamierzające eksportować na rynek wietnamski czekają od kilku do kilkunastu miesięcy na informację o wyniku weryfikacji aplikacji zakładowej i ostateczne umieszczenie podmiotu na liście zakładów uprawnionych do eksportu.</p>  |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Wymogi fitosanitarne</b></p>      | <p>W stosunku do produktów <b>pochodzenia roślinnego</b> wymagane jest przede wszystkim uznanie kraju za bezpieczne źródło pochodzenia. Następnie w stosunku do poszczególnych kategorii produktów istnieją odrębne, szczegółowe przepisy regulujące procedurę wprowadzania danych produktów na rynek. W efekcie stosunkowo niewiele krajów i stosunkowo niewiele kategorii produktów jest dopuszczonych do rynku wietnamskiego.</p>   |
| <p><b>Ochrona IPR</b></p>               | <p>Wietnam nie w pełni przestrzega przepisy z zakresu ochrony praw własności intelektualnej (Intellectual Property Rights - IPR), co skutkuje praktykami podrabiania produktów.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>Procedury celne</b></p>           | <p>Procedury celne w Wietnamie stanowią niejednokrotnie sporą przeszkodę w obrocie towarami. Zdarza się długie przetrzymywanie towarów przez urzędy celne na granicy, a następnie obciążanie opłatami za magazynowanie firm eksportujących lub odbiorców.</p> <p>Ponadto zgodnie z wietnamskim prawem stawka celna na towary naliczana jest na podstawie ceny towaru, jaką zaakceptuje urząd celny, który towar odprawia. W praktyce wygląda to tak, że faktura i inne dokumenty przewozowe przedstawiane przez eksportera są jedynie jednym ze źródeł referencyjnych. Urząd celny samodzielnie przeprowadza tzw. „konsultację cenową”, czyli sprawdza ile „faktycznie” dany towar powinien kosztować – bez względu na wartość podana na fakturze. W efekcie znanych jest sporo przypadków eliminowania z rynku towarów tańszych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>Niestabilny system prawny</b></p> | <p>System regulacji dotyczący inwestorów i inwestowania jest niestabilny, ulega ciągłym zmianom. W lipcu 2015 r. weszło w życie szereg nowych przepisów mających ułatwić prowadzenie działalności inwestycyjnej i handlowej zagranicznym podmiotom, m.in. skrócenie czasu rozmaitych procedur, ujednoczenie definicji „inwestora”, ograniczenie sektorów wyłączonych z inwestycji. Wprowadzono jednak inne, nowe ograniczenia, jak np. poszerzono liczbę obszarów o znaczeniu strategicznym (de facto wyłączone dla zagranicznych inwestorów). Problemem jest też mnogość procedur i ich odmiennosc w każdej z 63 prowincji.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |

|                            |  |
|----------------------------|--|
|                            | <p><b>Polityka cenowa</b></p> <p>Okólnik 122 na zarządzanie cenami i ich rejestracji wszedł w życie w 2010 roku. Okólnik 122 stwierdza, że Ministerstwo Finansów może zastosować kontrolę cen, gdy ceny zwiększą lub zmniejszą się bez „uzasadnionego powodu” i poddaje obszerną listę towarów do rejestracji cenowej, w tym stal, skroplony gaz ropopochodny, nawozy chemiczne, środki ochrony roślin, leki i szczepionki dla zwierząt, sól, mleko i odżywcze proszki dla dzieci w wieku poniżej sześciu lat, cukier, ryż, pasze dla zwierząt, węgiel, papier i podręczniki.</p> <p>W 2012 r. Zgromadzenie Narodowe ogłosiło Ustawę o Cenach, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2013 r. Choć niniejsza ustawa zastępuje Okólnik 122, polityka wietnamskiego rządu w zakresie ustabilizowania cen niektórych pozycji nie uległa zmianie.</p> |
| <p><b>37. Singapur</b></p> | <p><b>Zakaz importu</b></p> <p>Od 31 grudnia 2019 wprowadzony zakaz eksportu z Polski mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego w związku z wystąpieniem HPAI. Obecnie trwają negocjacje w sprawie regionalizacji.</p>   |
|                            | <p><b>Restrykcje w dostępie</b></p> <p>Singapur przeprowadza ocenę ryzyka BSE (gąbczastej encefalopatii bydła) i nie postępuje zgodnie z oficjalną klasyfikacją ryzyka wg. standardów OIE. Powoduje to zakaz przywozu zwierząt i szeregu produktów zwierzęcych z niektórych państw członkowskich UE.</p>   |

### **Ograniczenia importu**

W maju 2015 r. singapurskie władze weterynaryjne – jako pierwsze w regionie - zniósł zakaz importu polskiej **wieprzowiny** do Singapuru, wprowadzony w 2014 r. w konsekwencji wykrycia na terenie Polski przypadków afrykańskiego pomoru świń (African Swine Fever – ASF). W związku z występowaniem jednostki chorobowej na terenie Polski wprowadzone zminiowały jednak dodatkowe restrykcje importowe, których spełnienie niezbędne jest dla dopuszczenia dostaw do rynku. Pomimo renegeacji warunków importowych przez władze weterynaryjne Polski i Singapuru oraz złagodzenia restrykcji w 2017 r., wciąż wymagane jest stosowanie dodatkowych środków (np. monitoring temperatury) wobec zwierząt przeznaczonych na eksport do Singapuru.

### **Kontrolowany import**

Singapur do roku 2030 zamierza zapewniać we własnym zakresie ok. 30% zapotrzebowania na żywność. Obecnie importuje ok. 90% żywności. Jest zainteresowany dalszą dywersyfikacją źródeł pochodzenia produktów rolno-spożywczych.

Niektóre produkty przed eksportem do Singapuru wymagają specjalnych zezwoleń, licencji, bądź wcześniejszego powiadomienia strony singapurskiej. W Singapurze kontrolowany import obejmuje m.in. następujące grupy produktów rolno-spożywczych: **żywe zwierzęta, ptaki; mięso i produkty mięsne; warzywa i owoce.**

Zgodnie z obowiązującym prawem, wszyscy importerzy żywności do Singapuru muszą posiadać odpowiednią licencję importową wydawaną przez Singapore Food Agency (SFA) lub muszą być zarejestrowani w SFA.

Licencja wymagana jest w przypadku: importu mięsa i produktów rybnych, importu świeżych owoców i warzyw, importu świeżych jaj stołowych.

Tymczasem rejestracja wymagana jest w przypadku importu **przetworzonej żywności** i urządzeń spożywczych.

Produkty weterynaryjne (**zwierzęta i ptaki żywe, mięso i produkty mięsne oraz jaja i produkty z jaj dla przemysłu spożywczego**) mogą być importowane do Singapuru wyłącznie z akredytowanych zakładów pochodzących z krajów zatwierdzonych przez SFA.

W odniesieniu do importu **towarów pochodzenia roślinnego** obowiązuje system zezwoleń importowych.

|  |  |
|--|--|
| <p><i>Procedury akredytacji źródeł dostaw</i></p>      | <p>W celu eksportu <b>produktów weterynaryjnych</b> do Singapuru zakłady eksportujące mają obowiązek uzyskania akredytacji Singapore Food Agency (SFA).</p> <p>Proces akredytacji z reguły przebiega na trzech poziomach: kraju eksportującego, poszczególnych zakładów z zatwierdzonych krajów, produktów z zatwierdzonych zakładów.</p> <p>W przypadku eksportu <b>produktów spożywczych o zawartości mięsa mniejszej niż 5%</b> zakład nie musi być akredytowany przez SFA. Musi jednak spełniać wszystkie wymogi określone przez władze weterynaryjne kraju eksportera. Zasada ta nie dotyczy jednak produktów zawierających wołowinę. W ich przypadku wymagana jest akredytacja zakładu eksportującego, bez względu na procent zawartości mięsa.</p>  |
| <p><b>38. Tajwan</b></p> <p><i>Dostęp do rynku</i></p> | <p>Dyskryminacja krajów UE w dostępie do Tajwanu na <b>produkty organiczne</b>. Tajwan przejściowo do końca 2020 r. uznaje tylko 16 krajów UE w zakresie certyfikacji produktów organicznych (laboratoria). Polska i pozostałe kraje UE chcące eksportować tego rodzaju produkty muszą być certyfikowane przez uznane przez Tajwan laboratoria w tych 16 krajach UE (UE-15 oraz Węgry). Import z pozostałych krajów UE (dwunastu) może odbywać się tylko w oparciu o ww. certyfikację zaaprobowaną tylko w jednych z ww. 16 krajów UE. Powoduje to dodatkowe koszty, uciążliwości administracyjne dla nieuznawanych krajów UE. Komisja Europejska naciska na uznanie wszystkich 28 krajów UE.</p> <p>Importowane na Tajwan produkty roślinne (oprócz mrożonych owoców i warzyw) wymagają przeprowadzenia procedury analizy ryzyka. W 2019 r. powyższa procedura została zakończona w odniesieniu do polskich jabłek. Tym samym, rynek Tajwanu dla tego towaru został otwarty. W styczniu 2019 r. GIORiN złożył kolejny wniosek do ww. procedury dla świeżych owoców borówki wysokiej. Według informacji przekazanych przez organizację ochrony roślin Tajwanu, następny wniosek złożony przez dany kraj jest rozpatrywany po zakończeniu procedury PRA dla wcześniej złożonego wniosku.</p> <p>W styczniu 2020 r. TW wprowadził zakaz importu <b>mięsa drobiowego, produktów drobiowych</b>, w tym jaj w związku z wystąpieniem HPAI</p> |

### 39. Tajlandia

#### Dostęp, etykietywanie, certyfikat analizy

Tajlandia wprowadziła specyficzne wymagania dotyczące etykietowania **alkoholi** utrudniające dostęp do tego rynku. Zastrzeżenia eksporterów dotyczą zakazu używania zwrotów, szerokiej definicji umieszczania rysunków (w tym znaki handlowe) na etykietach, które powszechnie świadczą o jakości produktów. np. finest, premium, która jest gwarantowana przez wysokie standardy produkcji, transportu, magazynowania dla produktów alkoholowych.

Tajska ustawa o podatku akcyzowym (Certificate of Analysis for the import of alcoholic beverages (G/TBT/N/THA/524), weszła w życie we wrześniu 2017 r., wprowadza wymóg dostarczenia certyfikatu analizy (CoA) w odniesieniu do wprowadzania do obrotu **napojów alkoholowych (win, napojów spirytusowych, piwa)**. Wymóg ten budzi obawy w odniesieniu do następujących kwestii: (i) kryteriów testowania: napoje alkoholowe muszą być testowane zgodnie z normami Thai Industrial Standards Institute (TISI), które odbiegają od standardów międzynarodowych/UE; (ii) procedura testowania: próbki napojów muszą być testowane przez władze tajskie w procedurze, która wydaje się długotrwała, uciążliwa i zbędna lub certyfikat CoA może zostać wydany przez władze kraju pochodzenia ale zgodnie z tajskimi standardami; (iii) kompatybilność z WTO: przewiduje się pewne wyjątki dla "destylowanych wód i win lokalnych". Dzięki naciskom Komisji Europejskiej na TBT WTO Tajlandia początkowo przełożyła z września 2018r. na marzec 2019r. a obecnie na wrzesień 2019r. wymóg przekazywania próbek lub CoA dla napojów alkoholowych w ciągu 30 dni od daty importu.

#### Problemy eksportowe

We wrześniu 2019 r. KE przekazała informację, że Tajlandia notyfikowała do WTO restrykcje importowe dla m. in. Polski w związku z ASF. Dotychczas strona polska nie rozpoczęła procedury uzyskania dostępu do eksportu **wieprzowiny** na rynek Tajlandii.

#### Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia

Wzór świadectwa weterynaryjnego dla **jednodniowych kurcząt, indycząt, kacząt, gąsiąt** eksportowanych z Polski do Tajlandii został zatwierdzony. Uprawnienia do eksportu **piskląt i jaj wylęgowych** wydawane są na określony czas i wymagają przesyłania wniosków o przedłużenie.



### Restrykcyjne zasady dostępu do rynku

Procedury dopuszczenia do rynku tajlandzkiego **świeżych owoców i mięsa** są skomplikowane, biurokratyzowane i czasochłonne. Wymagają wizyty inspektorów u producenta, a dostęp do rynku otrzymuje się jedynie na dwa lata - (nie dotyczy to świeżych owoców). W celu uzyskania możliwości eksportu wołowiny strona polska przekazała władzom Tajlandii w listopadzie 2018 r. wypełniony kwestionariusz na **mięso wołowe**. Następnie w marcu 2019 r. przekazane zostało zaproszenie dla specjalistów tajskich do przeprowadzenia inspekcji. W październiku 2019 r. strona tajska przekazała informacje, że audyty w polskich przedsiębiorstwach chcących eksportować wołowinę i produkty pochodne nastąpią nie wcześniej niż w przeciągu 6-12 miesięcy, ze względu na brak środków i mocy przerobowych po stronie tajskiej.

Do szczególnie uciążliwych należą kwestie o charakterze systemowym (bariery techniczne), np.: sposób przeprowadzania audytów systemowych ignorujący centralizację i jednolity w standardach charakter władz fitosanitarnych w UE i przeprowadzanie tych samych audytów dla poszczególnych krajów UE pochodzenia produktu i/oraz powtarzania tych samych audytów systemowych dot. różnych grup produktów, lub w przypadku produktów zwierzęcych tylko ich części pochodzących od tego samego zwierzęcia. Kiedy w przypadku produktów tajskich dopuszczenie produktów z tego kraju dotyczy całego terytorium UE, a nie tylko jednego z PCz.

Importowe przepisy fitosanitarne Tajlandii stanowią, że **produkty roślinne i pochodzenia roślinnego**, w szczególności świeże owoce i warzywa, podlegają procedurze analizy ryzyka (PRA) zagrożenia agrofagami. Wnioski o dopuszczenie rozpatrywane są odnośnie do poszczególnego produktu i po zakończeniu PRA wniosku będącego w procesie. Nie możliwe jest grupowanie wniosków lub rozpatrywanie kilku produktów na jednym wniosku, co niezwykle wydłuża proces dopuszczenia.

W 2019 r. została zakończona Procedura PRA dla polskich jabłek, tym samym rynek tego kraju został otwarty.

### Licencje importowe

Od stycznia 2017 roku Tajlandia wprowadziła licencje importowe na **paszę pszeniczną dla zwierząt** – problemem są tu arbitralne działania strony tajskiej. Tajlandia twierdzi, że wprowadzony środek jest tymczasowy, nie mniej jednak od dwóch lat sytuacja nie ulegała poprawie. Kwestia importu pszenicy jest dyskutowana bilateralnie na poziomie UE-Tajlandia ze wskazaniem na fakt, że Tajlandia nie dokonała w tej kwestii notyfikacji do WTO.

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
|                           | <p><b>Ochrona IPR</b></p> <hr/> <p><b>Kanały dystrybucji</b></p> <hr/> <p><b>Problemy celne</b></p> <hr/> | <p>Kwestie związane z ochroną patentową wymagają dużej ostrożności inwestora w związku z np.: zgłaszanymi przez biznes europejski problemami z egzekwowaniem ochrony własności intelektualnej i prawnej, w przypadku jej naruszenia oraz opóźnieniami z rejestracją patentu. Należy też mieć na uwadze rozbieżności w procesie rejestracji znaku towarowego, w którym na przykład nie może występować powszechnie używana nazwa.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p>Największym wyzwaniem dla eksportera jest znalezienie miejscowego partnera, który zapewni kanały dystrybucji. W przypadku przetargów rządowych, posiadanie partnera lokalnego jest często warunkiem niezbędnym.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> <p>Sygnalizowane są problemy związane z niejasnym zakresem Thai Customs Act z 2017 r. dot. wyceny celnej, kar, uchylania się od cła, definicji tranzytu. Trudności dotyczą również towarów w tranzyście wobec, których wymagane są dokumenty dopuszczające ich obrót na rynku tajskim (szczególnie dot. to kosmetyków).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>40. Malezja</b></p> | <p><b>Wysokie cła importowe</b></p> <hr/> <p><b>Dostęp - regionalizacja</b></p> <hr/>                     | <p>Średnia stawka celna na towary importowane wynosi 6%. Jednakże na około 80 produktów (głównie rolnych) Malezja nakłada specjalne obciążenia, które przekładają się na ekstremalnie wysokie stawki opłat celnych. Dotyczy to w szczególności napojów bezalkoholowych, alkoholi mocnych i wina.</p> <p>W przypadku eksportu towarów rolno-spożywczych pochodzących z obszarów, w których występuje grypa ptaków, Malezja przyjęła zasadę regionalizacji i zastosowała ją w stosunku do Francji i Wielkiej Brytanii. Malezja nie akceptuje jednak środków regionalizacji podjętych na poziomie UE; zamiast tego prowadzi własną analizę na podstawie informacji dostarczonych przez zainteresowane kraje, co oznacza, że skuteczne zastosowanie zasady regionalizacji wiąże się z opóźnieniami w przyznaniu dostępu do rynku.</p>   |

### Zakaz importu

Malezja w dniu 17 stycznia 2019r. wprowadziła ponownie, tym razem tymczasowy, 6-miesięczny zakaz importu żywych świń i mrożonego mięsa wieprzowego z kilku krajów UE (Polski, Belgii i Węgier) i Azji. W ciągu ostatnich 5 miesięcy jest to już druga decyzja malezyjskich służb weterynaryjnych wprowadzająca zakaz importu wieprzowiny z Polski. Poprzedni zakaz, wprowadzony w dniu 7 września 2018 r. strona malezyjska argumentowała faktem wystąpienia nowych ogniskach African Swine Fever (ASF) w naszym kraju. Po interwencjach strony polskiej w tej sprawie i szczegółowym wyjaśnieniu dot. metod zwalczania ASF, listy województw, w których choroba ta występuje i podejmowanych działaniach zabezpieczających wysyłane mięso przed skażeniem ASF, Malezja zniósła (8 października 2018 r.) ww. zakaz importu z Polski.

Jako powód tej decyzji Malezja wskazała na wystąpienie nowych ognisk ASF na Litwie, Łotwie, Ukrainie i w Estonii. Pismem z dnia 30 grudnia 2019 r. służba weterynaryjna Malezji poinformowała o przedłużeniu tymczasowego zakazu eksportu na ww. rynek żywych świń i mrożonego mięsa wieprzowego z Polski na kolejne 6 miesięcy, tj. do 30 czerwca 2020 r.

### System Bumiputra

Zgodnie z obecnie funkcjonującymi przepisami i zasadami krajowymi w zakresie handlu i inwestycji, Malezja stosuje preferencyjne traktowanie dla społeczności etnicznych Malajów (Bumiputra), którzy stanowią 67% ludności kraju. Ponieważ polityka ta jest stosowana powszechnie, to wpływa negatywnie na warunki prowadzenia biznesu, tworząc bariery w dostępie do rynku dyskryminujące zarówno zagranicznych przedsiębiorców i inwestorów, jak i firmy malezyjskie nieposiadające statusu Bumiputra, należące do Malezyjczyków pochodzenia chińskiego lub hinduskiego. Bariery te dotyczą dostępu do licencji na obrót towarami i usługami, restrykcji eksportowych, rządowych zamówień publicznych i inwestycji (dostępny tylko dla Bumiputra) czy też kampanii w mediach zachęcających konsumentów do nabywania towarów i usług malezyjskich, w domyśle – Bumiputra.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.

**Certyfikat Halal i  
świadectwo  
sanitarne**

Wymóg certyfikatu Halal utrudnia eksport **wyrobów mięsnych** do Malezji. Generalnie Malezja zabrania importu mięsa non-Halal (**wołowiny, baraniny, drobiu**) ze względu na to, że sprzedaż na rynku zarówno ww. mięs non-Halal i Halal spowodowałoby rzekomo możliwość dezorientacji u konsumentów. Jednakże, nadal na rynku dostępne jest także mięso niecertyfikowane Halal, pochodzące głównie z produkcji krajowej.

Malezja nie uznaje świadectw wywozowych wystawionych przez jakąkolwiek zagraniczną organizację islamską, stąd w celu uzyskania certyfikatu wywóz jakiegokolwiek produktu mięsnego Halal wymaga wstępnej kontroli dokonanej przez JAKIM w zakładach eksportujących.

Uzyskanie certyfikatu Halal/zezwoleń importowych jest związane z trudną, kosztowną i nietransparentną procedurą inspekcji. Istnieje wymóg, że inspektorzy Halal (z Departamentu Weterynarii Malezji i organizacji muzułmańskiej JAKIM) muszą odwiedzić każdy z mięsnych zakładów produkcyjnych ubiegających się o eksport do Malezji (obowiązuje od stycznia 2010 r.), przy czym koszt wizyty jest pokrywany przez zainteresowanych. Urząd weterynarii, jak i JAKIM udzielają informacji arbitralnie, przy czym są one wielokrotnie sprzeczne ze sobą. Rezultaty poszczególnych inspekcji też mogą być wynikiem arbitralnie podejmowanych decyzji.

**Wymogi  
fitosanitarne**

Importowe przepisy fitosanitarne Malezji są dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin). W odniesieniu do importu **towarów roślinnych i pochodzenia roślinnego** wymagania są zróżnicowane – niektóre pozycje wymagają zezwolenia importowego i zaopatrzenia przesyłki w świadectwo fitosanitarne, inne tego typu towary – wymagają tylko kontroli fitosanitarnej w punkcie wjazdu.

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <p><b>Wymogi oznaczenia</b></p>       | <p>Importowane <b>świeże owoce z Polski: jabłka, gruszki, borówka wysoka i wiśnie</b>, nie wymagają uzyskania zezwolenia importowego oraz zaopatrzenia w świadectwo fitosanitarne. Podlegają one tylko kontroli fitosanitarnej w punkcie wjazdu do Malezji. Można przyjąć, przez analogię, że te same zasady dotyczą innych świeżych owoców i warzyw.</p> <p>Import <b>świeżych warzyw i owoców</b> musi być jednak oznakowany na każdym kartonie w języku malezyjskim (Bahasa Malaysia) w zakresie charakterystyki produktu:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nazwę i adres importera, eksportera, agenta, producenta czy dystrybutora produktów w Malezji,</li><li>- popularną nazwę produktu (np.: „jabłka”, „gruszki”),</li><li>- kategorię (grade),</li><li>- wielkość (size),</li><li>- kraj pochodzenia,</li><li>- wagę.</li></ul> <p>Informacja na naklejce musi być zawarta na powierzchni nie mniejszej niż 11cm x 7cm i napisana czcionką nie mniejszą niż 20 pkt. Malezyjski Federalny Urząd ds. Rynku Rolnego (FAMA) akceptuje US Global Trade Identification Number (G10) lub adekwatny rozmiar naklejki (4inch x 3 inch lub 10cm x 8 cm).</p> |
| <p><b>Wysokie cła importowe</b></p>   | <p>Średnia stawka celna na towary importowane wynosi 6%. Jednakże na około 80 produktów (<b>głównie rolnych</b>) Malezja nakłada specjalne obciążenia, które przekładają się na ekstremalnie wysokie stawki opłat celnych. Dotyczy to w szczególności <b>napojów bezalkoholowych, alkoholi mocnych i wina</b>.</p>  |
| <p><b>Wymogi oznaczenia</b></p>       | <p>Import <b>świeżych warzyw i owoców</b> do Malezji musi być oznakowany na każdym kartonie w języku malezyjskim (Bahasa Malaysia) w zakresie charakterystyki produktu.</p>   |
| <p><b>Ograniczenia w imporcie</b></p> | <p>Import <b>alkoholu</b> jest możliwy tylko poprzez licencjonowanych importerów i na bazie kwoty określonej corocznie.</p> <p>Ponadto Malezja stosuje dyskryminacyjne podatki w imporcie napojów alkoholowych (win, szampana) w stosunku do lokalnej produkcji.</p> <p>Problemem jest też z definicja wódki smakowej.</p>  |

*Długotrwałe  
procedury i opłaty*

---

Procedura zatwierdzania **polskich zakładów mleczarskich** na rynek Malezji została rozpoczęta w 2011 roku i w przypadku większości aplikujących zakładów nie została jeszcze formalnie zakończona z powodu opieszałości strony malezyjskiej.

Zastrzeżenia w zakresie systemu opłat kontrolnych dla zagranicznych zakładów ubiegających się o zatwierdzenie eksportu do Malezji (niewydolność inspekcji, brak szczegółowych informacji nt. standardów tych inspekcji, zezwolenia na import tylko do 1 roku lub ew. do 2 lat (JAKIM approvals).

*Licencjonowanie  
importu*

---

Praktycznie 25% pozycji taryfowych importowanych do Malezji podlega licencjonowaniu w imporcie - głównie **produkty zwierzęce, ryby, warzywa**, drewno, maszyny, samochody i sprzęt transportowy, jak również uzbrojenie.

Automatyczne udzielanie licencji ma generalnie zastosowanie do celów statystycznych, podczas gdy nie-automatyczne zezwolenia są stosowane ze względów sanitarnych, fitosanitarnych (głównie **produkty rolne i żywnościowe**, kosmetyczne i medyczne), ale także w celu regulacji importu i wspierania strategicznych sektorów przemysłu.

### Podatek u źródła

Z dniem 17 stycznia 2017 r. w Malezji weszły w życie nowe regulacje dotyczące podatku u źródła. Zgodnie z nimi ww. podatek (w wysokości 10%) nałożony został na wszystkie płatności dla nierezydentów za świadczone przez nich usługi, niezależnie od tego czy usługi te realizowane są w Malezji, czy też poza jej granicami. Malezyjskie służby podatkowe wychodzą z założenia, że dochód nierezydenta ze świadczonych usług kwalifikuje się jako „dochód kategorii specjalnej”, tzn. że różni się od zysków uzyskiwanych z prowadzenia działalności biznesowej i dlatego umowy o ochronie podatkowej w tym zakresie nie mogą być stosowane. Co prawda pewne dwustronne umowy mogą wciąż gwarantować ulgi bądź zmniejszenie stawki podatku u źródła, jednakże obecne stanowisko Malezyjskiej Rady ds. Podatków wydaje się nie być sprzyjające tym umowom i w związku z tym powstaje wiele kontrowersji. Według nowych zapisów, podatek u źródła należny jest za usługi techniczne i nietechniczne świadczone poza Malezją. Włączenie „usług nietechnicznych” oraz „poza Malezją” są nowymi terminami wprowadzonymi do przepisu podatkowego. Ponadto, definicja usług nie-technicznych praktycznie może obejmować aktualnie wszelkie rodzaje usług, które „przyjdą” na myśl. Podatek taki może mieć zastosowanie do usług pomiędzy podmiotami powiązаныmi (intercompany), do prowizji banków zagranicznych płaconych przez banki malezyjskie, do opłat pośredników za dokonywanie rezerwacji, do opłat reasekuracyjnych, do usług pracy świadczonych przez pracowników oddelegowanych.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.

### System finansowy

Malezja nie akceptuje obrotu gotówkowego w Euro. Banki malezyjskie prowadzą konta w Euro (najwyższe opłaty bankowe), ale nie wypłacają i nie przyjmują gotówki. Przy przelewach zagranicznych w Euro pobierane są wysokie opłaty manipulacyjne. Przy konwersji Euro na walutę miejscową stosuje się zaniżone (w porównaniu do innych walut) kursy przeliczeniowe.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.

## 41. Filipiny

Wymogi  
fitosanitarne

Przy imporcie **świeżych owoców i warzyw** na rynek filipiński, z krajów, które nigdy nie dostarczały danego rodzaju owoców i warzyw, przepisy fitosanitarne tego kraju stanowią o obowiązku przeprowadzenia analizy zagrożenia agrofagami (Pest Risk Analysis - PRA). Celem badania jest ochrona przed zagrożeniem wprowadzenia do kraju szkodliwych organizmów. Procedury te są długotrwałe. W styczniu 2017 r. GIORIN złożył wniosek do analizy ryzyka dla polskich jabłek. Procedura w toku.

Zakaz importu

W marcu 2019r. Filipiny nałożyły tymczasowy zakaz **przywozu świń domowych i dzikich oraz ich produktów, w tym mięsa wieprzowego** z 7 państw członkowskich UE: Łotwy, Polski, Węgier, Belgii, Republiki Czeskiej, Bułgarii i Rumunii z powodu ognisk afrykańskiego pomoru świń (ASF)

Zakaz obowiązuje w stosunku do terytorium całego kraju w odniesieniu do wszystkich 7 państw członkowskich UE. Jest to uznawane przez UE za niezgodne z zasadami WTO i standardami OIE.

Wymóg  
akredytacji

Uzyskanie akredytacji niezbędnej przy imporcie **mięsa** jest procesem długotrwałym. Obecnie wiele państw członkowskich UE oczekuje na rozpatrzenie złożonych wniosków. Producenci zainteresowani eksportem mięsa na Filipiny muszą złożyć, za pośrednictwem krajowych władz weterynaryjnych (w Polsce – Główny Inspektorat Weterynarii), wnioski o nadanie uprawnień eksportowych. Konieczne jest również wypełnienie przez GIW kwestionariusza dot. systemu nadzoru nad bezpieczeństwem danego produktu pochodzenia zwierzęcego w Polsce. Po zakończeniu procesu rozpatrywania wniosku podejmowana jest decyzja o wizycie inspektorów filipińskich u producenta (zazwyczaj łączone są dwa-trzy kraje sąsiadujące). Pomimo formalnej zasady, że wizyty takie odbywają się na koszt strony filipińskiej, brak środków budżetowych powoduje, że przyspieszenie procesu wizytacji (a oczekiwanie na wizytację trwa nawet do kilku lat) jest możliwe wtedy, kiedy koszt wizytacji zostanie pokryty ze środków zainteresowanych producentów.

Zezwolenia w  
imporcie

Import **ryb** jest dopuszczalny tylko po uzyskaniu indywidualnego zezwolenia i tylko w przypadku, jeżeli Departament Rolnictwa stwierdzi, że jest on „niezbędny”.

Podatek akcyzowy

Kwestia dotyczy różnych podatków od **win gazowanych i musujących**. Taryfa WTO dla wina musującego (HS 220410) ustalona została przez Filipiny na poziomie 50%, przy średniej stawce KNU wynoszącej jedynie 5%. Jednakże wyjątkowo wysoki specyficzny podatek akcyzowy nałożony na ten produkt może działać jako "de facto" ograniczenie taryfowe i / lub bariera handlowa, zważywszy, że Filipiny nie mają krajowej produkcji tego produktu.



|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <u>Zakaz importu</u>             | <p>Na Filipinach obowiązuje całkowity zakaz importu kukurydzy i ryżu.</p>   |
| <u>Zezwolenia</u>                | <p>Import ryb jest dopuszczalny tylko po uzyskaniu indywidualnego zezwolenia i tylko w przypadku, jeżeli Departament Rolnictwa stwierdzi, że jest on „niezbędny”.</p>   |
| <u>Wymóg rejestracji</u>         | <p>Każdy artykuł spożywczy importowany na Filipiny (poza mięsem i wyrobami mięsnymi, gdzie obowiązuje inna ścieżka dopuszczenia do rynku) musi zostać zarejestrowany w Agencji ds. Żywności i Leków (Food and Drug Administration - FDA). Koszty i procedury rejestracji podlegają częstym zmianom. Niezbędne jest posiadanie lokalnego partnera/agenta aby śledzić na bieżąco kwestie prawne. Kwestie wysokości kosztów rejestracji traktowane bywają indywidualnie (w zależności od produktu).</p>  |
| <u>Ochrona IPR</u>               | <p>Na Filipinach dość swobodnie przestrzegane są prawa o ochronie własności intelektualnej – problemem są np. powszechnie dystrybuowane w większości sieci handlowych niektóre towary, których opakowania przypominają znane produkty producentów zagranicznych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <u>Ograniczenia transportowe</u> | <p>Filipiny nie są stroną porozumienia o karnecie ATA, ani nie uznają zasad i procedur karnetu INF3, co powoduje, że towary wwożone na Filipiny w celu ekspozycji na targach i wystawach, w celach prezentacji oraz do wykorzystania czasowego muszą przejść pełną odprawę celną. Musi zostać opłaconą opłata gwarancyjna, która powinna być zwrócona w momencie wywozu sprzętu. Raportowane są częste przypadki braku zwrotu takiej opłaty lub wystawianie czeku w filipińskim peso, do zrealizowania wyłącznie na terenie Filipin. Służba celna domaga się też wskazania partnera na Filipinach, który prowadził będzie sprawę. W efekcie, wypracowany został system korzystania z usług przewoźników/forwarderów, którzy traktowani są jako agenci i opłacania usług wystawienia przez nich gwarancji (bonds).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <u>Zwrot VAT</u>                 | <p>Prawo filipińskie gwarantuje inwestorom prawo zwrotu podatku VAT poniesionego przy rozpoczęciu inwestycji. Jednak praktyka pokazuje, że opóźnienia sięgają nawet kilku lat.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |

|                      |  |  |
|----------------------|--|--|
| <b>42. Australia</b> | <b>Wzory<br/>weterynaryjnych<br/>świadectw zdrowia</b> | Mimo podejmowanych przez Główny Inspektorat Weterynarii szeregu działań ze stroną australijską nie udało się zakończyć negocjacji dotyczących wzorów świadectw zdrowia dla <b>mleka i produktów mlecznych</b> .  |
|                      | <b>Standardy</b>                                       | Kodeks Standardów Żywności Australii dla <b>produktów mlecznych</b> nie zezwala na przetwory z mleka surowego, chyba że zostaną one poddane specjalnej procedurze zatwierdzania.   |
|                      | <b>Ograniczenia w<br/>importcie</b>                    | Eksport do Australii <b>bydła, mięsa wołowego i produktów z mięsa wołowego</b> jest ograniczony od roku 2001 w związku z chorobą BSE. Australijskie wymagania weterynaryjne w tej kwestii wykraczają poza międzynarodowe wymagania Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt OIE.<br><br>Australia przeprowadza procedury oceny ryzyka, aby zatwierdzić import każdego produktu rolnego, które uwzględniają głównie problemy zdrowotne zwierząt i zdrowia roślin w Australii. Uciążliwe procedury importowe Australii są przeprowadzane w ramach ograniczeń zasobów władz Australii, wymagają ustalenia priorytetów niezbędnych prac, opierają się na rzeczywistych interesach wyrażonych przez australijskich importerów, wymagają oficjalnych wniosków złożonych przez właściwe organy krajów eksportujących, skutkują nieuzasadnionymi opóźnieniami w wydawaniu decyzji. |
|                      | <b>Wymagania<br/>fitosanitarne</b>                     | Zgodnie z importowymi wymaganiami fitosanitarnymi Australii, w chwili obecnej eksport polskich <b>świeżych owoców i warzyw</b> do Australii nie jest możliwy ze względu na konieczność przeprowadzenia procedury analizy ryzyka (PRA) dla każdego towaru.<br><br>Australia przeprowadza procedury oceny ryzyka, aby zatwierdzić import każdego produktu rolnego, które uwzględniają głównie problemy zdrowotne zwierząt i zdrowia roślin w Australii. Uciążliwe procedury importowe Australii są przeprowadzane w ramach ograniczeń zasobów władz Australii, wymagają ustalenia priorytetów niezbędnych prac, opierają się na rzeczywistych interesach wyrażonych przez australijskich importerów, wymagają oficjalnych wniosków złożonych przez właściwe organy krajów eksportujących, skutkują nieuzasadnionymi opóźnieniami w wydawaniu decyzji.                      |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | <p><b>Restrykcje w dostępie</b></p> <hr/> <p><b>Oznaczenia geograficzne (GIs)</b></p> <hr/> <p><b>Zróźnicowanie terytorialne</b></p> <hr/> | <p>Australia posiada rygorystyczny system przywozu <b>mięsa wieprzowego i produktów wieprzowych</b>, w tym szczególne wymogi dotyczące obróbki cieplnej i odkostniania mięsa (min. z powodu choroby: zespół rozrodczo-oddechowy świń)</p> <p>Australia zakazuje importu wieprzowiny i produktów wieprzowych z całych krajów, gdy afrykański pomór świń (ASF) występuje u świń domowych lub dzików w ograniczonych strefach. Tym samym zatem nie stosuje regionalizacji określonej w Porozumieniu SPS WTO i Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (OIE).</p> <p>Niewystarczająca ochrona oznaczeń geograficznych dla produktów innych niż wina utrudnia możliwości handlowe dla eksporterów z UE. (obejmuje to <b>towary rolno-spożywcze i napoje spirytusowe</b>)</p> <p>W Australii funkcjonuje podział terytorialny na niezależne stany i terytoria, których autonomiczne władze zachowują niezależność w kształtowaniu i prowadzeniu polityki gospodarczej, przemysłowej czy biznesowej na swoim terenie. To powoduje, iż najpierw należy określić miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, żeby wiedzieć, jakie dokładnie warunki i wymogi obowiązują w danym miejscu/stanie. System podatkowy w Australii jest bardzo rozbudowany i skomplikowany, a różne przepisy mogą być przyjmowane na szczeblu federalnym (i dotyczyć wówczas całego kraju) oraz stanowym/terytorialnym (i wówczas obowiązują dodatkowo na terenie danej jurysdykcji stanowej).</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>43. Nowa Zelandia</b></p>        | <p><b>Procedury analizy ryzyka</b></p> <hr/> <p><b>Restrykcje</b></p> <hr/>  | <p>Ze względu na importowe przepisy fitosanitarne Nw. Zelandii, wymagające zastosowania uciążliwej procedury analizy ryzyka PRA dla <b>produktów pochodzenia roślinnego (świeżych owoców i warzyw)</b>, eksport tych towarów z Polski do tego kraju nie jest wielki, a asortyment bardzo ograniczony.</p> <p>Zbyt restrykcyjne wymogi dla <b>niektórych towarów rolnych</b> w zakresie choroby Gumboro, min. w zakresie rzeczywistego ryzyka przenoszenia tej choroby.</p>   |
| <p><b>44. Bośnia i Hercegowina</b></p> | <p><b>Akcyza</b></p> <hr/>   | <p>Kwestia dotyczy akcyzy na <b>piwo</b>, która zaczęła obowiązywać w dniu 1 września 2014 r. i pozwala na obniżenie podatku akcyzowego dla browarów o produkcji poniżej 400 000 hl. Wydaje się, że prawie wszystkie browary w BIH mogą korzystać z tych preferencji. Zastrzeżenia min. Brewers of Europe.</p>   |

|                     |                                |   |
|---------------------|--------------------------------|---|
| <b>45. Islandia</b> | <b>Ograniczenia importu</b>    | Islandia utrzymuje zakaz importu <b>surowego i przetworzonego mięsa, jaj i mleka</b> . Jednak import może być dozwolony pod pewnymi warunkami. Islandia wymaga importu surowego mięsa i produktów mięsnych, które nie zostały w pełni poddane obróbce cieplnej, muszą im towarzyszyć świadectwa potwierdzające, że mięso było przechowywane przez co najmniej jeden miesiąc w temperaturze $-18^{\circ}\text{C}$ lub niższej.   |
| <b>46. Norwegia</b> | <b>Wysoka ochrona taryfowa</b> | Możliwości wywozu z <b>UE przetworzonych produktów rolnych (PAP)</b> do Norwegii pozostają w znacznym stopniu ograniczone wysokimi taryfami celnymi opartymi na Porozumieniu EOG, Protokół 3. Pomimo tego, że Protokół ten przewiduje coroczne konsultacje w kwestii uzgodnienia warunków związanych z dostosowaniem się do rozwoju rynku i nowych koncesji (Porozumienia EOG w 1994 r.) do tej pory wprowadzono tylko dwie zmiany. Norwegia powinna zatem zdecydowanie zaangażować się w negocjacje w celu przeglądu Protokołu 3 w kierunku dalszego liberalizowania handlu PAP. |

## 47. Rosja

Zakazy importu

Od dnia 20 marca 2012 r. Rosja wprowadziła zakaz importu **bydła, świń żywych i małych przeżuwaczy** z UE (w tym z Polski), z wyjątkiem zwierząt hodowlanych, których kwarantanna jest przeprowadzana w kraju eksportującym pod kontrolą służb weterynaryjnych Federacji Rosyjskiej. Uzasadnieniem wprowadzenia przez Rosję zakazu importu bydła i małych przeżuwaczy było występowanie wirusa Schmallenberg. Jednak Pismem z dnia 13 sierpnia 2019 r. służba weterynaryjna Federacji Rosyjskiej potwierdziła, że w związku ze zniesieniem zakazu wwozu z terytorium Unii Europejskiej żywych zwierząt przeznaczonych do uboju wysyłki mogą być realizowane z towarzyszeniem Świadectwa weterynaryjnego dla bydła rzeźnego eksportowanego z Rzeczypospolitej Polskiej do Federacji Rosyjskiej. Ponadto wysyłki muszą odbywać się przez określone przejścia graniczne na podstawie ważnego zezwolenia importowego wydanego przez rosyjską służbę weterynaryjną. Załadunek zwierząt będzie odbywać się w obecności urzędowego lekarza weterynarii Federacji Rosyjskiej

Termin obowiązywania rosyjskiego embarga, które pierwotnie miało obowiązywać rok, był dotychczas przedłużany w 2015, 2016, 2017, 2019. **Obecnie obowiązuje ono do 31 grudnia 2020 r.**

Zakaz importu z Polski produktów spożywczych objętych embargiem (**mięso wołowe i wieprzowe, mięso i podroby drobiowe, ryby, mleko i przetwory mleczne, warzywa i owoce (świeże i schłodzone) oraz wyroby z mięsa**), został wprowadzony dekretem Prezydenta Federacji Rosyjskiej z dnia 06.08.2014 r. Zgodnie z decyzją Rządu Federacji Rosyjskiej z 12 lipca 2018 r., został przedłużony do 31 grudnia 2019 r.

Od 14 sierpnia 2015 r. Federalna Służba Nadzoru w Sferze Ochrony Praw Konsumentów i Dobrobytu Człowieka Rosji (ROSPOTREBNADZOR) wstrzymała wwóz na terytorium Federacji Rosyjskiej polskich **konserw rybnych – szprot**. Natomiast od 30 września 2015 r. obowiązują czasowe ograniczenia na wwóz do Rosji **wyrobów rybnych** z 14 polskich zakładów przetwórstwa rybnego, w tym **ryb świeżych, mrożonych i konserw rybnych**.

W dniu 30 lipca 2014 r. Federalna Służba ds. Nadzoru Weterynaryjnego i Fitosanitarnego (ROSSIELHOZNADZOR) opublikowała komunikat o wprowadzeniu od 1 sierpnia 2014 r. czasowego zakazu importu z Polski do Rosji (oraz poprzez kraje trzecie) wybranych grup **produktów pochodzenia roślinnego**. Pozycje towarowe objęte zakazem to **jabłka, gruszki i pigwy świeże, morele, wiśnie i czereśnie, brzoskwinie (włącznie z nektarynami), śliwki i owoce tarniny, kapusta, kalafiory, kalarepa, kapusta włoska i podobne warzywa kapustne, świeże lub schłodzone, pozostałe warzywa, świeże lub schłodzone** (za wyjątkiem grzybów świeżych). Zakaz

Pod koniec 2016 r. oraz w 2017 r. ROSELKHOZNADZOR wprowadził czasowe ograniczenia na wwóz **drobiu i produkcji związanej z drobiem** z szeregu regionów Polski, Szwecji, Węgier, Niemiec w związku z przypadkami grypy ptaków. W Polsce zakazem objęte zostały następujące województwa: lubuskie, podkarpackie, małopolskie, opolskie, świętokrzyskie, mazowieckie, wielkopolskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie, dolnośląskie i śląskie. Pomimo tego, iż z dniem 20 lipca 2017 r. Polska odzyskała status kraju wolnego od wysoce zjadliwej grypy ptaków strona rosyjska zniosła ograniczenia jedynie w odniesieniu do **mięsa drobiowego** (jego eksport nadal nie jest możliwy z powodu obowiązywania embarga politycznego). Jednocześnie Rosja uzależniła zniesienie zakazu wwozu do Federacji Rosyjskiej **piskląt jednodniowych oraz jaj wylęgowych** od wyników kontroli ferm drobiarskich i wylęgarni drobiu. Pomimo gotowości strony polskiej powyższa kontrola do chwili obecnej się nie odbyła.

W lutym 2014 r. został wprowadzony zakaz wwozu z Polski do Rosji **świń, mięsa wieprzowego i produktów wieprzowych** (formalnie w związku z Afrykańskim Pomorem Świń (ASF). Mimo pozytywnego dla UE (w tym Polski) panelu rozstrzygania sporów WTO w 2017r., Rosja nadal utrzymuje zakaz (rozszerzyła sankcje z 2014r. na mięso wieprzowe). Sprawa ponownie znalazła się w panelu WTO.

Eksport **podrobów wołowych i wieprzowych, mączki spożywczej (mięso mielone grubo lub drobno) z mięsa lub podrobów, tłuszczu, podrobów i tłuszczów wykorzystywanych w celach spożywczych** nie jest możliwy z uwagi na embargo polityczne.

Od 20 lutego 2015 r. obowiązuje zakaz importu z Polski **produktów serowych i seropodobnych**.

W połowie 2013 r. Rosja wprowadziła zakaz importu **ziemniaka sadzeniaka i roślin** wobec całej UE z powodu rzekomo braku występowania obszarów produkcji wolnych od organizmów uważanych w Rosji za agrofagi kwarantannowe.

W przypadku **ziemniaków jadalnych** zakaz jest obowiązujący, w przypadku **sadzeniaków** eksport jest możliwy, niemniej w oparciu o nieprzejrzysty system wstępnej oceny. Obejmuje on kontrole i pobieranie próbek przez rosyjskich urzędników w ramach każdej przesyłki, czy też plantator musi zostać upoważniony do eksportu.

Eksport **materiału skórkiarskiego** jest możliwy tylko na podstawie listy skórek regularnie kontrolowanych przez rosyjskich inspektorów lub po wcześniej dokonanych odprawach dla każdej przesyłki.

**Ograniczenia w tranzycie**

Niezależnie od wprowadzonych przez Rosję zakazów wwozu **produktów rolnych** z krajów UE, kraj ten ogranicza także tranzyt towarów objętych embargiem do krajów trzecich przez swoje terytorium. Pod wpływem oskarżeń o łamanie zasad WTO, Rosja umożliwiła tranzyt, ale wyłącznie przez wybrane punkty kontroli zlokalizowane na granicy państwowej Rosji, głównie na jej północno-zachodnim odcinku (Finlandia, Kraje Bałtyckie). W dniu 13.02.2019 r. zastępca Szefa Federalnej Służby Celnej RU (FTS) - zwrócił się do min. rolnictwa Rosji z propozycją rozszerzenia wykazu produktów rolnych i artykułów spożywczych objętych zakazem importu na terytorium FR z UE, USA i innych państw. FTS zaproponowała wpisanie na listę zakazu importu wszystkich towarów, które są określone przez dziewięć grup dwucyfrowych kodów (**01, 02, 03, 04, 05, 07, 08, 16, 20**) i dwie podkategorie (**19 0190 i 21 0690**).

**Nieuznawanie polskich świadectw fitosanitarnych dla reeksportu**

Od 6 października 2014 r. obowiązuje zakaz reeksportu **produktów pochodzenia roślinnego** w oparciu o świadectwa wydawane przez PIORIN, w konsekwencji czego polskie świadectwa fitosanitarne dla reeksportu nie są honorowane przez Rosję i nie mogą być wydawane przez polską służbę fitosanitarną.

Od końca listopada 2014 r. tranzyt **towarów pochodzenia roślinnego** objętych zakazem importu przeznaczonych dla innych państw trzecich może odbywać się wyłącznie przez punkty wwozu zlokalizowane na granicy państwowej Federacji Rosyjskiej. Ponadto, obowiązuje zakaz tranzytu przez terytorium Ukrainy **produktów pochodzenia roślinnego** eksportowanych do Rosji.

### Niszczenie towarów

W dniu 29 lipca 2015 roku Prezydent Rosji podpisał Dekret Nr 391 „O niektórych specjalnych środkach ekonomicznych podejmowanych w celu zapewnienia bezpieczeństwa Federacji Rosyjskiej”, który przewiduje od 6 sierpnia 2015 r. niszczenie towarów wwiezionych do Rosji i które są objęte zakazem wwozu. Postanowienia Dekretu nie dotyczą towarów wwożonych przez osoby fizyczne dla własnego wykorzystania oraz pomieszczonych do procedury tranzytu celnego i przewożonych do państw trzecich pod warunkiem autentyczności dokumentów weterynaryjnych i fitosanitarnych, odpowiedniej zawartości ładunku oraz posiadania przez państwowe organy kontrolne dostatecznych podstaw, że dostawa towarów zostanie zakończona w miejscu zlokalizowanym poza terytorium Federacji Rosyjskiej zgodnie z warunkami pomieszczenia towarów do procedury tranzytu celnego. Z kolei Rząd Federacji Rosyjskiej przyjął dokument wykonawczy - Uchwałę Rządu FR z dnia 31 lipca 2015 r. Nr 774, która zatwierdza zasady niszczenia **produkcji rolniczej, surowców i żywności** włączonych do wykazu produkcji rolniczej, surowców i żywności, których krajem pochodzenia są Stany Zjednoczone Ameryki, państwa Unii Europejskiej, Kanada, Australia i Królestwo Norwegii i które do 5 sierpnia 2016 r. (włącznie) zostały zakazane do wwozu do Federacji Rosyjskiej. Wprowadzone decyzje oznaczają, że w/w towary (znajdujące się w wykazie zakazu importu do Rosji) od 6 sierpnia 2015 r. będą niszczone (wcześniej generalnie były zwracane do kraju wwozu).

### Brak zasady pre-listingu

Zasada pre-listingu (zatwierdzania zakładów do eksportu na rynek rosyjski na podstawie gwarancji Głównego Lekarza Weterynarii) obowiązywała w stosunku do zakładów sektora: paszowego, rybnego, przetwórstwa jaj, ferm reprodukcyjnych drobiu, zakładów wylęgu piskląt, a także w odniesieniu do zakładów mleczarskich. Strona polska od 2009 r. regularnie przedstawiała stronie rosyjskiej wnioski o wprowadzenie zasady pre-listingu również przy zatwierdzaniu do eksportu zakładów mięsnych.

W trakcie ostatniego posiedzenia polsko-rosyjskiej grupy roboczej ds. weterynarii (16 marca 2015 r. w Moskwie), strona rosyjska zwróciła uwagę, że po cofnięciu embarga - na rynek rosyjski uzyskają dostęp jedynie te zakłady, które zostały już skontrolowane przez ekspertów Unii Celnej.

### Żądanie dodatkowych dokumentów

Z uwagi na utrzymywanie przez Rosję zakazów w dostępie do rynku rosyjskiego dla **produktów roślinnych**, trudno jest określić czy nadal występuje problem żądania przez władze rosyjskie dodatkowych dokumentów (nie wynikających z przepisów prawa) przy dopuszczaniu obrotu produktów roślinnych. Problem ten może się jednak ponownie pojawić, w przypadku ew. zniesienia zakazów importu tych towarów do Rosji.



### Zakaz reeksportu

Zakaz wprowadzony w październiku 2014 r. dotyczy reeksportu **produktów pochodzenia roślinnego**, do których były dołączane świadectwa reeksportu wydawane przez Państwową Inspekcję Ochrony Roślin i Nasiennictwa. Wobec zaistniałej sytuacji, świadectwa fitosanitarne dla reeksportu wydawane przez PIORiN nie są honorowane przez służbę rosyjską i, w związku z tym, nie mogą być wydawane przez polską służbę fitosanitarną.

### Ograniczenia

W Rosji i krajach Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej trwają prace nad wprowadzeniem nowych przepisów dotyczących m.in. etykietowania i definicji **napojów alkoholowych**, wprowadzenia obowiązku notyfikacji i certyfikacji dla europejskich zakładów produkcyjnych, zakazu używania butelek plastikowych (PET). Warunkiem dopuszczenia europejskich napojów spirytusowych na rynek rosyjski będzie konieczność spełnienia przez zakłady produkcyjne znajdujące się w Europie rosyjskich wymagań w zakresie bezpieczeństwa i kwestii zdrowotnych. Ponadto, wprowadzenie obowiązku notyfikacji każdej przesyłki z alkoholem powieli już istniejące wymagania w tym zakresie (wymagania duplikują się w ww. regulacjach), co będzie skutkowało także wydłużeniem odpraw celnych. Restrykcyjne zapisy dla definicji **piwa, wina**. Zastrzeżenia TBT WTO dotyczą przestrzegania międzynarodowych standardów (definicje).

Rosja niespodziewanie opublikowała projekt regulacji 5 grudnia 2018r. (ma wejść w życie 5 stycznia 2021r.). Istnieje konieczność notyfikowania tych nowych wymogów w ramach TRIPS WTO z uwagi na liczne zastrzeżenia w zakresie ochrony praw własności intelektualnej (min. GIs).

**Wymogi  
etykietowania i  
śledzenia  
produktów**

Poważne obawy w związku z działaniami Rosji w zakresie wprowadzenia elektronicznego (cyfrowego) systemu etykietowania i śledzenia produktów. Może to skutkować zahamowaniem unijnego, w tym polskiego eksportu do Rosji. Szczególne znaczenie w w/w pozycjach mają dostawy z Polski perfum i wód toaletowych, opon, obuwia (skórzanego oraz z gumy i tworzyw sztucznych), tekstyliów i odzieży, kamer oraz farmaceutyków i leków bez recepty. Wymogi weszły w życie już na wyroby tytoniowe (lipiec 2019r.), Obuwie: lipiec 2019r. do listopad 2019r. Od 1 grudnia 2019r. pozostałe ww. grupy produktowe. Od stycznia 2020r. produkty farmaceutyczne. Z ostatnich informacji wynika, iż od kwietnia 2020r. Rosja miałaby objąć tymi wymogami także **towary rolno-spożywcze (min. produkty mleczne)**.

Problemem jest nadal brak dostatecznej wiedzy na temat nowych wymogów (kto i na jakich warunkach będzie wydawał kody na oznaczanie produktów, opłaty za nie (pobieranie kodów z tzw. chmury), na jakim etapie produkcji/importu kody te mają być umieszczane na produktach), relatywnie krótkie terminy dostosowawcze, brak proporcjonalności: dodatkowe koszty i uciążliwości administracyjne, czy też przekazania wyłącznych kompetencji do świadczenia usług w zakresie produkcji etykiet jednemu podmiotowi (rosyjski Centre for Development of Perspective Technologies), co doprowadzi do monopolizacji tej usługi.

*Russia - Federal law No 487-FZ, providing a framework for comprehensive use of special labelling and traceability of goods and Decision No. 792-r specifying the goods to which labelling will apply and the dates of introduction of the mandatory labelling.*

**Zawyżanie  
wartości celnej**

Stosowanie cen wg. własnego uznania, a nie cen kontraktowych przy odprawie celnej; w wielu przypadkach, stosowanie cen maksymalnych (nie zawsze wynikających z kontraktu) przy odprawie celnej towarów wwożonych do Rosji. Zawyżanie w ten sposób wartości celnej importowanych towarów przekłada się na zastosowanie wyższego cła.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Wymóg rejestracji**

Obowiązkowa rejestracja producentów na terytorium EUG powoduje nierówne traktowanie producentów zagranicznych względem wytwórców krajowych. Obecnie istnieją dwa równoległe systemy - krajowy system rejestracji i system tego typu w EUG. Procesy te są długotrwałe i mało czytelne. Oceny importowanych towarów przez ekspertów w UE trwają zwykle od 30 do 60 dni. W Rosji – nawet do 300 dni.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

### Poziom ceł

W dniu 16 lipca 2012 roku zatwierdzona została nowa Towarowa Nomenklatura Handlu Zagranicznego i Jednolita Taryfa Celna Unii Celnej. Jednolita Taryfa Celna Unii Celnej powinna uwzględniać zobowiązania Rosji wynikające z jej członkostwa w Światowej Organizacji Handlu (WTO), jednakże w wyniku przeprowadzonych analiz, KE ustaliła, że w przypadku około 400 linii taryfowych stosowane stawki celne zapisane w Jednolitej Taryfie są lub mogą być niezgodne ze zobowiązaniami Rosji w WTO. W ramach tej grupy są linie taryfowe, gdzie stawka z Taryfy celnej UC przekracza poziom związania w WTO dla Rosji, a także linie taryfowe, dla których zmieniono formę stawki celnej w taki sposób, że możliwe jest przekroczenie stawek ceł związanych w WTO. Dodatkowo przy tworzeniu nowej Towarowej Nomenklatury Handlu Zagranicznego UC dokonano przeformułowania (rozbicia) niektórych linii taryfowych, co spowodowało, że w przypadku wielu towarów, pomimo wątpliwości co do przestrzegania stawek związanych w WTO, praktycznie nie jest możliwe w sposób jednoznaczny ustalenie czy stawka celna zapisana w Jednolitej Taryfie Celna UC jest, czy też nie jest zgodna z zobowiązaniami Rosji w ramach WTO.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.

### Opłaty drogowe

W dniu 19 kwietnia 2016 r. przyjęta została Uchwała Rządu Rosji Nr 326 „O wniesieniu zmian do Uchwały Rządu Federacji Rosyjskiej z dnia 24 grudnia 2008 roku Nr 1007”. Dokument ten wprowadza zmiany dotyczące pobierania opłat od przewoźników zagranicznych za korzystanie z dróg rosyjskich przez pojazdy o masie od 3,5 do 12 ton. W szczególności dwukrotnie wzrosła wysokość opłat: z 385 rbl do 850 rbl za dobę, z 1154 rbl do 2500 rbl za tydzień, z 5 tys. rbl do 10 tys. rbl za miesiąc i z 60 tys. rbl do 120 tys. rbl za rok (uzasadnieniem podwyżki opłat jest 2,3 – krotna dewaluacja rubla wobec euro).

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.

### Karnety TIR

W dniu 1 grudnia 2013 r. weszły w życie dodatkowe środki kontrolne, zgodnie z którymi do każdego transportu z wykorzystaniem karnetu TIR, gwarantowanego kwotą do 60.000 EUR, jest wymagana dodatkowa wewnętrzna gwarancja celna na obszarze Unii Euroazjatyckiej, którą przewoźnik musi wykupić przy wjeździe na obszar tej Unii.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.

**Utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej**

Rozwój działalności gospodarczej w Rosji ograniczają takie utrudnienia, jak m.in.:

-małe zaufanie do systemu sądowego, skomplikowany system rozwiązywania sporów i zmiany warunków dokonywania inwestycji w Rosji, słaba ochrona inwestora;

-ograniczone możliwości inwestorów zagranicznych do udziału w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych;

-bardzo złożone i długotrwałe procedury uzyskiwania pozwolenia na budowę;

-bardzo trudny dostęp do rynku dla wykonawców z branży budowlanej (konieczność rezydencji w RU i członkostwa w tzw. organizacjach samoregulujących);

-problemy z egzekwowaniem ochrony w zakresie praw własności intelektualnej, brak skutecznej ochrony znaków towarowych.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Licencjonowanie**

Szereg rodzajów działalności gospodarczej wymaga uzyskania licencji w stosownym organie administracji państwowej. Postępuje proces likwidacji poszczególnych ograniczeń.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Dyskryminacja w przetargach**

Od 1.01.2017 r. Rosja stosuje preferencje dla rosyjskich towarów i usług w ramach przetargów korporacji państwowych. Mechanizm preferencyjny jest m.in. następujący:

- procedury przetargowe wg kryteriów oceny i porównania ofert lub wg kryterium najniższej ceny: towary i usługi rosyjskie oceniane są wg zaproponowanej ceny pomniejszonej o 15%, ale umowa zawierana jest wg ceny ofertowej,

- procedury przetargowe wg kryterium obniżania ceny wyjściowej: towary i usługi zagraniczne jeżeli wygrają, to umowa zawierana jest po cenie uzyskanej w przetargu pomniejszonej dodatkowo o 15%.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

|                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
|                            | <p><b>Certyfikacja</b></p> <hr/>  | <p>Większość towarów sprzedawanych na terenie RU musi być zgodna z rosyjskimi standardami, nawet, jeśli nie jest wymagana obowiązkowa certyfikacja. Towar podlegający certyfikacji dobrowolnej można wwieźć do Rosji, w większości przypadków nie można go jednak sprzedać. W praktyce oznacza to, że w celu sprzedaży towarów na rynku rosyjskim należy przedstawić potencjalnemu kontrahentowi deklarację (certyfikat) zgodności lub „отказное письмо”, które jednak może spotkać się ze strony rosyjskiego partnera z dużą dozą nieufności.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
|                            | <p><b>Wsparcie dla niektórych branż</b></p> <hr/>   | <p>W Rosji podejmowane są decyzje odnośnie wspierania poszczególnych branż i sektorów (dotacje, pokrycie części kosztów oprocentowania kredytów i inne). Wpływają one na warunki konkurencji, stawiając w uprzywilejowanej pozycji rosyjskich producentów.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>48. Białoruś</b></p> | <p><b>Ograniczenia w imporcie produktów mięsnych (ASF)</b></p> <hr/> <p><b>Reeksport towarów roślinnych</b></p> <hr/> | <p>Problemem (od lutego 2014 r.) pozostaje kwestia nieuznawania przez Białoruś - zgodnie ze standardami międzynarodowymi - regionalizacji terytorium Polski w związku z wystąpieniem afrykańskiego pomoru świń (ASF), a także związany z tym zakaz importu na terytorium Białorusi żywych świń, ich materiału genetycznego, mięsa wieprzowego i innych produktów pochodzących od świń oraz pasz i dodatków paszowych pochodzenia zwierzęcego z terytorium całej Polski.</p> <p>W związku z ryzykiem rozprzestrzeniania ASF strona białoruska stosuje ograniczenia na import produktów wieprzowych w odniesieniu do całego kraju (w przypadku pasz pochodzenia roślinnego do województw, na terytorium których wystąpił ASF) Strona polska postuluje ograniczenie zakazu do terytoriów administracyjnych RP, gdzie były odnotowane przypadki afrykańskiego pomoru świń.</p> <p>Zakaz w imporcie pochodnych produktów wieprzowych oraz karmy dla psów i kotów i produktów mlekozastępczych dla zwierząt.</p> <p>W przypadku reeksportu towarów roślinnych, do świadectwa fitosanitarnego reeksportu musi być załączone oryginalne świadectwo fitosanitarne, wystawione w kraju pochodzenia towaru lub poświadczona kopia oryginalnego świadectwa fitosanitarnego wydanego przez państwo, z którego pochodzą towary.</p> |

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Zakaz importu ziemniaków</b></p>                   | <p>Z dniem 1 lutego 2014 r. Republika Białorusi wprowadziła zakaz importu z Państw Członkowskich UE na terytorium Białorusi <b>ziemniaków (sadzeniaków, konsumpcyjnych i przemysłowych)</b> oraz materiału szkółkarskiego.</p> <p>Eksport <b>materiału szkółkarskiego</b> do Białorusi jest możliwy tylko z miejsc produkcji atestowanych przez ekspertów Federacji Rosyjskiej, jest również możliwy spod osłon a także możliwe jest uzyskanie zgody Ministra Rolnictwa i Żywności Białorusi na wwóz wydzielonych partii materiału szkółkarskiego.</p> |
| <p><b>Ograniczenia dla działalności gospodarczej</b></p> | <p>Częstym zjawiskiem jest inny stosunek władz miejscowych do podmiotów prywatnych, niż do przedsiębiorstw państwowych; ograniczony szybki dostęp firm prywatnych do aktów prawnych administracji; niejednorodna interpretacja ustawodawstwa przez organy państwowe; wysokie stopy procentowe dla kredytów; korupcja; długotrwała procedura likwidacji przedsiębiorstwa (nawet do 5 lat!).</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>                          |
| <p><b>Ograniczenia w procedurach przetargowych</b></p>   | <p>Brak dostępu do dokumentacji przetargowej przez uczestników pozbawia ich możliwości złożenia protestu, jest powodem do dyskryminacji uczestników, sprzyja „ustawianiu” przetargów poprzez machinacje dokumentami i korumpowanie komisji; ograniczony dostęp do swobodnego zakupu waluty przez przedsiębiorców - nabyciem waluty steruje na co dzień bank centralny - NatsBank RB.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>                                |

## 49. Ukraina

### Zakaz importu

W lutym 2014 r., w związku z odnotowywanymi w Polsce przypadkami zachorowania trzody chlewnej na afrykański pomór świń (ASF), Ukraina wprowadziła zakaz wwozu na Ukrainę, z obszaru całej Polski, **świń (dzikich i domowych), pozyskanych od nich produktów**, surowca i materiału reprodukcyjnego. Strona polska wielokrotnie zwracała się do strony ukraińskiej z prośbą o dostosowanie zakresu terytorialnego restrykcji do stref określonych w przepisach UE oraz do przepisów międzynarodowych (Kodeks OIE).

W 2014r. zakaz importu mięsa wieprzowego z Polski został zniesiony za wyjątkiem województwa podlaskiego. W kolejnych latach zakaz ten rozszerzany został na województwa: lubelskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie i podkarpackie. Generalnie są to obszary większe niż wydzielone w Polsce, zgodnie z zasadami Światowej Organizacji Zdrowia Zwierząt (OIE), dwie strefy: zakażona i objęta ograniczeniami, gdzie restrykcje stosowane są w handlu świniami. W 2019 r. strona ukraińska rozszerzyła restrykcje importowe o województwo lubuskie i wielkopolskie.

### Zwrot VAT w eksporcie

30 sierpnia 2018r. Prezydent Ukrainy podpisał projekt ustawy nr 7403-d „O wniesieniu zmian do Podatkowego Kodeksu Ukrainy w zakresie niektórych zagadnień dotyczących opodatkowania podatkiem od towarów i usług wywozu poza granice obszaru celnego Ukrainy roślin oleistych”. Projekt został przyjęty przez Radę Najwyższą Ukrainy 22 maja 2018r., zmieniając przepisy mówiące o całkowitej likwidacji zwrotu podatku VAT od eksportu **nasion soi i rzepaku**.

Postanowienia tej regulacji nie mają zastosowania do wywozu poza obszar celny Ukrainy nasion sojowych oraz nasion i łodyg rzepaku przez przedsiębiorstwa rolne, które uprawiały te rośliny na gruntach rolnych, będących ich własnością, pozostających w ich stałym użytkowaniu, wynajmowanych lub wykorzystywanych na zasadzie emfiteuzysu.”

Nowelizacja ustawy ma być kompromisem, ponieważ ostatecznie nie anulowano zwrotu podatku VAT od eksportu nasion soi i rzepaku, jednak wyraźnie ograniczono zakres podmiotów, które o ten zwrot mogą się ubiegać. W praktyce, w ocenie przedstawicieli branży rolnej, o zwrot ubiegać się będą mogły jedynie duże koncerny rolne, które zajmują się przetwórstwem i handlem. Małe podmioty zostaną zmuszone do obniżenia cen i sprzedaży swoich plonów podmiotom ukraińskim.

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Warunki importu</b>         | <p>Mimo zniesienia ograniczeń w imporcie <b>produktów rolnych w związku z przypadkami BSE</b> w krajach UE w 2016r., nadal pozostają niejasności w kwestii zgodności wymogów ze standardami UE - dotyczy to np. klauzuli „born and raised”.</p>  |
| <b>Kontrole podatkowe</b>      | <p>Polscy inwestorzy na Ukrainie odnotowują przypadki intensywnych i szczegółowych kontroli prawidłowości prowadzenia działalności gospodarczej, w tym głównie ze strony organów służb podatkowych. Przedstawiciele spółek z kapitałem polskim na Ukrainie (ale także innych przedsiębiorców działających w tym kraju) oceniają ukraiński system fiskalny jako nieprzejrzysty i restrykcyjny. W szczególności krytyce poddawane są nadmierne i uciążliwe działania kontrolne organów fiskalnych, zmienność przepisów podatkowych i ich nieprzejrzystość, a także wywieranie presji na przedsiębiorstwa.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <b>Problemy ze zwrotem VAT</b> | <p>Szereg ukraińskich spółek z kapitałem polskim dotyka problem nieterminowego zwrotu podatku VAT. Przykładowo, łączna kwota nadpłaconego podatku VAT, wnioskowana do zwrotu przez analizowane spółki z kapitałem polskim na Ukrainie, sięgała, według stanu na 20 marca 2017 r. nieco ponad 51,46 mln UAH (około 1,85 mln EUR).</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <b>Ochrona IPR</b>             | <p>Polские firmy działające na Ukrainie (dostarczające swoje towary z Polski i/lub produkujące je na Ukrainie) krytycznie oceniają funkcjonowanie systemu ochrony praw własności intelektualnej na Ukrainie. Zastrzeżenia firm polskich nie budzą obowiązujące na Ukrainie regulacje w tym zakresie, ale praktyka jego zastosowania i możliwości efektywnej ochrony i dochodzenia swoich praw w tym zakresie.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |



50. *Kazachstan*Zakaz importu i tranzytu

Z dniem 30 października 2012 r., w związku z wykrytymi w Polsce przypadkami wirusa Schmallenberg, Kazachstan wprowadził zakaz importu i tranzytu przez swoje terytorium **bydła rogatego i małych przeżuwaczy** oraz materiału biologicznego uzyskiwanego z ww. gatunków zwierząt.

Ponadto, decyzją służby weterynaryjnej Republiki Kazachstanu od 6 lutego 2019 r. zostały wprowadzone czasowe ograniczenia importowe dla całej Polski, z powodu wystąpienia atypowej formy przypadku gąbczastej encefalopatii bydła (BSE) w województwie dolnośląskim. Restrykcje importowe dotyczą **bydła hodowlanego i użytkowego, mięsa wołowego, w tym gotowych wyrobów poddanych obróbce termicznej, ubocznych produktów pochodzenia zwierzęcego pochodzących od zwierząt podatnych na BSE, używanego sprzętu do ich utrzymywania, uboju i przetwórstwa, pasz i dodatków paszowych dla zwierząt gospodarskich.**

Utrudnienia w imporcie

W lutym 2018 r. Kazachstan poinformował, że zniósł zakaz importu z Polski **produktów wieprzowych**, które zostały poddane obróbce według technologii gwarantującej zniszczenie wirusa ASF, **żywych świń, mięsa i produktów ich przetwórstwa, skór, kopyt, rogów, jelit, szczeciny, trofeów myśliwskich** uzyskanych od podatnych na ASF gatunków zwierząt, pasz i dodatków paszowych dla zwierząt pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, nasienia knurów, komórek jajowych i zarodków z państw członkowskich Unii Europejskiej, zgodnie z zapisami Rozdziału 15.1 Kodeksu Zdrowia Zwierząt Łądowych OIE, z wyjątkiem terytoriów administracyjnych Polski dotkniętych ASF (województwa warmińsko-mazurskie, podlaskie, mazowieckie i lubelskie).

Pomimo jednak tego faktu, **wwóz świń, mięsa wieprzowego i produktów z mięsa wieprzowego** do Kazachstanu z Polski może być realizowany wyłącznie z wykorzystaniem tras omijających państwa Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej, na podstawie świadectw zdrowia uzgodnionych między UE a Kazachstanem (świadectw tych nie akceptuje Rosja, dlatego tranzyt musi omijać EaUG). Powyższy wymóg bardzo utrudnia, czy wręcz uniemożliwia, eksport **zwierząt i produktów** do Kazachstanu.

Kazachstan przestał akceptować świadectwo zdrowia na **mleko** uzgodnione na forum UE-Federacja Rosyjska i zaczął wymagać wzoru świadectwa Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, których zapisów strona polska nie jest w stanie w całości spełnić. Porozumienie w tej kwestii utrudnia brak odpowiedzi ze strony służb właściwych Kazachstanu na wnioski GIW o akceptowanie dotychczasowego świadectwa lub negocjowanie nowego wzoru.

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Kontyngenty<br/>taryfowe w<br/>imporcie</b></p> <hr/> | <p>W Kazachstanie poczynając od 1 stycznia 2010 roku obowiązują kontyngenty taryfowe na import <b>mięsa wołowego, wieprzowego oraz drobiu</b>. Jednak zakaz wwozu mięsa wołowego został zniesiony 6 maja 2019 r. z wyjątkiem województwa dolnośląskiego.</p>  |
| <p><b>Biurokratyzacja<br/>procedur celnych</b></p> <hr/>    | <p>Firmy sprowadzające towary do Kazachstanu winny liczyć się z powtórными kontrolami celnymi. Aby uniknąć niebezpieczeństwa zmiany kodów taryfowych sprowadzanych towarów, a w rezultacie przykrych konsekwencji natury finansowej, przedsiębiorcy winni precyzyjnie deklarować ostateczne wykorzystanie sprowadzanych towarów, w szczególności części zapasowych, podzespołów, towarów do dalszego przerobu.</p> <p>Zdarzają się bowiem przypadki, że urzędy celne dokonują zmiany dotychczasowych kodów taryfowych w deklaracjach celnych, co w konsekwencji powoduje zwiększanie opłat taryfowych (np. z 5% do 10% ad valorem). Ponadto, bywają fakty zmiany stawek celnych i przyjmowaniu przez celne organy kontrolne, że zmiana taka dotyczy kilku lat wstecz.</p> <p>Uciążliwe są też kontrole dewizowe w imporcie i eksporcie towarów, wskazywane jako kolejne utrudnienia w wymianie handlowej z Kazachstanem. Niezrozumiałe jest zainteresowanie funkcjonariuszy celnych terminami płatności za importowany towar. Z kolei brak zapłaty za towar sprzedany z Kazachstanu za granicę powoduje natychmiastowe zainteresowanie organów nadzoru finansowego i prokuratury, które to organy prowadzą ciągły nadzór nad działaniami firmy, nakierowanymi na odzyskanie długu.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>Problemy ze<br/>zwrotem VAT</b></p> <hr/>             | <p>Przedsiębiorcy podkreślają, że w Kazachstanie istnieją problemy związane ze zwrotem podatku VAT. Proces ten jest długotrwały i naraża firmy na ponoszenie dodatkowych kosztów finansowych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>Ochrona IPR</b></p> <hr/>                             | <p>Ochrona własności przemysłowej i intelektualnej jest prawnie zagwarantowana, w praktyce jednak na rynku jest łatwy dostęp do tzw. podróbek czy bezprawne wykorzystanie znaków towarowych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |

|                             |  |  |
|-----------------------------|--|--|
|                             | <p><b><i>Dyskryminacja w zamówieniach publicznych</i></b></p> <hr/> <p><b><i>Depozyty importowe</i></b></p> <hr/>  | <p>Ustawa o zamówieniach publicznych ogranicza zakup zagranicznych towarów, robót i usług od zagranicznych dostawców.</p> <p>Formalnoprawnie (de jure) ustawa dopuszcza równy dostęp do zamówień dla podmiotów krajowych jak i zagranicznych, jednakże w praktyce większe szanse na otrzymanie zamówienia posiadają firmy zagraniczne przystępujące do zamówienia w joint-venture z podmiotem kazachstańskim.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p>Od importerów wymaga się wpłacenia zaliczki na poczet cła przed wwozem towaru na terytorium Kazachstanu. Oczywiście w rezultacie jego wpłacenia następuje zamrożenie środków pieniężnych importera, które mógłby on przeznaczyć na prowadzenie bieżącej działalności.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>51. Kirgistan</b></p> | <p><b><i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></b></p> <hr/> <p><b><i>Kontyngenty taryfowe w imporcie</i></b></p> <hr/> <p><b><i>Ochrona IPR</i></b></p> <hr/> | <p>Wśród świadectw, które obecnie mogą być stosowane przy eksporcie towarów z Polski do Kirgistanu brak jest takich, które umożliwiłyby wwóz <b>żywych świń i produktów wieprzowych</b>.</p> <p>W Kirgizji poczynając od momentu przystąpienia do EAUG obowiązują kontyngenty taryfowe na import <b>mięsa wieprzowego oraz drobiu</b>.</p> <p>W dziedzinie praw własności, w tym intelektualnej, stworzone zostały ramy prawne, zapewniające odpowiednią ochronę, w oparciu o szereg ustaw, oraz międzynarodowych umów, w tym zasad obowiązujących w Światowej Organizacji Handlu. Jednak ze względu na wysoki poziom korupcji w Kirgistanie i słabe organy ścigania, praktyka stosowania tego prawa nie gwarantuje ochrony praw własności.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>52. Armenia</b></p>   | <p><b><i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></b></p> <hr/>   | <p>Z dniem 1 lutego 2018 r. weszły w życie świadectwa zdrowia dot. <b>szeregu towarów rolnych</b>, uzgodnione na forum Unia Europejska – Republika Armenii. Jednak dostawy tych towarów do Armenii z Polski na podstawie powyższych wzorów świadectw możliwe są pod warunkiem ich wwozu do Armenii trasami wykluczającymi tranzyt przez terytorium pozostałych państw członkowskich Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, co znacznie utrudnia lub wręcz uniemożliwia eksport.</p>  |

|                          |   |  |
|--------------------------|---|--|
|                          | <p><b>Problemy w zamówieniach publicznych</b></p> <hr/> <p><b>Trudności w prowadzeniu działalności</b></p> <hr/> <p><b>Utrudnienia proceduralne</b></p> <hr/> | <p>Procedury dotyczące zamówień publicznych uważane są za nieprzejrzyste. Inwestorzy skarżą się, że ogłoszenia o przetargach ogłaszane są czasem jedynie na kilka dni przed ostatecznym terminem zgłoszeń, a wymagania konkursowe są niejasne lub jednoznacznie wskazują na wytypowaną firmę jeszcze przed oficjalnym ogłoszeniem wyników.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p>Wg. danych zaprezentowanych w raporcie EBA inwestorzy pozytywnie oceniają łatwość, z jaką można zarejestrować biznes. Znacząco odbiega to od opinii dotyczących pozostałych elementów otoczenia biznesowego. Inwestorzy źle lub bardzo źle oceniają możliwość prowadzenia biznesu w Armenii.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p>Problemem jest brak przejrzystości i uczciwości w przeprowadzaniu procedur podatkowych i celnych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>                         |
| <p><b>53. Gruzja</b></p> | <p><b>Zezwolenia importowe</b></p> <hr/> <p><b>Podejście do inwestorów zagranicznych</b></p> <hr/> <p><b>Problemy z transportem</b></p> <hr/>                 | <p>W oparciu o przepisy fitosanitarne Gruzji określone <b>towary pochodzenia roślinnego</b> wymagają przy imporcie uzyskania zezwolenia importowego.</p> <p>Organizacje gospodarcze skupiające przedsiębiorców zagranicznych działających w Gruzji sygnalizują przypadki niejasnego podejścia gruzińskich służb skarbowych do egzekwowania podatków, w tym działanie aparatu sądowno-skarbowego na korzyść podmiotów gruzińskich, w przypadku sporów gospodarczych z firmami zagranicznymi, a także wskazują na przewlekłość procesów sądowych dotyczących kwestii gospodarczych oraz na incydenty w systemie sądowniczym o charakterze korupcyjnym.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p>Barierą dla polskich produktów w Gruzji są kwestie transportowe. Infrastruktura drogowa w Gruzji jest słabo rozwinięta i nie spełnia międzynarodowych standardów, co zwiększa koszty i fizycznie utrudnia dystrybucję towarów na rynku gruzińskim.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |

|                              |   |   |
|------------------------------|---|---|
|                              | <p><u>Ochrona IPR</u></p>                             | <p>Aby otrzymać patent w Gruzji, wynalazca musi wypełnić wniosek w Narodowym Centrum Własności Intelektualnej. To zaś rozpoczyna długą procedurę rejestracji. Urząd konsultuje się z gruzińską i międzynarodową bazą danych, by sprawdzić, czy dany wynalazek nie był już wcześniej zarejestrowany. Potem analizuje dane, by sprawdzić, czy inna osoba nie opisała podobnego wynalazku. Następnie w biuletynie urzędu publikuje się opis wynalazku i czeka kolejne trzy miesiące. W tym czasie zainteresowane strony mogą zgłosić swoje zastrzeżenia. Dopiero po tej procedurze urząd może podjąć ostateczną decyzję o wydaniu patentu, który jest ważny przez 20 lat. Kiedy wygaśnie, każdy może wykorzystać wynalazek bez naruszania prawa.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p>54. <i>Uzbekistan</i></p> | <p><u>Ograniczenia w imporcie</u></p>                 | <p>Od 1 grudnia 2018 r. władze Uzbekistanu wprowadziły czasowe ograniczenia na import żywych świń, surowego mięsa wieprzowego i produktów wieprzowych, które nie zostały poddane obróbce termicznej oraz zarodków i nasienia świń z terytorium całej Polski, z powodu występowania wirusa ASF.</p>  |
|                              | <p><u>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</u></p> | <p>W związku z faktem, iż Polska otrzymała status kraju o znikomym ryzyku BSE podczas Sesji Generalnej OIE w maju 2017 r., zapisy w świadectwie zdrowia dla mięsa wołowego przeznaczonego na eksport z Polski do Republiki Uzbekistanu wymagały korekty. Projekt świadectwa z odpowiednią zmianą został przekazany władzom Uzbekistanu w dniu 29 marca 2018 r. Dotychczas strona uzbecka nie odniosła się do propozycji strony polskiej. 8 stycznia 2019 r. GIW zwrócił się do strony uzbeckiej z propozycją renegotjacji obowiązującego świadectwa na mięso drobiowe, tj. zaproponował dodanie zapisów dot. produktów z mięsa drobiowego. Dotychczas strona uzbecka nie udzieliła odpowiedzi w tej kwestii.</p>  |
|                              | <p><u>Zezwolenia importowe</u></p>                    | <p>W oparciu o przepisy fitosanitarne w imporcie na rynek uzbecki towarów pochodzenia roślinnego, obowiązują zezwolenia importowe, a przesyłki podlegające kontroli fitosanitarnej wymagają zaopatrzenia w świadectwo fitosanitarne.</p>  |
|                              | <p><u>Akcyza na towary importowane</u></p>            | <p>Władze Uzbekistanu aktywnie korzystają z taryfowych i pozataryfowych regulacji importu w celu ochrony i wspierania lokalnych producentów: akcyza stosowana w stosunku do towarów importowanych znacznie przewyższa stawki stosowane w stosunku do produktów krajowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |

|                               |   |  |
|-------------------------------|---|--|
|                               | <p><b>Dyskryminacja w przetargach</b></p>             | <p>Dla firm uzbeckich stosowane są specjalne preferencje w przetargach. Zgodnie z decyzją Rady Ministrów Uzbekistanu nr 456 z dn. 21.11.2000 r., jeśli w przetargu państwowym, wraz z zagranicznymi dostawcami uczestniczą uzbeckistańskie przedsiębiorstwa-produccenci, to uzyskują oni preferencje cenowe do 20% wartości przedmiotu przetargu, ze środków budżetu Państwa i funduszy pozabudżetowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p>55. <i>Azerbejdżan</i></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Brak uzgodnionych bilateralnie świadectw dla <b>produktów jajecznych</b> przeznaczonych do spożycia przez ludzi.</p>  |
|                               | <p><b>Rejestracja działalności gospodarczej</b></p>   | <p>Brak zarejestrowanej działalności gospodarczej uniemożliwia biznesowe funkcjonowanie na terenie Azerbejdżanu.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                               | <p><b>Taryfa i wartość celna</b></p>                  | <p>Taryfowe ograniczenia wymiany handlowej z Azerbejdżanem obejmują kilka stawek ceł importowych, wahających się w przedziale 0 - 15%, przy czym największa grupa towarów objęta jest maksymalną stawką. Wartość towarów podlegających ocłeniu ustalana jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) na podstawie wartości podanej na fakturze,</li> <li>b) na podstawie określonej liczby sztuk towaru lub</li> <li>c) na podstawie połączenia obu w/w metod.</li> </ul> <p>Jedynie niewielka grupa towarów zwolniona jest z cła w imporcie. Jest ona zdefiniowana w ustawie o taryfach celnych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                               | <p><b>Ochrona IPR</b></p>                             | <p>Choć ochrona prawna własności intelektualnych jest dobrze sprecyzowana, to w praktyce, zarówno traktaty międzynarodowe, jak i przepisy krajowe, nie są w pełni przestrzegane, zaś dostęp do podrobionych dóbr luksusowych jest stosunkowo łatwy.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |

|                                |   |   |
|--------------------------------|---|---|
| <p><b>56. Mołdawia</b></p>     | <p><b>Kontrole fiskalne</b></p>   | <p>Stowarzyszenie Zagranicznych Inwestorów (FIA), w tym największy polski inwestor na rynku mołdawskim „Polski Cukier” odnotowują przypadki intensywnych kontroli prawidłowości prowadzenia działalności gospodarczej, w tym głównie ze strony organów służb podatkowych. Ponadto, mołdawski system fiskalny oceniany jest jako nieprzejrzysty i restrykcyjny.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>57. Turkmenistan</b></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <p><b>Zezwolenia importowe</b></p>    | <p>Brak uzgodnionych bilateralnie świadectw weterynaryjnych dot. szeregu <b>towarów rolno-spożywczych</b> pomiędzy Polską i Turkmenistanem.</p> <p>Przy imporcie przesyłek podlegających kontroli fitosanitarnej obowiązują zezwolenia importowe, w których są określone wymagania fitosanitarne. Ponadto przesyłki wymagają zaopatrzenia w świadectwo fitosanitarne.</p>   |
| <p><b>58. Tadżykistan</b></p>  | <p><b>Ograniczenia w imporcie</b></p> <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Tadżykistan wprowadził ograniczenia importowe dla <b>wieprzowiny</b> w związku z występowaniem ASF w Polsce</p> <p>Brak uzgodnionych bilateralnie świadectw zdrowia dla <b>jaj i produktów jajecznych</b>.</p>   |
| <p><b>59. RPA</b></p>          | <p><b>Restrykcje w imporcie</b></p>   | <p>Problem w dostępie do południowoafrykańskiego rynku dla polskiego <b>mięsa wieprzowego i jego przetworów</b> stanowi występowanie ognisk ASF (African Swine Fever) w Polsce. Trwają bilateralne uzgodnienia wzoru świadectwa zdrowia dla tych towarów.</p> <p>RPA stosują również restrykcje w imporcie <b>mięsa drobiowego</b> z UE z uwagi na ogniska ptasiej grypy (HPAI). Przed dopuszczeniem do obrotu RPA wymaga przeprowadzenia inspekcji (brak jasnych zasad).</p> <p>Władze ZA potrzebują kilku lat na ocenę kwestionariuszy wykorzystywanych w negocjacjach dot. zezwoleń dla nowych wnioskodawców na przywóz i świadectw zdrowia. W przypadku <b>mięsa wieprzowego i innych mięs</b> RPA obsługuje system ‘kolejek’ bez wskazania czasu trwania obsługi aplikanta. Wg. RPA opóźnienia wynikają z braku zasobów i że żaden wnioskodawca nie jest traktowany bardziej przychylnie niż inni.</p> |



|   |  |
|---|--|
| <p><i>Procedura safeguard w imporcie</i></p>    | <p>W grudniu 2016 r. RPA wprowadziła tymczasowe środki ochronne - cło w wysokości 30,9% na import <b>mięsa drobiowego</b> (bez filetów). RPA w 2018 r. zastosowała procedurę safeguardu wobec unijnego importu drobiu i mięsa drobiowego. W dniu 28 września 2018 r. ostateczny środek ochronny w wysokości 35,3% cła przyjęty został przez Południowoafrykańską Unię Celną, obejmującą Botswanę, Eswatini, Lesotho, Namibię i Republikę Południowej Afryki.</p>   |
| <p><i>Wymogi w imporcie</i></p>                 | <p>W RPA <b>wódka</b> musi mieć minimum 43% zawartości alkoholu, co wymaga dedykowanego płynu, opakowań etc. i podnosi koszty produkcji. W dniu 22 grudnia 2017 r. RPA opublikowało obowiązkowe wymogi dot. umieszczania 7 komunikatów w zakresie ostrzeżeń zdrowotnych na 1/8 całkowitej wielkości opakowania, w ciągu 36 miesięcznego cyklu. Środek ma wejść w życie z dniem 22 grudnia 2020 r. (trzy lata po publikacji).</p>   |
| <p><i>Importowe wymagania fitosanitarne</i></p> | <p>Większość <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> (niosących zagrożenie fitosanitarne) wymaga uzyskania od organizacji ochrony roślin tego kraju zezwolenia importowego.</p>  |
| <p><i>Ochrona inwestycji</i></p>                | <p>Największym wyzwaniem dla inwestorów zagranicznych obecnie jest ustawa o Ochronie Inwestycji, która weszła w życie 15 grudnia 2015 r. Istotnym problemem związanym z nową ustawą jest kwestia wyłączenia inwestycji, w którym to przypadku inwestor nie ma obecnie możliwości odwołania się do postępowania: inwestor – kraj, w formie arbitrażu międzynarodowego.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><i>Niejasne procedury</i></p>                | <p>Choć podejmowane są wysiłki legislacyjne, aby zwiększyć przejrzystość procedur w RPA, większość z tych regulacji ma szereg niedostatków.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |



|                          |   |   |
|--------------------------|---|---|
|                          | <p><u>Inne</u></p>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zmienność kursu waluty RPA (Rand);</li> <li>- Wysokie koszty oraz długotrwałe i biurokratyczne procedury celne, wyceny towarów powyżej ich wartości wynikającej z faktury, skomplikowane i niejasne przepisy celne i podatkowe;</li> <li>- Duży ruch w portach południowo-afrykańskich zwiększający czas oczekiwania na dostawę, niewydolność administracji, szczególnie w portach;</li> <li>- Standardy techniczne utrudniające dostęp niektórych towarów;</li> <li>- Przestępstwa związane z Intellectual Property Rights (IPR)</li> <li>- Kradzieże towarów;</li> <li>- Mała wiarygodność niektórych firm południowo-afrykańskich oraz przedsiębiorców;</li> <li>- Częste wyłączenia energii elektrycznej (na skutek częstych awarii i planowanych wyłączeń w związku z potrzebą remontów elektrowni).</li> </ul> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <p><b>60. Angola</b></p> | <p><u>Zakaz importu</u></p>                           | <p>W dniu 10 stycznia 2017 roku służby weterynaryjne Angoli wprowadziły zakaz importu <b>mięsa drobiowego oraz produktów pochodnych (jaja)</b> z państw europejskich do odwołania.</p>  |
|                          | <p><u>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</u></p> | <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa wieprzowego, drobiowego, jaj i produktów jajecznych oraz mięsa pochodzącego z bydła, owiec i kóz</b>, eksportowanych z Polski do Angoli.</p>  |
|                          | <p><u>Wymagania fitosanitarne</u></p>                 | <p>PIORiN nie posiada przepisów Angoli w zakresie wymogów fitosanitarnych dla <b>produktów roślinnych</b> i istnieje trudność w ich uzyskaniu. Nie są także dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin), której kraj ten jest sygnatariuszem.</p>  |
|                          | <p><u>Kwoty i opłaty w imporcie</u></p>               | <p>W styczniu 2015 r. Angola wprowadziła kwoty w imporcie <b>szeregu towarów rolnych, w tym na napoje spirytusowe</b>. Poza kwotami nie można dokonywać importu.</p>  |
|                          | <p><u>Biurokracja</u></p>                             | <p>Czynnikiem, który uniemożliwia pełne wykorzystanie potencjału rozwoju BIZ w Angoli jest rozrost biurokracji. Bank Światowy w swoim wydaniu (2017) Doing Business sklasyfikował Angolę na 181. miejscu wśród 189 państw pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodarczej.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
|                           | <p><b>Poziom cen towarów i usług</b></p> <hr/>              | <p>Jednym z najbardziej charakterystycznych zjawisk w gospodarce Angoli jest wysoki poziom cen towarów i usług. Luanda jest obecnie uznawana za najdroższe miasto świata. W większości wypadków ceny są kilku-, a nawet kilkunastokrotnie wyższe niż np. w Europie.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                           | <p><b>Patenty</b></p> <hr/>                                 | <p>Problemem (zgłoszony przez CEDC International) są długotrwałe i przewlekłe procedury patentowe stosowane na rynku angolańskim. Czas oczekiwania w lokalnych urzędach patentowych, np. na oczekiwanie odnowienia patentu wynosi wiele lat.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>61. Kamerun</b></p> | <p><b>Wymogi sanitarne i fitosanitarne</b></p> <hr/>        | <p>Import do Kamerunu <b>produktów rolnych</b> wymaga zezwolenia importowego wydanego przez Ministerstwo Rolnictwa Kamerunu (MINADER).</p>  |
|                           | <p><b>Cła importowe i kontrola cen rynkowych</b></p> <hr/>  | <p>W imporcie do Kamerunu stosowane są głównie cła, które znacznie podnoszą ceny. Dla przeciwwagi władze <b>wyłączyły ryż, ryby i mąkę</b> z grupy produktów, na które obowiązuje cło.</p> <p>Natomiast stosowana jest odgórna kontrola cen rynkowych na szereg towarów jak: <b>cukier, mleko, nierafinowany olej palmowy, ryby mrożone, mąka, drób</b>.</p>  |
|                           | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <hr/> | <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, mleka i produktów mlecznych</b>, eksportowanych z Polski do Kamerunu.</p>   |
|                           | <p><b>Dostęp do rynku</b></p> <hr/>                         | <p>W dniu 26 października 2015 r. Ministerstwo Finansów Kamerunu wydało decyzję nr 4941 w sprawie minimalnej wartości celnej w zakresie pobierania opłat i podatków od <b>niektórych przywożonych win</b>. Zgodnie z tą decyzją niektóre marki win, Chateau Noble, Don Simon, Duc de Barzac itp. Będą podlegać minimalnej wartości ceł i podatków pobieranych przy ich komercjalizacji na rynku Kamerunu, niezależnie od ich deklarowanej wartości na fakturze handlowej.</p> |

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
|                           | <p><b>Procedury importowe</b></p>                 | <p>Aby mieć prawo importowania do Kamerunu (dotyczy to też eksportu z Kamerunu), należy:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zarejestrować się w rejestrze Trade and Chattel Loan Register</li> <li>- uzyskać kartę handlowca (Trader Card)</li> <li>- zarejestrować się w rejestrze eksportera/importera.</li> </ul> <p>Wszystkie procedury importowe są prowadzone przez <i>Guichet unique des opérations du commerce extérieur</i> (GUCE) w porcie w Douala. Eksporter musi przejść proces składający się z 5 głównych etapów:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- uprzednia deklaracja importu (Prior import declaration - DPI),</li> <li>- uzyskanie świadectwa pochodzenia towaru,</li> <li>- kontrola przedwysyłkowa (Pre-Shipment Inspection – P-SI),</li> <li>- procedury techniczne,</li> <li>- opłata.</li> </ul> <p>W Kamerunie obowiązuje kontrola importowanego towaru w formule <i>Pre-Shipment</i>, co oznacza kontrolę importu w kraju wysyłki. Przeprowadza je firma SGS (<i>Societe Generale de Surveillance</i>).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                           | <p><b>Kontrola importu</b></p>                    | <p>W Kamerunie obowiązuje kontrola importowanego towaru w formule <i>Pre-Shipment</i>, co oznacza kontrolę importu w kraju wysyłki.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>62. Nigeria</b></p> | <p><b>Restrykcje w licencjach importowych</b></p> | <p>Od 2013 r., obserwuje się rosnące trudności dla importerów <b>ryb mrożonych</b> w ramach zatwierdzania dokumentów importowych przez Departament Rybołówstwa Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Nowe przepisy i wytyczne zostały wprowadzone od 1 stycznia 2014r. i przewidują zmniejszenie wydawania licencji docelowo o 25%. Spadek w pierwszej części 2014 roku osiągnął nawet 50%.</p>   |
|                           | <p><b>Rejestracja</b></p>                         | <p>Na eksport do Nigerii <b>towarów rolno-spożywczych (np. soki owocowe, żywność w puszkach, napojów)</b> trzeba uzyskać zezwolenie National Agency for Food and Drug Administration (NAFDAC), co jest skomplikowane i kosztowne. Zagraniczni eksporterzy nie mogą dokonywać rejestracji, trzeba skorzystać z usług lokalnego partnera.</p>   |

|                           |   |
|---------------------------|---|
|                           | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mleka i produktów mlecznych, produktów na bazie mleka nieprzeznaczonych dla spożycia przez ludzi, a także bydła</b>, eksportowanych z Polski do Nigerii.</p>  |
|                           | <p><b>Wymagania importowe</b></p> <p>Import <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Nigerii wymaga uzyskania zezwolenia importowego.</p>   |
|                           | <p><b>Procedury importowe</b></p> <p>Import <b>zwierząt i produktów zwierzęcych</b> do Nigerii wymaga uzyskania specjalnego zezwolenia na import. Takie zezwolenia wystawia Główny Oficer Weterynarii (CVO) w Federalnym Biurze Kontroli Weterynaryjnej w Federalnym Min. Rolnictwa. Długi czas potrzebny na odprawę celną (w ramach kontroli przeznaczenia), nadużywanie kontroli fizycznych i zróżnicowane metody wyceny powodują dodatkowe nieuzasadnione koszty przywozu do tego kraju.</p>   |
|                           | <p><b>Ochrona IPR</b></p> <p>Choć ochrona praw własności intelektualnej i przemysłowej w sferze legislacyjnej jest w Nigerii traktowana poważnie, to niestety kraj ten ma małe zdolności instytucjonalne by w sposób skuteczny zająć się szerzącym w Nigerii procederem łamania praw ochrony własności.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |
| <p><b>63. Senegal</b></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa wołowego oraz mleka i produktów mlecznych</b> eksportowanych z Polski do Senegalu.</p> <p><b>Wymogi w imporcie</b></p> <p><b>Towary pochodzenia roślinnego</b> importowane do Senegalu wymaga zaopatrzenia w świadectwo fitosanitarne.</p> <p><b>Cła przywozowe</b></p> <p>Od dnia 1 stycznia 2000 r. produkty pochodzące z krajów, które nie są członkami WAEMU (<i>West African Economic and Monetary Union</i>), niezależnie od miejsca ich wjazdu na terytorium tej wspólnoty, podlegają cłom przywozowym oraz innym podatkom i opłatom określonym we wspólnej taryfie celnej TEC (<i>Tarif Extérieur Commun</i>).</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |

|                  |  |  |
|------------------|--|--|
| <b>64. Ghana</b> | <b>Wymogi w imporcie</b>                       | Importerzy towarów tzw. „wysokiego ryzyka”, w tym <b>wyrobów branży polskich specjalności żywnościowych</b> , muszą się zarejestrować w Ghana Standard Authority. Każdy importowany produkt wysokiego ryzyka musi być zaopatrzone w certyfikat zgodności z normami kraju eksportującego, wystawiony przez upoważnione laboratorium.  |
|                  | <b>Zakazy importu</b>                          | W okresie od maja do października władze Ghany czasem wprowadzają zakaz importu <b>ryb i produktów rybnych</b> , z wyjątkiem ryb puszkowanych  |
|                  | <b>Zezwolenia na import</b>                    | Na import <b>drobiu i produktów drobiowych</b> władze Ghany wymagają osobnego zezwolenia.  |
|                  | <b>Wymogi sanitarne i fitosanitarne</b>        | Import <b>roślin i produktów roślinnych</b> wymaga zaopatrzenia przesyłki w świadectwo fitosanitarne, a przede wszystkim uzyskania zezwolenia importowego wydanego przez PPRSD (Directorates of Plant Protection and Regulatory Services). Ghana uznaje świadectwa fitosanitarne wydane w zgodzie ze stosownym Standardem IPPC.  |
|                  | <b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b> | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, wołowego, wieprzowego, mleka i produktów mlecznych</b> oraz skór i skórek, eksportowanych z Polski do Ghany.  |
|                  | <b>Procedura kontroli importu</b>              | W Ghanie obowiązuje procedura kontroli importu typu Destination Inspection Scheme (DI), czyli kontrola w porcie docelowym, która jest oparta o skomputeryzowany system ocen ryzyka, skanowanie towaru i kontrole fizyczne. Wszystkie towary przywożone do Ghany podlegają DI, niezależnie od ich wartości, z wyjątkiem importu specjalnie zwolnionego przez Ministerstwo Handlu i Przemysłu. Opłata za kontrolę wynosi 1% wartości CIF.<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b> |
|                  | <b>Ograniczenia w przetargach</b>              | Dostęp dla zagranicznych oferentów jest ograniczony do konkretnych przypadków i warunków. Preferencje są dla zamówień, które mają udział lokalnego wkładu. Przy szacowaniu oferty wnioskodawca może dać preferencje w marginesie 10% wartości. Preferencje dla określonych lokalnych towarów i usług.<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b>   |

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
|                           | <p><b>Wymogi dla inwestorów</b></p>                   | <p>Zagraniczny inwestor może wejść w joint venture z ghańskim partnerem.</p> <p>Wymagany jest jednak minimalny wkład kapitału w wysokości 200,000 USD w gotówce lub innej formie ze strony zagr. inwestora, jeśli ghański partner ma posiadać nie więcej niż 10% udziału.</p> <p>W przypadkach kiedy jedynym udziałowcem jest zagraniczny inwestor, wymagany jest kapitał w wys. aż 500 tys. USD, a gdy celem firmy jest eksport z Ghany (handel) i jedynym właścicielem jest zagraniczny inwestor, minimum kapitałowe wynosi 1 mln USD.</p> <p>Firma z zagranicznym udziałem musi zatrudnić przynajmniej 20 “wykwalifikowanych” lokalnych pracowników na stanowiskach nie kierowniczych, a w przypadku gdy ogólna liczba miejsc pracy nie przekracza 20 wszyscy zatrudnieni muszą być obywatelami Ghany.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
|                           | <p><b>Rejestracja</b></p>                             | <p>Prywatne firmy w Ghanie mają obowiązek rejestracji w Ghana Investment Promotion Centre (GIPC). Inwestorzy zagraniczni muszą też zarejestrować działalność w Registry General Department (RGD) należącym do Ministerstwa Sprawiedliwości.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <p><b>65. Liberia</b></p> | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, wołowego i wieprzowego, mleka i produktów mlecznych, jaj i produktów jajecznych oraz produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego</b>, eksportowanych z Polski do Liberii.</p>   |
|                           | <p><b>Wymagania importowe</b></p>                     | <p>PIORiN nie posiada przepisów fitosanitarnych dot. <b>produktów pochodzenia roślinnego</b> i istnieje trudność w ich uzyskaniu. Nie są także dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin), której kraj ten jest sygnatariuszem.</p>   |
|                           | <p><b>Wysokie cła importowe</b></p>                   | <p>Liberia należy do WTO od lipca 2016 r. Kraj ten stosuje wysokie taryfy, średnia ważona plasuje je na 12-tym miejscu w świecie.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | <p><b>Ochrona IPR</b></p> <p>Przepisy i prawa w Liberii dot. własności intelektualnej, znaków firmowych i patentów są często łamane i lekceważone. Brakuje świadomości co stanowi własność intelektualną.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
| <p><b>66. Gwinea</b></p> | <p><b>Ograniczenia w imporcie</b></p> <p>Zabroniony jest import podstawowej żywności jak: <b>ryż, cukier, olej kuchenny i mąka</b>, ale tylko przez granice lądowe kraju.</p>  |
|                          | <p><b>Wymóg testów</b></p> <p>Towary pochodzenia roślinnego importowane do Gwinei wymagają zaopatrzenia w świadectwo fitosanitarne. Przepisy o ochronie zdrowia (Public Health Code) z 1997 r. określają zasady importu i kontroli produktów fitosanitarnych. Produkty te poddane są testom przed wypuszczeniem na rynek. Zgody wydaje Ministerstwo Rolnictwo z rekomendacji Comité National des Pesticides /National Pesticides Committee.</p>  |
|                          | <p><b>Obowiązkowe inspekcje</b></p> <p>W odniesieniu do <b>żywności</b>, National Quality Control and Standards Service (SNCQN) Gwinei odpowiada za regulacje jakości produktów importowanych i eksportowanych. Kontrole są obowiązkowe, jednak przepisy są przestarzałe, brakuje środków, sprzętu laboratoryjnego i personelu. W rezultacie Gwinea nie jest w stanie w pełni stosować się do Umowy WTO dot. Środków Sanitarnych i Fitosanitarnych (WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures).</p> |
|                          | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, wołowego, wieprzowego i produktów mlecznych</b> eksportowanych z Polski do Gwinei.</p>   |
|                          | <p><b>Czasowe zakazy importu</b></p> <p>Z wyjątkiem diamentów, import pozostałych towarów może podlegać dodatkowym i tymczasowym ograniczeniom.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |

|                            |   |   |
|----------------------------|---|---|
|                            | <u><i>Procedura kontroli pre-shipment</i></u>         | <p>Przed eksportem do Gwinei konieczna jest inspekcja towaru wg formuły Pre-Shipment Inspection, co oznacza kontrolę w kraju eksportera.</p> <p>Bivac International jest firmą inspekcyjną, która ma z rządem Gwinei kontrakt na przeprowadzanie P-SI. Importer musi przedstawić dokument FDI /DDI, kopię faktury proforma i kontraktu. Kontrola Pre-Shipment Inspection jest obowiązkowa kiedy wartość importowanego towaru przekracza 1100 USD (FOB).</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p> |
| <b>67. Republika Konga</b> | <u><i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></u> | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego i produktów z niego, jaj i produktów jajecznych oraz mleka i produktów mlecznych</b> eksportowanych z Polski do Republiki Konga.  |
|                            | <u><i>Wymagania importowe</i></u>                     | PIORiN nie posiada przepisów fitosanitarnych Republiki Konga i istnieje trudność w ich uzyskaniu. Nie są także dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin), której kraj ten jest sygnatariuszem.   |
|                            | <u><i>Brak kompetencji w służbie celnej</i></u>       | <p>Lokalne służby celne często arbitralnie nakładają wyższe stawki celne na importowane towary przemysłowe niż wynika to z przepisów.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
|                            | <u><i>Ochrona IPR</i></u>                             | <p>Republika Konga jest członkiem Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO). Uchwalono stosowne ustawodawstwo w powyższym zakresie. Problemem pozostaje implementacja i przestrzeganie ww. przepisów oraz norm międzynarodowych.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>  |
|                            | <u><i>Dyskryminacyjne przepisy</i></u>                | <p>Arbitralne zakazy importu z wybranych krajów, dyskryminowanie określonych dostawców. W kraju tym nie ma jasnych, jednoznacznych przepisów prawnych w tym zakresie.</p> <p>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</p>   |
| <b>68. Etiopia</b>         | <u><i>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</i></u> | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mleka i produktów mleczarskich</b> eksportowanych z Polski do Etiopii.   |



|                         |   |
|-------------------------|---|
|                         | <p><b>Wymagania importowe</b></p> <p>Import <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Etiopii wymaga uzyskania zezwolenia importowego.</p>   |
|                         | <p><b>Licencje i lokalni agenci</b></p> <p>Wszyscy importerzy oraz eksporterzy muszą być zarejestrowani w Ministerstwie Handlu i uzyskać licencję. Państwo etiopskie wymaga przeprowadzania importu poprzez obywateli Etiopii zarejestrowanych w rejestrze oficjalnych importerów i dystrybutorów. Importerzy i agenci muszą uzyskać odpowiednią licencję Ministerstwa Handlu i Przemysłu oraz Narodowego Banku Etiopii.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
|                         | <p><b>Utrudnienia dla działalności gospodarczej</b></p> <p>Wśród głównych kwestii utrudniających działalność gospodarczą w tym kraju wymienia się dostęp do finansowania, niewydajną biurokrację państwową oraz niewystarczającą infrastrukturę (wg World Economic Forum's Global Competitiveness Report for 2007-2008). Ponadto utrudnienia dla rozwoju sektora prywatnego oraz działania zniechęcające inwestorów zagranicznych wynikają z modelu rozwoju zdominowanego przez państwo.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>69. Kenia</b></p> | <p><b>Etykietowanie</b></p> <p>Kenia wprowadziła standardy dot. etykietowania <b>napojów alkoholowych</b>.</p> <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mleka i produktów mleczarskich, mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego, mięsa wieprzowego i produktów mięsnych wieprzowych, mięsa wołowego i produktów</b>, eksportowanych z Polski do Kenii.</p> <p><b>Wymagania importowe</b></p> <p>W imporcie <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Kenii wymagane jest uzyskanie zezwolenia importowego.</p> <p><b>Przeszkody proceduralne</b></p> <p>Arbitralne mnożenie wymaganej dokumentacji, opłaty administracyjne, przedłużone procedury celne, praktyki korupcyjne.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> <p><b>Infrastruktura</b></p> <p>Zła jakość dróg i ich mała przepustowość - oznacza zwiększone ryzyko poniesienia kosztów związanych z opóźnieniami, wypadkami, naprawami.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |

|                     |   |  |
|---------------------|---|--|
| <b>70. Tanzania</b> | <u>Etykietowanie</u>                                | Tanzania wprowadziła standardy dot. etykietowania <b>napojów alkoholowych</b> .  |
|                     | <u>Wymogi importowe</u>                             | Import <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Tanzanii wymaga uzyskania zezwolenia importowego.  |
| <b>71. Uganda</b>   | <u>Etykietowanie</u>                                | Uganda wprowadziła standardy dot. etykietowania <b>napojów alkoholowych</b> .  |
|                     | <u>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</u>      | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla mięsa <b>drobiowego oraz mleka i produktów mlecznych</b> , eksportowanych z Polski do Ugandy.  |
|                     | <u>Importowe wymagania fitosanitarne</u>            | PIORiN nie posiada przepisów fitosanitarnych Ugandy w zakresie <b>towarów roślinnych</b> i istnieje trudność w ich uzyskaniu. Nie są także dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin), której kraj ten jest sygnatariuszem.  |
|                     | <u>Ochrona IPR</u>                                  | Uganda jest członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO). W 2010 r. weszła w życie nowa ustawa dot. znaków towarowych The Trademarks Act, dostosowująca normy prawa wewnętrznego do międzynarodowych standardów. Nadal jednak pozostają duże problemy z implementacją i przestrzeganiem ustawy oraz norm międzynarodowych.<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b> |
|                     | <u>Dyskryminacyjne przepisy</u>                     | Stosowane w Ugandzie arbitralne zakazy importu z określonych krajów, dyskryminowanie określonych dostawców i lobbing monopoli skutecznie zniechęcają inwestorów.<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b>  |
| <b>72. Mozambik</b> | <u>Dyskryminacja cenowa w imporcie alkoholowych</u> | Dyskryminacja cenowa polegająca na znacząco wyższym opodatkowaniu importowanych <b>alkoholi</b> w stosunku do analogicznych produktów krajowych.<br><br>Zastrzeżenia: proponowana data wdrożenia nowego systemu pieczęci kontrolnych jest retrospektywna; system nie jest zgodny z wymogami WTO - wyraźnie dyskryminuje ceny naliczane za pieczęcie kontrolne dla importowanych i krajowych producentów „podobnych” napojów; brak elastyczności w stosowaniu pieczęci kontrolnej (stosowanie tylko przed importem).            |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>Wzory<br/>weterynaryjnych<br/>świadectw zdrowia</b></p> | <p>Dotychczas nie uzgodniono bilateralnie świadectw zdrowia dla <b>mleka i produktów mlecznych</b>.</p>  |
| <p><b>Wymagania<br/>Importowe</b></p>                         | <p>Import do Mozambiku <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> wymaga uzyskania zezwolenia importowego</p>   |
| <p><b>Ochrona IPR</b></p>                                     | <p>W Mozambiku istnieje szereg uregulowań prawnych chroniących własność intelektualną i prawa autorskie (z roku 2000) oraz własność przemysłową (z roku 1999). Są one zgodne z zapisami WTO Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). Niemniej jednak, nieefektywny system prawny Mozambiku i powolnie działający wymiar sprawiedliwości utrudniają wprowadzanie w życie wspomnianych przepisów.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>Zamówienia<br/>publiczne</b></p>                        | <p>Zamówienia publiczne w większości przypadków podlegają procedurom przetargowym. Przeważnie przetargi są otwarte i nie ma teoretycznie ograniczeń w składaniu ofert. Przy większych przetargach obowiązuje klauzula pre-kwalifikacji bądź też dopuszczane są tylko te firmy, które zostały już zarejestrowane i uznane przez organizatora przetargu. Może się okazać, że w jednym ministerstwie obowiązuje kilka różnych procedur przetargowych w zależności od danego departamentu.</p> <p>Firmy zagraniczne chcące wziąć udział samodzielnie w przetargu muszą być zarejestrowane w Mozambiku. Można też skorzystać z usługi miejscowej firmy, która wystąpi oficjalnie jako oferent.</p> <p>Przetargi w Mozambiku charakteryzują się powolnymi i przedłużającymi się procedurami przetargowymi oraz często niejasnymi procedurami dokonywania wyboru zleceniobiorcy.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
| <p><b>Patenty</b></p>   | <p>Problemem (zgłoszony przez CEDC International) są długotrwałe i przewlekłe procedury patentowe stosowane na rynku Mozambiku. Czas oczekiwania w lokalnych urzędach patentowych, np. na oczekiwanie odnowienia patentu wynosi wiele lat.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>  |

|           |  |   |
|-----------|--|---|
| 73. Togo  | <b>Wymogi w imporcie</b>                       | Import <b>roślin i nasion</b> wymaga uprzedniego zezwolenia fitosanitarnego z MAEP. <b>Import produktów zwierzęcych i z ryb</b> wymaga uprzedniego zezwolenia sanitarnego z MAEP. Dodatkowe zezwolenie jest konieczne dla importu <b>żywych zwierząt</b> , ponadto ich wwóz jest dozwolony tylko przez port lub lotnisko w Lome. Dodatkowe zezwolenie jest potrzebne od Ministra Zdrowia dla <b>żywności</b> przed wprowadzeniem jej na rynek. Zezwolenie to ma ważność 1 roku; do wniosku muszą być dołączone świadectwo sanitarne, fitosanitarne lub zdrowia wydane w Togo. Opłata za zezwolenie wynosi 15 tys. CFCA. |
|           | <b>Fitosanitarne wymagania importowe</b>       | PIORiN nie posiada przepisów fitosanitarnych Togo i istnieje trudność w ich uzyskaniu. Nie są także dostępne na stronie internetowej IPPC (Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin), której kraj ten jest sygnatariuszem.  |
|           | <b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b> | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, mleka i produktów mlecznych, skór i skórek oraz mięsa zwierząt łownych</b> , eksportowanych z Polski do Toga.  |
| 74. Benin | <b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b> | Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa drobiowego, wołowego, mleka i produktów mleczarskich</b> eksportowanych z Polski do Beninu.  |
|           | <b>Wymagania importowe</b>                     | Import <b>towarów pochodzenia roślinnego</b> do Beninu wymaga uzyskania zezwolenia importowego.   |
|           | <b>Procedura kontroli pre-shipment</b>         | Kontrola towarów importowanych odbywa się wg reguły <i>Pre –Shipment Inspection</i> i polega na kontroli towaru zanim wyruszy do Beninu.<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b>   |
|           | <b>Rejestracja</b>                             | Importer w Beninie musi się zarejestrować i uzyskać kartę importera, której ważność należy odnawiać co rok. Rejestracji dokonuje się w <i>Centre de formalités des Entreprises (Chambre de Commerce et d’Industrie du Bénin)</i> , kartę importera uzyskuje się w <i>Direction Générale du Commerce Extérieur, Direction de la Promotion du Commerce Etérieur</i> .<br><br><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b>  |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>75. Wybrzeże Kości Słoniowej</b></p> | <p><b>Regulacje sanitarne i fitosanitarne</b></p>     | <p>W imporcie <b>roślin i kwiatów</b> wymagane jest świadectwo fitosanitarne. Ministry of Animal and Fishery Resources wydaje zaświadczenia sanitarne dopuszczające import <b>mięsa, ryb, nabiału i żywności puszkowanej</b>. Kontrola importowanej żywności dokonywana jest niezależnie od kraju pochodzenia towaru.</p>   |
|  | <p><b>Wzory weterynaryjnych świadectw zdrowia</b></p> | <p>Do tej pory nie udało się uzgodnić wzoru świadectwa zdrowia dla <b>mięsa wołowego i wieprzowego oraz produktów z nich</b>, eksportowanych z Polski do Wybrzeża Kości Słoniowej.</p>  |
|  | <p><b>Wymóg zgodności z normami</b></p>               | <p>Produkty importowane do Wybrzeża Kości Słoniowej muszą posiadać zaświadczenia o spełnieniu norm ustalonych przez organizację normalizacyjną Ivorian Standardization Organization. Z kolei uzyskanie w/w certyfikatu jest warunkiem otrzymania kontraktów rządowych.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p> |
|  | <p><b>Procedura kontroli pre-shipment</b></p>         | <p>Kontrola towarów importowanych odbywa się wg reguły <i>Pre –Shipment Inspection</i> i polega na kontroli towaru zanim wyruszy do WKS.</p> <p><b>Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.</b></p>   |
| <p><b>76. Iran</b></p>                     | <p><b>Zakaz importu</b></p>                           | <p>Zgodnie z ze standardem: nr 1464 “Olive oil, Characteristics and Methods of Compulsory Analysis” zabrania się przywozu <b>oliwy z wytłoczn z oliwek i mieszanki oliwy z oliwek z pierwszego tłoczenia z różnymi rodzajami oliwy z wytłoczn z oliwek</b>; przywóz <b>oliwy z oliwek</b> luzem jest zabroniony (powinien być w butelkach)</p>  |

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
|                                    | <p><b><u>Dostęp do rynku</u></b></p> <p>Mimo, iż wymagania nie są takie same dla wszystkich krajów, Iran ogólnie wymaga, aby <b>mięso</b> pochodziło od żywych zwierząt ubitych poniżej pewnego wieku. W przypadku <b>wołowiny</b> tylko wołowina uzyskana od bydła w wieku poniżej 30 miesięcy.</p> <p>Iran zezwala na przywóz <b>mięsa bez kości</b> i zakazuje przywozu <b>mięsa z kością</b> z większości państw członkowskich UE</p> <p>Podwójna certyfikacja: Iran żąda, aby w świadectwie weterynaryjnym zamieszczono informacje „Każda przesyłka była nadzorowana przez obserwatorów z Ministerstwa Rolnictwa Iranu i Irańskiej Organizacji Weterynaryjnej (IVO)”, oprócz certyfikacji właściwych władz w kraju wywozu.</p> <p>Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa dysponuje jedynie wymaganiami fitosanitarnymi Iranu w eksporcie dla kilku pozycji: ziarna jęczmienia i pszenicy oraz nasion soi, rzepaku i buraka. Importowe przepisy fitosanitarne nie zostały udostępnione naszej służbie i nie są również zamieszczone na stronie internetowej Międzynarodowej Konwencji Ochrony Roślin (IPPC). Zwyczajowo, polscy eksporterzy zwracają się w sprawie importowych wymagań fitosanitarnych do PIORiN o ich uzyskanie. W przypadku eksportu z Polski do Iranu innych, poza wymienionymi, towarów pochodzenia roślinnego, Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa każdorazowo kontaktuje się ze służbą ochrony roślin Iranu ws. ustalenia wymagań fitosanitarnych, co zajmuje czas i przedłuża procedury związane z eksportem.</p> |
| <p><b>77. Irak</b></p>             | <p><b><u>Dostęp do rynku</u></b></p> <p>Decret premiera z dnia 2 kwietnia 2018 r. wprowadza 200% płatnej „grzywny” od wartości zapłaconego cła na wszystkie <b>napoje alkoholowe</b> we wszystkich punktach wejścia na ten rynek z wyjątkiem Erbil.</p> <p>GIORiN posiada tylko, uzyskane za pośrednictwem Ambasady Iraku w Warszawie, bardzo ogólne informacje dotyczące importowych regulacji fitosanitarnych. W 2015 roku pozyskano poprzez przedstawicielstwo polskiej placówki dyplomatycznej w Irbilu wymagania fitosanitarne dla pszenicy, obowiązujące w Regionie Kurdystanu, które prawdopodobnie są tożsame z przepisami ogólnokrajowymi w tym zakresie. Brak dostępności importowych wymagań fitosanitarnych dla towarów pochodzenia roślinnego niewątpliwie odbija się na współpracy handlowej Polski z tym krajem, która mogłaby być bardziej efektywna.</p>   |
| <p><b>78. Arabia Saudyjska</b></p> | <p><b><u>Brak uznawania regionalizacji</u></b></p> <p>Stosowanie zakazu dla niektórych <b>produktów rolnych</b> do całego terytorium kraju, w przypadku pojawienia się ognisk grypy ptaków w regionach krajów UE.</p>   |

|   |                              |   |
|---|------------------------------|---|
|   | <i>Restrykcje w imporcie</i> | Zakaz importu <b>mięsa owczego z kością</b> z UE. Takie ograniczenie mają wpływ na potencjał eksportowy UE.   |
|   | <i>Dostęp do rynku</i>       | Planowane wymogi dot. <b>napojów energetycznych</b> , które zakazałyby reklamy jakiegokolwiek napoju energetycznego; sprzedaży napojów energetycznych w restauracjach itp., wprowadzały podatek akcyzowy na napoje zawierające cukier, w tym na napoje energetyczne w wysokości 100% stawki ad valorem (wszystkie inne napoje gazowane miałyby 50%, a inne słodkie napoje, takie jak słodka kawa, miałyby 0%). Arabia Saudyjska jako lider w regionie we wprowadzeniu standardów (Gulf Standards Organisation) dąży do tego aby pozostałe kraje Zatoki Perskiej wzorowały się na standardach tego kraju.                |
| <b>79. Oman</b>                         | <i>Dostęp do rynku</i>       | W grudniu 2015 r. Rada Współpracy Państw Zatoki Perskiej (GCC) postanowiła podwoić minimalne specyficzne cło na przywóz <b>produktów tytoniowych</b> . Chociaż rozdział 24 taryfy celnej obejmuje dziesięć pozycji taryfowych, szczególna obawa branży (British American Tobacco) dotyczy linii taryfowej dotyczącej papierosów zawierających tytoń (HS 2402 20). Decyzja GCC wydaje się być warunkowana od jej zgodności ze zobowiązaniami poszczególnych członków GCC w ramach WTO.   |
| <b>80. Zjednoczone Emiraty Arabskie</b> | <i>Zakaz HPAI</i>            | <p>Służba weterynaryjna ZEA wprowadziła tymczasowy zakaz eksportu w związku z wystąpieniem w Polsce ognisk HPAI u drobiu.</p> <p>Wprowadzony zakaz eksportu dotyczy wywozu domowych i dzikich żywych ptaków oraz nieprzetworzonych termicznie produktów ubocznych pochodzących z ww. ptaków, jednodniowych piskląt i jaj wylęgowych z Polski oraz mięsa drobiowego z obszarów zakażonych wirusem wysoce zjadliwej grypy ptaków (HPAI).</p> <p>Władze ZEA wprowadziły ww. zakaz eksportu pomimo zapisów o regionalizacji w bilateralnie uzgodnionym świadectwie dla mięsa drobiowego i produktów z mięsa drobiowego.</p> |

|                         |  |   |
|-------------------------|--|---|
| <p><b>81. Katar</b></p> | <p><b>Ograniczenia weterynaryjne</b></p> | <p>1 czerwca 2019 r. Katar nałożył nowe warunki przywozu mleka i serów UHT, które uważane są za zbyt restrykcyjne w handlu i niezgodne z międzynarodowymi standardami bezpieczeństwa żywności i zdrowia zwierząt. Środki te blokują import mleka i białych serów z UE (i innych partnerów handlowych) z powodu narzucania nierealistycznych ograniczeń np. okres trwałości mleka i serów białych. Te nowe środki są uważane za dyskryminujące, ponieważ wyraźnie faworyzują produkcję krajową, np. drastyczne obniżenie okresu przydatności do spożycia dla importowanych serów mlecznych / białych. Katar nie przedstawił analizy ryzyka opartej na dowodach naukowych dla tych nowych wymagań importowych.</p>  |
| <p><b>82. USA</b></p>   | <p><b>Problemy fitosanitarne</b></p>     | <p>Zasadniczą barierą w handlu z USA są importowe przepisy fitosanitarne stanowiące, że dla większości <b>towarów roślinnych</b> np. <b>świeże owoce</b> (oprócz borówki wysokiej i truskawek) oraz dla <b>większości roślin przeznaczonych do sadzenia</b>, wymagane jest przeprowadzenie procedury analizy ryzyka zagrożenia agrofagami (PRA). Czas trwania analizy złożonego wniosku – procedura PRA wynosi od 2 do kilku lat.</p> <p>Polska oczekuje pilnego otwarcia rynku USA na polskie jabłka i gruszki. Polska spełniła wszystkie amerykańskie wymogi w tym zakresie. Pozytywnie przeszła także amerykański audyt, który to potwierdził. Wciąż jednak, od czerwca 2017 r., Polska (razem z 7 innymi krajami UE) oczekuje na formalną decyzję władz USA w tym zakresie.</p> |
|                         | <p><b>Ograniczenia weterynaryjne</b></p> | <p>Procedura dostępu do rynku dla <b>mięsa drobiowego, wołowego, wieprzowego, jelit i osłonek z nich oraz produktów jajecznych</b> jest długotrwała. Od dłuższego czasu Polska prowadzi uciążliwe procedury z administracją USA w zakresie uzyskania łatwiejszego dostępu na te produkty.</p> <p>Istnieją problemy w uznawaniu przez USA zasady regionalizacji obowiązującej w ramach Światowej Organizacja Zdrowia Zwierząt (OIE) w kontekście ASF (Afrykański Pomór Świń) w zakresie <b>mięsa wieprzowego</b>.</p>  |



**Procedury formalno-prawne**

Import **nabiału, tj. mleka, śmietany, masła, serów** itp. podlega ograniczeniom ilościowym, które są administrowane przez amerykański urząd celny oraz Departament Rolnictwa USA. Produkty importowane podlegają przepisom Animal Plant Health Inspection Service Departamentu Rolnictwa oraz Agencji ds. Żywności i Leków, tj. Food and Drug Administration (FDA). Ta ostatnia zobowiązuje firmy eksportujące żywność do USA, a więc także polskich eksporterów nabiału do rejestracji firmy w systemie FDA, posiadania na rynku USA agenta ds. komunikacji oraz powiadomienia agencji przez wysyłkę towaru poprzez wysyłkę tzw. Prior Notice (Rejestracja w FDA jest bezpłatna i można jej dokonać przez internet). W przypadku niektórych produktów konieczne jest posiadanie przez importera amerykańskiego zezwolenia na import. Procedury związane z uzyskaniem dopuszczenia do rynku USA dla tych produktów i towarów rolno-spożywczych, które tego wymagają, są w USA skomplikowane i często długotrwałe. Każdy produkt jest traktowany indywidualnie i wymaga odrębnego postępowania.

**Dostęp do rynku**

Polska postuluje o włączenie Polski do kontyngentu taryfowego w eksporcie do USA w kwocie 10 tys. ton **tytoniu** rocznie. Obecnie do ww. kontyngentu mają dostęp jedynie kraje UE-15. Wyłączenie Polski (i pozostałych krajów UE) jest dyskryminacją. Polscy przedsiębiorcy deklarują zainteresowanie rynkiem amerykańskim - obecnie eksport polskiego tytoniu jest objęty kontyngentem taryfowym o limicie rocznym 3 tys. ton w ramach limitów przyznanych „innym krajom i obszarom”, jednak zważywszy na wysoką stawkę na tytoń poza kontyngentem (350% ad valorem), polski tytoń w praktyce nie ma obecnie dostępu do rynku amerykańskiego (kontyngent dla UE-15 nie jest w pełni wykorzystywany).

**Wymogi w imporcie**

**Towary rolno-spożywcze** importowane do USA powinny zawierać odpowiednie oznakowania alergenów na opakowaniach. Brak takiego oznakowania może skutkować wycofaniem produktu po kontroli w laboratorium pod kątem alergenów.

**Procedury celne**

Oprócz ceł, występuje szereg innych utrudnień celnych – barier pozataryfowych - zwiększających koszty transakcji handlowych, tj. ograniczenia ilościowe, dodatkowe opłaty celne, świadectwa pochodzenia, opłaty manipulacyjne, pozwolenia i zezwolenia, licencje, czy zakazy importu. Utrudnienia wynikają również z innych przepisów handlowych, tj. standaryzacja, certyfikacja, akredytacja, normy techniczne i procedury zgodności, oznakowanie towarów, bezpieczeństwo produktów, ochrona środowiska, ochrona konsumentów.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Bariery w obszarze regulacji i standardów**

Rozbudowane regulacje prawne i wymagane standardy są najczęstszą i najpoważniejszą barierą. Należą do nich m.in. kwestie obowiązujących norm technicznych, wymagań w zakresie testowania produktów, certyfikacji, oraz potwierdzających to oznaczeń. Bariery w obszarze regulacji i standardów polegają zazwyczaj na występowaniu różnic w wymaganiach technicznych produktów w porównaniu z systemem europejskim i idącymi za tym działaniami mającymi na celu spełnienie miejscowych norm.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Ubezpieczenie importowanego towaru**

Stany Zjednoczone wymagają od reasekuratorów spoza USA, aby w 100% zabezpieczali odbiór towaru, co jest działaniem dyskryminacyjnym i nieuprawnionym ze względów technicznych przy współczesnym poziomie techniki i rozwoju narzędzi operacyjnych w tym zakresie. Wiele stanów USA odchodzi od tej polityki. Także Narodowe Stowarzyszenie Ubezpieczycieli w USA dostrzega nieprawidłowości, co nie zmienia faktu, że europejscy ubezpieczyciele wciąż nie są traktowani na równi z ubezpieczycielami amerykańskimi.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.**

**Niejednolity system prawny**

Jednym z najczęstszych wyzwań dla polskich przedsiębiorców planujących wejść na rynek USA są trudności w zrozumieniu amerykańskich przepisów prawa. System prawny USA należy do jednego z najbardziej zróżnicowanych, który składa się z prawa federalnego (regulującego m.in. dziedziny takie jak podatki federalne, prawo celne, prawo własności przemysłowej, prawo autorskie, prawo upadłościowe, ochrona środowiska, ochrona konsumenta, umowy międzynarodowe) oraz stanowego (każdy z 50 stanów ma swój odrębny system prawa i reguluje m.in. prawo gospodarcze, prawo umów, prawo nieruchomości). Dodatkowo, w pewnych dziedzinach prawo stanowe i federalne mogą się nakładać. Bez zrozumienia i właściwej interpretacji lokalnego prawa, rozpoczęcie eksportu lub jakichkolwiek innych działań gospodarczych na rynku USA, jest trudnym, jeśli nie niemożliwym.

Nie bez znaczenia pozostaje skorzystanie z usług doradztwa prawnego, w celu uniknięcia niepotrzebnych błędów, a tym samym i strat finansowych, co związane jest z dodatkowymi kosztami.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

### Różnice kulturowe

Często podejście amerykańskich przedsiębiorstw do kontaktów z firmami międzynarodowymi obarczone jest dużą dozą ostrożności i braku zaufania. Wielu z nich preferuje kontakty biznesowe z rodzimymi firmami, ze względu na bliskość kulturową, co związane jest z wieloma aspektami, nie tylko kulturowymi. Dotyczy to jasności zasad biznesowych, niezakłóconych problemami bariery językowej, różnic kulturowych, różnic czasu, odległości czy wahań kursów walut.

Istotnym pozostaje nawiązanie relacji z lokalnymi osobami czy instytucjami wsparcia biznesu, które okazują się pomocne w zaznajomieniu z obowiązującymi na danym rynku zasadami i nawiązaniu kontaktów biznesowych.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

### Zamówienia publiczne

USA mają autonomię decyzji o przyjęciu zobowiązań dot. zapewnienia dostępu do zamówień publicznych na szczeblu danego stanu. Jedynie 37 (na 51) stanów USA uczestniczy w GPA w określonym zakresie. Jednocześnie każdy stan określa własne warunki dostępu do zamówień. Większość stanów przyjęła przepisy „Buy American” w zróżnicowanej formie. Część stanów ogranicza zagraniczny udział w zamówieniach, inne stosują preferencje dla określonych wykonawców stanowych lub stosują wymagania zakupów krajowych lub lokalnych. Najwięcej ograniczeń w dostępie do zamówień zidentyfikowano w Kalifornii (ponad 20). Niektóre stany (np. New Jersey) nie przyznają szczególnych preferencji stanowych, lecz mogą przyznać je na zasadzie wzajemności, w zależności od tego jakie preferencje przyznaje stan pochodzenia wykonawcy spoza tego stanu. Inne zapewniają preferencje stanowe, jedynie w przypadku takich samych, czy podobnie korzystnych ofert.

Jako praktyczną barierę utrudniającą dostęp do zamówień USA poniżej szczebla federalnego należy zaliczyć brak jednego punktu dostępu do ogłoszeń o wszystkich zamówieniach poniżej szczebla federalnego w USA.

**Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.**

## 83. Kanada

### Bariery weterynaryjne

**Produkty wieprzowe** - obecnie Polska może eksportować do tylko sterylizowane produkty wieprzowe, niemniej Polska jest zainteresowana możliwością eksportu innych rodzajów produktów wieprzowych na podstawie zharmonizowanego wzoru świadectwa - ze względu na zainteresowanie polskich podmiotów eksportem min. kiełbas i szynek na rynek kanadyjski.

Polska uzyskała zgodę na eksport **mięsa drobiowego** w grudniu 2017 r., lecz do tej pory nie można rozpocząć eksportu na rynek kanadyjski ze względu na min. konieczność ustalenia z Kanadą dodatkowych kilku wymagań (przez KE), planowanych przez Kanadę audytów w niektórych krajach UE w 2019r.

Polska nie ma nadal dostępu na **wołowinę** (negocjacje dotyczące dostępu polskiej wołowiny do rynku kanadyjskiego prowadzone są tylko z Komisją Europejską, z uwagi na Umowę CETA)

### Warunki fitosanitarne

W dniu 23 marca 2016 r. weszły w życie fitosanitarne wymagania importowe Kanady dotyczące m.in. obecności organizmu szkodliwego Tuta absoluta (sokońnik pomidorowy) w **świeżych pomidorach** (CN 0702). Kanada wymaga, aby zielone części pomidorów były usuwane, jeśli zostały przywiezione z kraju dotkniętego Tuta absoluta. Obecnie zezwala się na wywóz do Kanady świeżych pomidorów pochodzących z kilku państw członkowskich UE, ale tylko w odniesieniu do świeżych pomidorów bez zielonych części. Niemniej istnieje zainteresowanie eksportem pomidorów z zielonymi częściami z UE do Kanady, gdyż UE może zaoferować bezpieczne warunki handlu aby zmniejszyć ryzyko szkodników roślin (Tuta absoluta). Wniosek UE został już Kanadzie przedstawiony, w tym zawierający warunki kontroli, które gwarantują, że handel może odbywać się z zachowaniem pełnego bezpieczeństwa.

Eksport świeżych owoców i warzyw oraz roślin jest uwarunkowany przeprowadzeniem procedury analizy ryzyka. W 2014 r., po zakończeniu procedury PRA, Kanada otworzyła rynek dla polskich jabłek.

### Powolna procedura

Kraje UE są zainteresowane eksportem **sadzeniaków ziemniaka** do Kanady. Wniosek jest rozpatrywany od 2012 roku. Kanada, Stany Zjednoczone i Meksyk pracują nad ujednoczeniem regionalnego standardu północnoamerykańskiego w zakresie przemieszczania ziemniaków do kraju będącego członkiem NAPPO (RSPM 3), ze standardem IPPC ISPM 33. Procedura ta wciąż trwa. Pomimo kilku próśb ze strony UE, Kanada nie jest w stanie podać orientacyjnego harmonogramu, kiedy zakończą się procedury dostosowania do ISPM 33 (IPPC). Oznacza to, że przywóz do Kanady sadzeniaków z zainteresowanych państw członkowskich UE, zgodnie ze standardem ISPM 33, jest zablokowany.

### Restrykcje w imporcie, długie procedury

Większa liczba państw członkowskich UE może eksportować  **czerwone mięso**  na rynek kanadyjski (w oparciu o uznanie pełnego bezpieczeństwa unijnych warunków). UE posiada zharmonizowany system w zakresie środków sanitarnych. Ponadto, system kontroli (inspekcji) UE dotyczący wołowiny został zaakceptowany przez Kanadę jako równoważny. Zharmonizowane przepisy sanitarne mają zastosowanie we wszystkich państwach członkowskich UE gwarantując tym samym wysoki poziom bezpieczeństwa.

Obecnie kilka państw członkowskich UE wciąż czeka na pełny dostęp do eksportu  **czerwonego mięsa**  do Kanady. UE oczekuje, że Kanada powinna sfinalizować te procedury we odpowiednim czasie, aby umożliwić wywóz czerwonego mięsa z pozostałych zainteresowanych państw członkowskich UE.

Dodatkowo, trwa proces oceny systemu kontroli UE w odniesieniu do  **wieprzowiny i drobiu** .

### Oznaczenia geograficzne (GIs)

Na podstawie *Agreement between the EC and Canada on trade in wines and spirit drinks* Kanada zobowiązała się do włączenia  **win i napojów spirytusowych**  objętych GIs z aneksu do tej umowy, do odpowiedniej listy Kanady. Procedura rejestracji produktów powinna trwać ok. sześć tygodni, niemniej najczęściej trwa dwa, trzy razy dłużej. Na niektóre wina z Włoch procedura trwała nawet 4 lata. Ponadto w okresie niezbędnym do rozpatrzenia wniosku nie zapewnia się żadnej ochrony tymczasowej.

Rząd Kanady wskazuje na możliwe nieprawidłowości na liście chronionych oznaczeń geograficznych w Kanadzie. W szczególności liczba wpisów na liście obejmuje wiele oznaczeń geograficznych, gdy zgodnie z zasadami obowiązującymi w Kanadzie muszą obejmować tylko jeden.

Kanada wprowadziła nową politykę dotyczącą separacji nazw wielokrotnych, która wymaga oddzielenia każdej wielokrotnej nazwy (multiple-term) i ponownego przesłania jej w oddzielnych wnioskach (jeśli wnioskodawca chce, aby obie lub więcej nazw było wymienionych na chronionej liście Kanady GIs) - opłata w wysokości 450 CDN pokrywa niemniej tylko jeden wniosek. Z drugiej strony, chronione już wielokrotne nazwy powinny być rozdzielane bez dodatkowych kosztów.

**Praktyki  
dyskryminacyjne  
monopoli w  
poszczególnych  
prowincjach**

Praktyki stosowane w odniesieniu do **wyrobów alkoholowych** dotyczą:

Braku przejrzystości w przypadku wielu decyzji podejmowanych przez liquor boards, w szczególności w odniesieniu do włączania, wyłączenia z wykazów (listy).

Ograniczonego wykazu dla importowanych produktów, gdzie nakłada się uciążliwe warunki na dostawców w celu ubiegania się o wpis (jeśli importowany produkt nie znajduje się na liście lokalnego liquor boards, nie można go sprzedać w danej prowincji).

Wykorzystywania przez liquor boards swojej pozycji monopolistycznej, w tym przypadku prowincji Ontario i Quebecu jako największych pojedynczych nabywców napojów alkoholowych na świecie. Tym samym, gdy tylko importowany produkt znajdzie się na liście, narzucają dostawcom uciążliwe dodatkowe warunki handlowe.

Dodatkowych kosztów usług na produkty importowane, których stosowanie nie zawsze jest w pełni przejrzyste i które nie są uzasadnione audytami liquor boards.

Minimalnych (i maksymalnych) wymagań cenowych dla niektórych importowanych produktów.

Zniesienia lub obniżenia różnych opłat dla krajowego przemysłu (np. fracht, bezpośrednie oznaczanie dostaw, koszty programów marketingowych), niedostępne dla importowanych produktów.

Ograniczeń dotyczących dostaw (prywatnych) i dostępu do punktów sprzedaży, które zwykle nie mają zastosowania do produktów krajowych. Sprzedaż win z UE jest możliwa tylko za pośrednictwem liquor boards, podczas gdy produkty krajowe w niektórych prowincjach mogą być sprzedawane za pośrednictwem prywatnych outletów, targowisk rolnych lub cieszą się lepszą powierzchnią sprzedaży w supermarketach (Kolumbia Brytyjska).

Ontario upoważnia Liquor Control Board of Ontario (LCBO) do zastosowania dodatkowej obniżki 5% do sprzedaży win do restauracji i barów, pochodzących z tej prowincji.

Podwyżki akcyzy o 2% na zagraniczne wina, podczas gdy wina w 100% wyprodukowane z winogron, owoców kanadyjskich nie są nią objęte.

Wszystkie te dyskryminacyjne praktyki zwiększają koszty przywozu i utrudniają wejście na rynek kanadyjski producentom europejskich napojów alkoholowych, przez co znajdują się w niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej w stosunku do dostawców krajowych, a częściowo także w stosunku do importerów z krajów trzecich (głównie NAFTA).

### Standardy

Kanadyjskie przepisy ustanawiają podstawowe kryteria definiowania i ograniczania źródeł białka wykorzystywanych do produkcji sera. Powoduje to ograniczenia możliwości eksportu substancji z białek mleka, takich jak koncentraty białek mleka (MPC) i mleko w proszku z UE. Wynika to z faktu, że producenci kanadyjscy będą zobowiązani do ograniczenia tych surowców w serach produkowanych w kraju. Środek ten może również ograniczać eksport z UE innych istniejących serów lub nowych, nie spełniających wymogów Kanady.

### Ochrona IPR

Administracja Kanady zatwierdziła "oficjalne znaki" (official marks) szeregu organizacji UE, niemniej zgodnie z decyzjami sądów kanadyjskich takie znaki mogą być przyznane tylko kanadyjskim organom urzędowym. Może to oznaczać, że znaki te w rzeczywistości nie są ważne. Stwarza to bardzo niepewną sytuację dla zatwierdzonych organizacji UE. Co więcej, sądowa interpretacja przepisów o prawie znaków towarowych wydaje się być dyskryminująca wobec firm zagranicznych i sprzeczna z zasadą traktowania narodowego w ramach porozumień WTO.

Z uwagi na swój systemowy charakter bariery te mogą dotyczyć również produktów branży polskich specjalności żywnościowych.

### Ograniczenia w zamówieniach publicznych

W Kanadzie jest generalnie ograniczony dostęp do zamówień publicznych dla firm, które nie prowadzą swojej działalności gospodarczej w tym kraju. Od momentu rozpoczęcia tymczasowego stosowania CETA przedsiębiorcy zarejestrowani na terenie UE uzyskali poszerzony dostęp do ofert kanadyjskiego rynku zamówień publicznych (na szczeblu federalnym oraz poszczególnych prowincji).

Z uwagi na swój systemowy charakter bariera ta może dotyczyć również branży polskich specjalności żywnościowych.

**Zakres****6**

## Załącznik – zakres towarowy branży polskie specjalności żywnościowe <sup>5</sup>

| Kod  | Opis towaru  |
|------|--|
| 0101 | Konie, osły, muły, osłomuły, żywe  |
| 0102 | Bydło żywe   |
| 0103 | Świnie żywe  |
| 0104 | Owce i kozy żywe   |
| 0105 | Drób żywy  |
| 0106 | Pozostałe zwierzęta żywe   |
| 0201 | Mięso wołowe świeże lub schłodzone   |
| 0202 | Mięso wołowe zamrożone   |
| 0203 | Mięso wieprzowe świeże, schłodzone lub zamrożone                                     |
| 0204 | Mięso baranie i kozie - świeże, schłodzone lub zamrożone                             |
| 0205 | Mięso z koni, osłów, mułów lub osłomułów - świeże, schłodzone lub zamrożone          |
| 0206 | Podroby jadalne świeże, schłodzone lub zamrożone                                     |
| 0207 | Mięso i jadalne podroby z drobiu - świeże, schłodzone lub zamrożone                  |
| 0208 | Mięso królików, dziczyzna - świeże, schłodzone lub zamrożone                         |
| 0209 | Tłuszcz wieprzowy i drobiowy świeży, schłodzony, zamrożony, solony, suszony, wędzony |
| 0210 | Mięso i podroby solone, suszone i wędzone  |
| 0301 | Ryby żywe  |
| 0302 | Ryby świeże lub schłodzone z wyjątkiem filetów                                       |
| 0303 | Ryby zamrożone, z wyjątkiem filetów  |
| 0304 | Filety i inne mięso z ryb świeże, schłodzone lub zamrożone                           |
| 0305 | Ryby suszone, solone, wędzone; mączka rybna do jedzenia                              |

<sup>5</sup> Zakres towarowy branży polskie specjalności żywnościowe zagregowany wg zakresu ustalonego przez DHM MR na potrzeby monitoringu eksportu branż priorytetowych określonych w SOR. Analizowany zakres towarowy w niniejszym opracowaniu ma charakter orientacyjny i jest nieco szerszy niż klasyczne ujęcie branży polskie specjalności żywnościowe w SOR.



| Kod      | Opis towaru   |
|----------|---|
| 0306     | Skorupiaki żywe, świeże, schłodzone, zamrożone, suszone, solone, gotowane, mączka do spożycia   |
| 0307     | Mięczaki, wodne bezkręgowce żywe, mrożone, konserwowane oraz mączki itp.  |
| 0308     | Bezkręgowce wodne inne niż skorupiaki i mięczaki, mąki, mączki i granulki z nich  |
| 0401     | Mleko i śmietana, niezagęszczone, niedosłodzone   |
| 0402     | Mleko i śmietana, zagęszczone lub dosłodzone  |
| 0403     | Przetwory mleczne sfermentowane lub zakwaszone, także zagęszczone lub dosłodzone  |
| 0404     | Serwatka, także zagęszczona lub dosłodzona i pozostałe produkty mleczne dosłodzone  |
| 0405     | Masło i inne tłuszcze i oleje otrzymane z mleka   |
| 0406     | Sery i twarogi  |
| 0407     | Jaja  |
| 0408     | Jaja bez skorupki i żółtka świeże, suszone, także dosłodzone  |
| 0409     | Miód naturalny  |
| 0701     | Ziemniaki, świeże lub schłodzone  |
| 0702     | Pomidory, świeże lub schłodzone   |
| 0703     | Cebula, szalotka, czosnek, pory i inne warzywa cebulowe, świeże lub schłodzone  |
| 0704     | Kapusta, kalafior, kalarepa, kapusta włoska i podobne, świeże lub schłodzone  |
| 0705     | Salata i cykorja, świeże lub schłodzone   |
| 0706     | Marchew, buraki, selery, inne korzenie jadalne, świeże lub schłodzone   |
| 0707     | Ogórki i korniszony świeże lub schłodzone   |
| 0708     | Warzywa strączkowe, także łuskane, świeże lub schłodzone  |
| 0709     | Warzywa oprócz strączkowych, grzyby uprawne, szparagi, oliwki   |
| 0710     | Warzywa zamrożone   |
| 0711     | Warzywa zakonserwowane tymczasowo, nie do spożycia  |
| 0712     | Warzywa suszone całe i cięte dalej nieprzetworzone  |
| 0713     | Warzywa strączkowe suszone, łuskane   |
| 080231   | Orzechy włoskie w łupinach  |
| 080232   | Orzechy włoskie bez łupin   |
| 0808     | Jabłka, gruszki i pigwy świeże  |
| 0809     | Morele, wiśnie, brzoskwinie, śliwki i owoce tarniny świeże  |
| 08101000 | Truskawki i poziomki, świeże (od 2000)  |
| 081020   | Maliny, jeżyny, morwy i owoce mieszańców malin z jeżynami, świeże   |
| 081030   | Porzeczki czarne, białe lub czerwone i agrest   |
| 081040   | Żurawiny, borówki czarne i pozostałe owoce z rodzaju vaccinium  |
| 081110   | Truskawki i poziomki zawierające dodatek cukru lub innego środka słodzącego   |
| 081120   | Maliny, jeżyny, morwy, owoce mieszańców malin z jeżynami, porzeczki czarne, białe lub czerwone i agrest   |
| 081210   | Wiśnie i czereśnie zakonserwowane tymczasowo (na przykład gazowym ditlenkiem siarki, w solance, w wodzie siarkowej lub w innych roztworach konserwujących), ale nienadające się w tym stanie do bezpośredniego spożycia |
| 081310   | Morele suszone, inne niż te objęte pozycjami od 0801 do 0806  |

| Kod      | Opis towaru   |
|----------|---|
| 081320   | Śliwki suszone, inne niż te objęte pozycjami od 0801 do 0806  |
| 081330   | Jabłka suszone, inne niż te objęte pozycjami od 0801 do 0806  |
| 08134010 | Brzoskwinie, włącznie z nektarynami, suszone (od 1988)  |
| 08134030 | Gruszki suszone (od 1988)   |
| 0901     | Kawa, substytuty zawierające kawę naturalną   |
| 0902     | Herbata   |
| 0903     | Maté (herbata paragwajska)  |
| 0904     | Pieprz, owoce z rodzaju capsicum lub pimenta, suszone lub mielone   |
| 0905     | Wanilia   |
| 0906     | Cynamon i kwiaty cynamonowca  |
| 0907     | Goździki (całe owoce, kwiaty i szypułki)  |
| 0908     | Gałka muszkatołowa, kwiat muszkatołowy i kardamony  |
| 0909     | Nasiona anyżu, badianu, kopru, kolendry, kminu lub kminku, jagody jałowca                                       |
| 0910     | Imbir, szafran, kurkuma, tymianek, liście laurowe, curry i pozostałe przyprawy korzenne                         |
| 1101     | Mąka pszenna lub z meslin   |
| 1102     | Mąka ze zbóż innych niż pszenica lub meslin   |
| 1103     | Kasze, mączki i grysiki ze zbóż   |
| 1104     | Ziarna zbóż obrobione w inny sposób (np. łuszczone, miażdżone, płatkowane, perełkowane, śrutowane)              |
| 1105     | Mąka, grysik i płatki ziemniaczane  |
| 110610   | Mąka, mączka i proszek z suszonych roślin strączkowych objętych pozycją 0713 (groch, fasola, soczewica)         |
| 1107     | Słód  |
| 1204     | Nasiona Inu, nawet łamane   |
| 1205     | Nasiona rzepaku lub rzepiku, nawet łamane   |
| 1206     | Nasiona słonecznika, nawet łamane   |
| 120750   | Nasiona gorczycy, nawet łamane  |
| 120760   | Nasiona krokosza, nawet łamane  |
| 1209     | Nasiona, owoce i zarodniki, siewne  |
| 1210     | Szyszki chmielowe   |
| 1501     | Smalec i inny tłuszcz wieprzowy i drobiowy  |
| 1512     | Olej słonecznikowy, szafranowy, bawełniany i ich frakcje  |
| 1514     | Olej rzepakowy, rzepikowy, gorzycowy i ich frakcje  |
| 151511   | Olej lniany, surowy, nawet rafinowany, ale niemodyfikowany chemicznie   |
| 151519   | Frakcje oleju lnianego  |
| 1517     | Margaryna; jadalne produkty z tłuszczów i olejów roślinnych i zwierzęcych                                       |
| 1601     | Kiełbasy, wyroby z mięsa, podrobów  |
| 1602     | Przetwory i konserwy z mięsa, drobiu, dziczyzny (szynki i łopatki)  |
| 170112   | Cukier surowy niezawierający dodatku środków aromatyzujących ani barwiących, cukier buraczany, w postaci stałej |

| Kod      | Opis towaru  |
|----------|--|
| 17019910 | Cukier trzcinowy lub buraczany, w postaci stałej, biały, inny niż surowy, niezawierający dodatków aromatyzujących lub barwiących (od 1988)                                   |
| 1704     | Wyroby cukiernicze (także biała czekolada), niezawierające kakao   |
| 1806     | Czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao   |
| 1901     | Ekstrakt słodowy; przetwory z mąki, grysiku, przetwory dla niemowląt   |
| 1902     | Ciasto makaronowe, także gotowane lub nadziewane, ravioli itp.; kuskus   |
| 1904     | Prażony, dmuchany ryż, kukurydza, płatki itp.  |
| 1905     | Chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle, itp.  |
| 200110   | Ogórki i korniszony, przetworzone lub zakonserwowane octem lub kwasem octowym  |
| 2002     | Pomidory konserwowane bez octu   |
| 200310   | Grzyby z rodzaju agaricus  |
| 2004     | Warzywa (oprócz pomidorów) konserwowane bez octu, zamrożone  |
| 2005     | Warzywa (z wyj. Pomidorów) przetworzone i zakonserwowane bez octu, niezamrożone  |
| 20060031 | Wiśnie i czereśnie zakonserwowane cukrem, o zawartości cukru przekraczającej 13 % masy (od 1988)   |
| 20079910 | Przecier i pasta, ze śliwek, otrzym. Przez gotowanie, słodzone, niehomogen., o zaw.cukru > 30 % masy, w opak. Zaw. Netto > 100 kg, do przetwórstwa przemys (od 1988)         |
| 20079931 | Dżemy, galaretki, przeciery i pasty z wiśni i czereśni, otrzymane przez gotowanie, słodzone, niehomogenizowane, o zawartości cukru przekraczającej 30 % m (od 1988)          |
| 20079933 | Dżemy, galaretki, przeciery i pasty z truskawek, otrzymane przez gotowanie, słodzone, niehomogenizowane, o zawartości cukru przekraczającej 30 % masy (od 1988)              |
| 20079935 | Dżemy, galaretki, przeciery i pasty z malin, otrzymane przez gotowanie, słodzone, niehomogenizowane, o zawartości cukru przekraczającej 30 % masy (od 1988)                  |
| 20079939 | Przecier i pasty z owoców niecytrusowych, bez śliwek, truskawek, czereśni, wiśni, malin, otrzym. Przez gotow., sł., niehomogen., o zaw. cukru przekr. 30 % (od 1988)         |
| 20079950 | Przeciery z jabłek, włączając kompoty, otrzymane przez gotowanie, słodzone, niehomogenizowane, o zaw. Cukru przekr. 13 % masy, ale nieprzekraczające 30 % (od 2008)          |
| 20079997 | Dżemy, galaretki, przeciery, pasty z owoc. niecytrus., in. niż owoce tropikalne i jabłka, otrzymane przez got., słodzone, niehomogen., o zaw. Cukru <= 13 (od 2008)          |
| 200840   | Gruszki, inaczej przetworzone lub zakonserwowane, nawet zawierające dodatek cukru lub innej substancji słodzącej, lub alkoholu   |
| 200850   | Morele, inaczej przetworzone lub zakonserwowane, nawet zawierające dodatek cukru lub innej substancji słodzącej, lub alkoholu  |
| 200860   | Wiśnie i czereśnie, inaczej przetworzone lub zakonserwowane, nawet zawierające dodatek cukru lub innej substancji słodzącej, lub alkoholu                                    |
| 200880   | Truskawki i poziomki, inaczej przetworzone lub zakonserwowane, nawet zawierające dodatek cukru lub innej substancji słodzącej, lub alkoholu                                  |
| 200950   | Sok pomidorowy   |
| 200961   | Sok winogronowy (włączając moszcz winogronowy), o liczbie brixu nieprzekraczającej 30  |
| 200969   | Sok winogronowy (włączając moszcz winogronowy), o liczbie brixu przekraczającej 67   |
| 200971   | Sok jabłkowy, o liczbie brixu nieprzekraczającej 20  |
| 200979   | Sok jabłkowy, o liczbie brixu przekraczającej 20   |
| 200981   | Sok żurawinowy (vaccinium macrocarpon, vaccinium oxycoccos, vaccinium vitis-idaea)   |
| 200989   | Soki owocowe i soki warzywne niesfermentowane i niezawierające dodatku alkoholu, nawet z dodatkiem cukru lub innej substancji słodzącej, inne niż wymienione w 200911-200981 |

| Kod    | Opis towaru   |
|--------|---|
| 200990 | Mieszanki soków, owocowych i warzywnych, niesfermentowane i niezawierające dodatku alkoholu, nawet z dodatkiem cukru lub innej substancji słodzącej |
| 2101   | Ekstrakty, esencje, koncentraty kawy, herbaty; namiastki kawy   |
| 2103   | Sosy; mieszanki przyprawowe; musztarda  |
| 2104   | Zupy, buliony i przetwory z nich  |
| 2105   | Lody  |
| 2106   | Przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone  |
| 2201   | Wody mineralne naturalne i sztuczne bez cukru   |
| 2202   | Wody mineralne i gazowane słodzone lub aromatyzowane  |
| 2203   | Piwo  |
| 2206   | Inne napoje fermentowane  |
| 220860 | Wódka czysta  |
| 2209   | Ocet i namiastki octu   |

*Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii  
Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej  
Pl. Trzech Krzyży 3/5  
00-507 Warszawa*

*Osoba do kontaktu:  
Robert Kalinowski  
tel:(22) 262 97 37  
e-mail: [Robert.Kalinowski@mr.gov.pl](mailto:Robert.Kalinowski@mr.gov.pl)*