

**ROLA ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ W KONTEKŚCIE
TRANSATLANTYCKIEGO PARTNERSTWA W DZIEDZINIE
HANDLU I INWESTYCJI (TTIP): PRZYPADEK POLSKIEGO
SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO**

KATJA PIETRZYCK
BRIGITTE PETERSEN
SEBASTIAN JARZĘBOWSKI

Abstrakt

Od 2013 roku Unia Europejska (UE) prowadzi negocjacje ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki (USA) w sprawie umowy o wolnym handlu (FTA): transatlantyczne partnerstwo handlowo-inwestycyjne (TTIP). Kontrowersyjnym tematem w negocjacjach są odmienne standardy jakości w sektorach rolno-spożywczych obu partnerów negocjacyjnych. W celu wprowadzenia w życie umowy o wolnym handlu wszystkie państwa członkowskie UE muszą wyrazić zgodę na wdrożenie tej umowy. Polska jest pełnoprawnym państwem członkowskim UE od 1 maja 2004 roku i zdobyła silną pozycję w UE. W związku z tym Polska jako członek Unii ma ogromne znaczenie dla polityki handlowej UE. Głównym celem tego artykułu jest analiza polskiej pozycji handlowej i jej interesów krajowych. Analiza miała na celu przede wszystkim zbadanie świadomości na temat TTIP w sektorze rolno-spożywczym, ze szczególnym uwzględnieniem standardów jakości w tej branży. Nie przeprowadzono jeszcze dogłębnej dyskusji na temat tego delikatnego zagadnienia w polskich przedsiębiorstwach tego sektora rolno-spożywczego. W szczególności określono niepewność dotyczącą stosowania i interpretacji międzynarodowych norm w transgranicznych relacjach klient-dostawca łańcuchów dostaw żywności. Z tego powodu zaleca się zdefiniowanie tych niepewności i opracowanie wniosków dotyczących harmonizacji i wykorzystania synergii. Podsumowując, wyniki są istotne dla sektora.

Słowa kluczowe: transatlantyczne partnerstwo handlowo-inwestycyjne (TTIP), umowa o wolnym handlu (FTA), sektor rolno-spożywczy, zarządzanie jakością, normy jakościowe, bezpieczeństwo żywności, Polska.

Kody JEL: F14, F55, P45, Q17, Q18.

Wprowadzenie

W czerwcu 2013 roku Unia Europejska (UE) i Stany Zjednoczone Ameryki (USA) rozpoczęły intensywne negocjacje w sprawie dwustronnego Transatlantycznego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) (EC, 2013a). Od początku roku 2017 negocjacje z rządem USA zostały wstrzymane (BMW, 2018). Wiosną 2018 roku prezydent USA Donald Trump zagroził kilku państwom nałożeniem taryf importowych na stal i aluminium (White House, 2018). W rezultacie UE jest w bliskim kontakcie z USA i stara się sprawić, aby relacje handlowe były pozytywne, oraz zapobiec nałożeniu karnych taryf (EC, 2018a, 2018b, 2018c). W efekcie przedstawiciele biznesu, tacy jak Stowarzyszenie Niemieckich Izb Przemysłowo-Handlowych (DIHK) oraz Amerykańska Izba Handlowa w Niemczech (AmCham), zaapelowały o wznowienie negocjacji w sprawie TTIP, uzasadniając to tym, że takie konflikty handlowe nie zaostrzą się w ramach istniejącej umowy o wolnym handlu (FTA) (DWN, 2018). Mimo wszystko nie zrezygnowano jeszcze całkowicie z TTIP i istnieje możliwość, że rozmowy zostaną wznowione. UE podkreśliła, że taka FTA zmniejszy bariery regulacyjne, co będzie miało pozytywny wpływ na unijny handel zagraniczny (EC, 2013b; BMW, 2018).

Umowa obejmuje szeroki zakres celów negocjacyjnych; w związku z tym przedmiotem niniejszej pracy są międzynarodowe standardy jakości przemysłu rolno-spożywczego, które znajdują się wśród barier pozataryfowych w handlu. Jest to badanie cząstkowe będącego w toku projektu badawczego (studia doktorskie), mające na celu określenie roli standardów jakości w ramach umów handlowych. Niniejsze badanie koncentruje się na Polsce.

Opracowanie ma na celu zweryfikowanie hipotezy, że wiedza przedsiębiorstw polskiego przemysłu rolno-spożywczego na temat TTIP jest bardzo niewielka, przy jednoczesnym potwierdzeniu znaczenia standardów jakości w zakresie handlu zagranicznego. Jako metodę badań empirycznych wśród ekspertów w tym sektorze przeprowadzono ankietę.

Polski przemysł spożywczy w kontekście TTIP – ogólny zarys

Polska to pełnoprawne państwo członkowskie UE od 1 maja 2004 roku. Znajduje się na odpowiednim poziomie jako gracz globalny o silnej pozycji w UE. Ministerstwo Spraw Zagranicznych opracowało polską strategię polityki zagranicznej na lata 2017-2021, która uwzględnia strategię UE. Obejmuje ona narodowe kontakty z USA (MFA, 2016, 2018). Polska eksportuje do USA głównie maszyny, metale nieżelazne, sprzęt transportowy i usługi (World Trade Institute, 2016).

Ponadto Polska jest jednym z najważniejszych producentów żywności w UE. Sektor ten jest zdominowany przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Przede wszystkim jest ona największym producentem jabłek, mięsa drobiowego i marchwi. Oprócz tego Polska ma znaczny udział w produkcji białej kapusty, żyta, owsa, pszenżyta i produktów mleczarskich (MARD, 2015). Polska żywność i napoje są popularne za granicą, tak więc celem jest dalsze zwiększanie eksportu. Około 1/3 produktów wytwarzanych w Polsce jest bezpośrednio przeznaczona na eksport, a współ-

czynnik najczęściej eksportowanych produktów wśród państw UE wynosi 84%. Najważniejsze kraje eksportujące (udział wynosi 57%) to Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Czechy, Włochy i Holandia. Główne kraje importujące UE to Niemcy, Holandia, Hiszpania, Dania i Włochy, co stanowi 49%. Po wprowadzeniu rosyjskiego embarga w sierpniu 2014 roku eksporterzy produktów rolno-spożywczych rozpoczęli działania na rynkach alternatywnych, na przykład USA (GTAI, 2017a, 2017b, 2017c). Według Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi polski „eksport stanowi bardzo ważny kanał wykorzystania nadwyżek oraz importowe źródło dochodu dla krajowego przemysłu spożywczego”. (MARD, 2015, s. 66). Ze względu na wyróżniającą się pozycję Polski w zakresie wartości produktów spożywczych towary uznawane są na wielu rynkach zagranicznych za konkurencyjne (Wrzesińska-Kowal i Drabarczyk, 2014).

W przeszłości na zlecenie UE przeprowadzono szereg badań w celu oceny potencjalnych korzyści i skutków gospodarczych TTIP. Badania te pokazują ogólną sytuację wszystkich państw UE (Ecorys, 2009; CEPR, 2013; Fontagné, Gourdon i Jaen, 2013; Felbermayr, Heid i Lehwald, 2013).

W odniesieniu do wpływu TTIP na polską gospodarkę w roku 2016 opublikowano najważniejsze badanie naukowe pt. „Wpływ TTIP na wybrane sektory polskiej gospodarki – analiza” (Dunin-Wąsowicz M. (red.), 2016). Analiza oparta jest na badaniach jakościowych i ilościowych, w których wykorzystano matematyczny model równowagi ogólnej GTAP (Global Trade Analysis Project). W przeciwieństwie do wyżej wspomnianych badań UE wykazano, że skutki TTIP na polskim rynku będą stosunkowo umiarkowane. W odniesieniu do polskich sektorów rolno-spożywczych stwierdzono, że udział całkowitego eksportu jest raczej marginalny, a zatem nie oczekuje się znacznego wzrostu handlu zagranicznego. Natomiast zakłada się, że zwiększony dostęp do rynku USA mógłby osłabić silną pozycję Polski w handlu UE. Podsumowując, zauważono, że oczekuje się dynamicznego handlu transatlantyckiego, przy czym eksport pozostaje marginalny. Pomimo TTIP istniejące bariery będą ograniczać handel zagraniczny.

W innym badaniu podkreślono, że „zbyt szeroko zaawansowana liberalizacja rynków rolnych, zwłaszcza mięsa wołowego, wieprzowego i drobiowego, może postawić polskich rolników w niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej w porównaniu z rolnikami z krajów trzecich, którzy wytwarzają produkty rolne taniej, nie tylko ze względu na niższe koszty pracy i/lub optymalne struktury produkcji, ale także dlatego, że nie są oni zobowiązani do spełnienia rygorystycznych standardów unijnych w zakresie ochrony środowiska lub dobrostanu zwierząt, a ponadto nie są zobowiązani do wykluczenia części ziemi z uprawy” (Kaliszuk, 2015, s. 13-14). Ponadto w ramach badania przedstawiono oczekiwania i obawy Polski związane z TTIP. Za tematy wrażliwe uważane są następujące punkty negocjacyjne: kwestie genetycznie zmodyfikowanych organizmów (GMO), bezpieczeństwo żywności oraz standardy sanitarne i fitosanitarne (SPS), ochrona rynków mięsa i lepszy dostęp do rynków amerykańskich (liberalizacja handlu produktami rolnymi) (Kaliszuk, 2015). Podobne wyniki przedstawiono również w niemieckim opracowaniu (Maier (red.), 2014).

Dalsze badania podkreślające najważniejsze założenia, cele i zakres TTIP odnośnie polskich gospodarek zostały przeprowadzone przez Pawlak (2017), Hagemejera (2015), Grzelak i Roszko-Wójtowicz E. (2015), Perę (2015) i Hajdukiewicz (2014).

Statystyki polskiego handlu produktami rolnymi

Znaczna część wymiany handlowej prowadzona jest przez Polskę z krajami UE. Polskie towary przeznaczone na eksport stanowią ponad 80% towarów rozprowadzanych na terenie UE. Tylko 3% towarów jest eksportowane do Rosji, a 2% do USA. Jednocześnie 72% produktów rolnych importowane jest do Polski z innych krajów UE. 8% pochodzi z Chin i 6% z Rosji (CSO, 2017).

Polską pozycję handlową w USA we wszystkich sektorach można zilustrować za pomocą następujących danych. Aktualne statystyki handlowe pokazują, że w 2016 roku łączna wartość importu z USA do Polski wynosiła 5,5 mld USD, a łączna wartość eksportu – 4,81 mld USD. Odnotowano nadwyżkę eksportową. W odniesieniu do sektora rolno-spożywczego całkowita wartość importu w 2016 roku wynosiła około 318 mld USD, udział to 5,8%, zaś łączna wartość eksportu wyniosła 416 mln USD, z udziałem w wysokości 8,6%. Ocenia się, że udział przepływu towarów w sektorze rolno-spożywczym jest stosunkowo niski (OEC, 2018).

Tabela 1 prezentuje dane w zakresie importu i eksportu wybranych grup produktów z i do USA (OEC, 2018). W grupie produktów ubocznych pochodzenia zwierzęcego i roślinnego największą część importu (41,31%) i eksportu (61,7%) stanowi margaryna. W odniesieniu do produktów zwierzęcych najczęściej importowane są filety rybne (66,36%), a najczęściej eksportowane jest mięso wieprzowe (74,23%). Należy zauważyć, że eksport masła stanowił jedynie niewielki udział w wysokości 0,71%, na łączną kwotę 878 tys. USD. Ponadto udział eksportu mleka wyniósł 0,19%, na łączną kwotę 237 tys. USD. W związku z tym obydwie produkty mają bardzo niski udział w handlu. Polska jest najsilniejszym w UE producentem mięsa drobiowego. Pomimo wzrostu produkcji mięsa drobiowego i wzrostu popytu na eksport, rynek amerykański odgrywa jedynie bardzo niewielką rolę. Głównymi rynkami eksportowymi w dalszym ciągu są UE i Azja (USDA, 2016). W odniesieniu do mocnych alkoholi importowano (27,8 mln USD), a także eksportowano (27,6 mln USD) towary o mniej więcej tej samej wartości. Ponadto można stwierdzić, że eksport pszenicy stanowi duży udział w wysokości 27,2% (OEC, 2018).

Tabela 1

Import i eksport wybranych grup produktów

Grupa produktów	Import		Grupa produktów	Eksport	
	Wartość (w mln USD)	%		Wartość (w mln USD)	%
Produkty uboczne pochodzenia zwierzęcego i roślinnego	6,27	1,97	Produkty uboczne pochodzenia zwierzęcego i roślinnego	1,12	0,27
Margaryna	2,59	41,31	Margaryna	0,691	61,7
Kwas stearynowy	2,22	35,41	Olej rzepakowy	0,223	19,9
Inne czyste oleje roślinne	0,47	7,49	Inne czyste oleje roślinne	0,146	13,1
Inne	0,99	15,79	Inne	0,056	5,3
Produkty pochodzenia zwierzęcego	75,2	23,65	Produkty pochodzenia zwierzęcego	123	29,57
Filety rybne	49,9	66,36	Mięso wieprzowe	91,3	74,23
Ryby mrożone, niebędące filetami	21,9	29,12	Ser	8,4	6,83
Inne	3,4	4,52	Inne	23,3	18,94
Produkty spożywcze	188	59,12	Produkty spożywcze	242	58,17
Wino	40	21,28	Czekolada	46,4	19,17
Inne przetwory jadalne	39,1	20,8	Przetwory mięsne	44,4	18,35
Surowiec tytoniowy	36	19,15	Mocny alkohol	27,6	11,4
Mocny alkohol	27,8	14,79	Przetwory rybne	22	9,1
Przetwory z owoców i orzechów	14,2	7,55	Pieczywo	15,2	6,3
Inne	30,9	16,43	Inne	86,4	35,7
Produkty pochodzenia roślinnego	48,5	15,25	Produkty pochodzenia roślinnego	49,6	11,92
Różne orzechy	23,7	48,87	Pszemica	13,5	27,2
Orzechy ziemne	4,27	8,8	Warzywa mrożone	9,08	18,3
Soki warzywne	3,93	8,1	Susz warzywny	7,05	14,2
Susz owocowy	3,47	7,15	Skrobie	6,04	12,2
Inne	13,13	27,08	Inne	13,93	28,1
Łączna wartość	318	100	Łączna wartość	416	100

Źródło: obliczenia własne wg OEC, 2018 (dostęp: 18.04.2018).

Materiał i metody analizy empirycznej

Badanie naukowe wymaga przeprowadzenia analizy. Do gromadzenia danych wybrano metody empiryczne. W tym celu przeprowadzono ankietę, która została stworzona i opracowana według własnych zapytań i została skierowana do bardzo wąskiej grupy docelowej. Do udziału w ankiecie zaproszono jedynie firmy polskie nastawione na eksport. Przeprowadzono wywiady z najważniejszymi ekspertami polskiego

przemysłu rolno-spożywczego. Ankieta była dostępna online na platformie internetowej, a także za pomocą kwestionariusza papierowego. Uczestnicy otrzymali ulotkę wraz z objaśnieniem szczegółowych celów badania i określeniem grupy docelowej. W celu wyraźnej rozpoznawalności tego projektu opracowano logo. Aby uzyskać dostęp do ankiety, podano link internetowy i kod QR. Język ankiety został dostosowany do grupy docelowej. Zarówno kwestionariusz papierowy, jak i kwestionariusz online były dostępne w języku polskim, niemieckim i angielskim.

W internetowej ankiecie zastosowano oprogramowanie „EFS Survey” firmy Questback GmbH w ramach programu akademickiego „Unipark”. Ankieta online została zweryfikowana w celu sprawdzenia spójności i okresu dostępu do ankiety. Zapewniono dobrowolny i anonimowy udział. W celu poprawnej oceny dane z kwestionariuszy papierowych zostały przeniesione do narzędzia online zgodnie z zasadą „dwóch par oczu”. Eksport danych i ocenę opisową przeprowadzono w programie Microsoft Excel. Ankiety podzielono na trzy części techniczne i część pytań statystycznych:

- Cztery pytania dotyczące TTIP.
- Cztery pytania dotyczące handlu amerykańskiego.
- Trzy pytania dotyczące zarządzania jakością.
- Cztery pytania ogólne.

Większość pytań wymagała obowiązkowych odpowiedzi z pomocą skali Likerta poprzez zaznaczenie pola. Ponadto respondent miał możliwość dodania komentarzy i dodatkowych informacji (np. odniesień do literatury, źródeł, statystyk itp.) do odpowiedniego pytania w polu tekstowym.

Wyniki i dyskusja

W odniesieniu do zagadnienia badawczego poniższe wyniki wskazują na najważniejsze ustalenia badań empirycznych. Ocenie poddano tylko techniczne części odpowiedniego kwestionariusza.

Uczestnicy

Grupa docelowa badania złożona była wyłącznie z ekspertów sektora eksportu polskiego przemysłu rolno-spożywczego. Do udziału zaproszono 150 osób. Raport z ankiety internetowej wskazuje, że 86 zainteresowanych osób (udział brutto) uzyskało dostęp do ankiety. Wskaźnik uczestnictwa wynosi 57,3%. Udział netto, przy 70 zapisach, wynosi 81,4%. W sumie 24 uczestników całkowicie wypełniło ankietę. Odsetek odpowiedzi wynosi 27,9%. Zbiory danych zostały przeanalizowane.

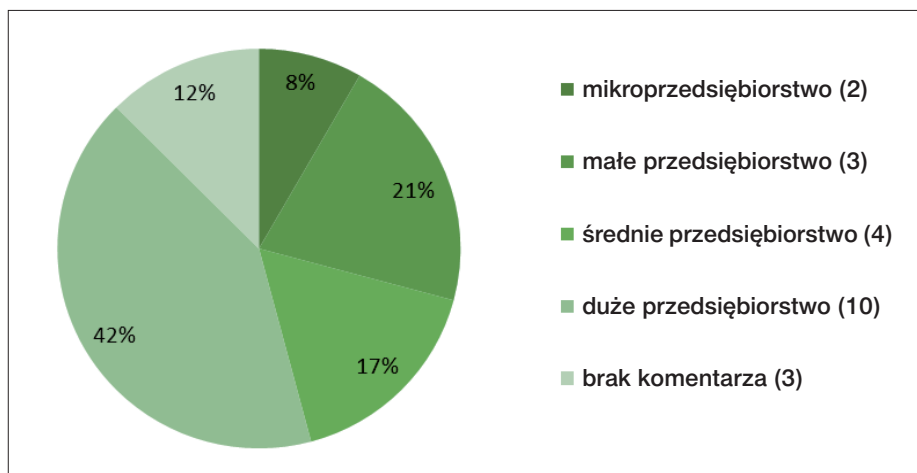
Alokacja przedsiębiorstw według określonych branż została określona w następujący sposób. W badaniu wzięty udział 24 przedsiębiorstwa rolno-spożywcze. Osiem przedsiębiorstw (33,3%) stwierdziło, że należy do innych branż przemysłu, na przykład IT, doradztwo i analiza, logistyka i transport oraz produkcja maszyn. 25,0% (sześć przedsiębiorstw) pochodziło z branży owoców i warzyw oraz ziemniaków. Trzema uczestnikami (12,5%) byli producenci produktów mlecznych (ser, masło, mleko itp.). Po jednym z respondentów (4,2%) producent napojów alkoholo-

lowych, produktów mięsnych i wędlin, produktów rybnych oraz produkcji roślinnej i hodowli zwierząt. Trzech uczestników (12,5%) nie złożyło oświadczenia.

Zgodnie z definicją UE dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) przedsiębiorstwa rolno-spożywcze można podzielić na cztery różne klasy przedsiębiorczości albo w zależności od liczby pracowników lub według obrotów (EC, 2003):

- mikroprzedsiębiorstwo (<10 pracowników, ≤2 mln EUR obrotów/rocznie)
- małe przedsiębiorstwo (<50 pracowników, ≤10 mln EUR obrotów/rocznie)
- średnie przedsiębiorstwo (<250 pracowników, ≤50 mln EUR obrotów/rocznie)
- duże przedsiębiorstwo (>250 pracowników, >50 mln EUR obrotów/rocznie)

W ankiecie wzięli udział przedstawiciele wszystkich klas biznesowych. Największy udział stanowiły duże przedsiębiorstwa (41,7%). Trzech uczestników (12,4%) nie podało informacji o wielkości swojego przedsiębiorstwa. Alokację przedstawiono na rysunku 1.



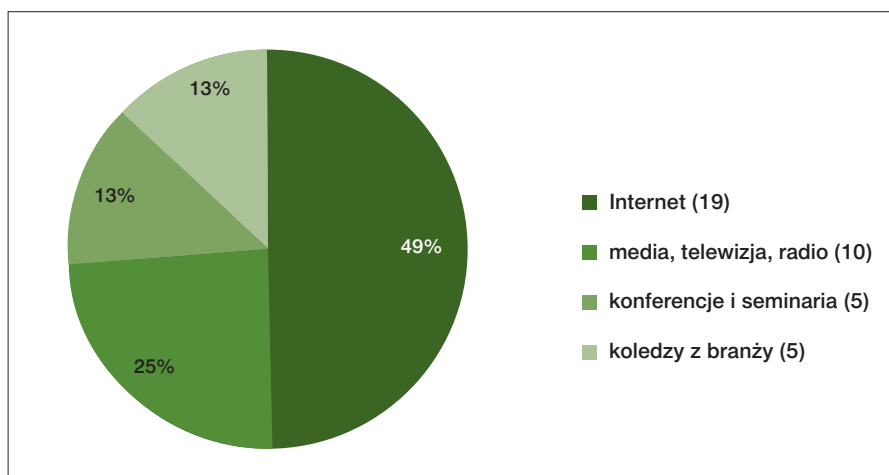
Rys. 1. Alokacja kategorii przedsiębiorstw uczestniczących w ankiecie (n=24).

Źródło: obliczenia własne.

Sekcja pierwsza: wiedza dotycząca TTIP

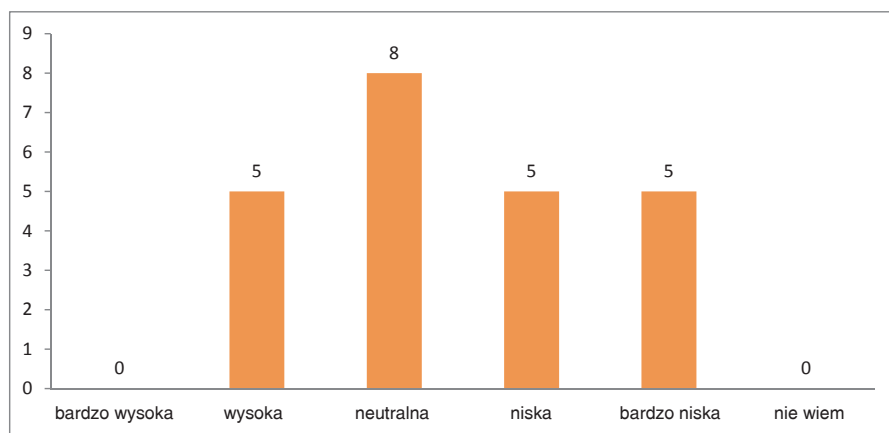
Na początku ankiety uczestnicy panelowi powinni określić źródła informacji na temat TTIP. Respondent może wybrać 1 do 3 źródeł w pytaniu otwartym. Możliwych było wiele odpowiedzi, z których wynika brak konkretnych źródeł, tylko terminy ogólne. Prawdopodobne więc jest to, że przedsiębiorcy uzyskują niezbędne informacje za pomocą źródeł wtórnych (rys. 2). Głównym źródłem informacji są na ogół media (74%), w tym zasadniczą rolę odgrywa Internet (49%). Nie można jednak wywnioskować, które źródła są dokładnie wykorzystywane, tak więc nie można oszacować jakości treści informacji. Można zauważyć, że nikt nie podał, że uzyskuje informacje od instytucji UE czy rządu polskiego. Oczywiście stowarzyszenia przemysłu rolno-spożywczego odgrywają niewielką rolę w gromadzeniu informacji na ten temat.

W celu dokonania oświadczenia jakościowego uczestnicy ocenili świadomość na temat TTIP w swoim przedsiębiorstwie. Jak widać na rysunku 3, szacuje się, że świadomość na temat FTA waha się od niskiej do bardzo niskiej. 33,3% przedsiębiorstw ma na ten temat neutralne stanowisko. Tylko pięciu respondentów twierdzi, że w ich przedsiębiorstwie istnieje duża świadomość na temat TTIP.



Rys. 2. Źródła informacji o TTIP (n=39).

Źródło: obliczenia własne.



Rys. 3. Ocena świadomości na temat TTIP w przedsiębiorstwie (n=24).

Źródło: obliczenia własne.

Niektórzy uczestnicy zaznaczyli, że nie posiadają opinii ani wiedzy na temat TTIP i jego specyfiki. Pokazuje to wyraźnie lukę w wiedzy, a tym samym wpływa to niekorzystnie na handel zagraniczny.

W trakcie negocjacji dotyczących TTIP ujawniono pewne sporne kwestie:

- taryfy, podatki importowe, kontyngenty (T, PI, K);
- unijne oznaczenia geograficzne (ChNP, ChOG, GTS) (UE-OG);
- procedury dotyczące pochodzenia/dowodów (RP);
- lokalne certyfikaty, standardy, wymogi bezpieczeństwa (cert/stand);
- procedury autoryzacji w sektorze weterynaryjnym lub fitosanitarnym (wet/fit);
- przepisy dotyczące stosowania pestycydów (pestycydy);
- okresy przetwarzania i koszty administracyjne związane z transportem towarów, rejestracją, zgodami itp. (admin).

Wszystkie powyższe tematy stanowią pozataryfowe bariery handlu. Aby zaznaczyć te kontrowersyjne zagadnienia negocjacyjne, uczestnicy zostali poproszeni o ocenę ich znaczenia dla ich własnej działalności gospodarczej. Wyniki przedstawiono w tabeli 2. Podkreślają one, że znaczenie wszystkich tematów jest na ogół wysokie. W odniesieniu do standardów i certyfikacji prawie 80% uczestników potwierdza, że ten temat jest ważny i bardzo ważny. Kwestie związane z zarządzaniem jakością, takie jak etykiety UE-OG (43,5%), a także procedury dotyczące reguł pochodzenia (75%) są również ważne i bardzo ważne.

Ogólnie rzecz biorąc, należy zauważyć, że wszystkie bariery pozataryfowe w handlu mają duże znaczenie w negocjacjach dotyczących TTIP dla sektora rolno-spożywczego.

Tabela 2

*Znaczenie tematów negocjacyjnych w przedsiębiorstwach
w zakresie barier pozataryfowych w handlu*

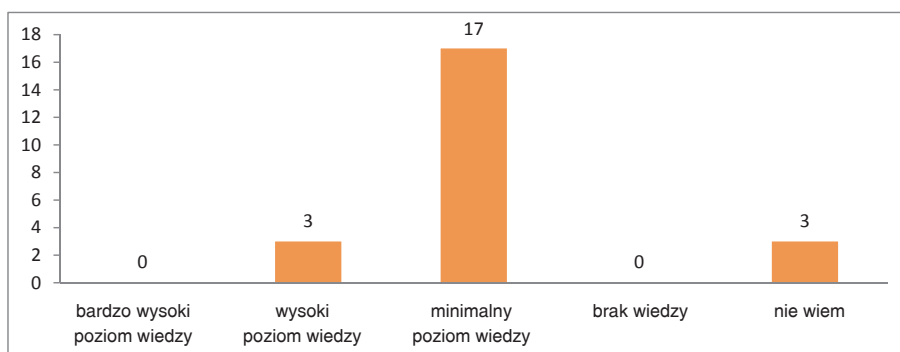
zZnaczenie	T, PI, K		UE-OG		RP		cert/stand		wet/fit		pestycydy		admin	
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%
Bardzo duże znaczenie	5	21,7	2	8,7	5	20,8	8	33,3	7	29,2	4	16,7	8	34,8
Duże znaczenie	9	39,1	8	34,8	13	54,2	13	54,2	12	50	12	50	9	39,1
Średnie znaczenie	3	13,0	6	26,1	2	8,3	1	4,2	3	12,5	2	8,3	4	17,4
Małe znaczenie	4	17,4	4	17,4	2	8,3	1	4,2	0	0	1	4,2	1	4,3
Bez znaczenia	1	4,3	1	4,3	1	4,2	0	0	1	4,2	4	16,7	0	0
Nie wiem	1	4,3	2	8,7	1	4,2	1	4,2	1	4,2	1	4,2	1	4,3
n =	23		23		24		24		24		24		23	

Źródło: obliczenia własne.

Sekcja druga: wiedza dotycząca handlu z USA

Dla wszystkich państw członkowskich UE USA to główny partner handlowy. Z tego powodu ważne jest posiadanie odpowiedniej wiedzy rynkowej oraz przegląd przepisów prawnych obowiązujących w handlu. W związku z tym konieczne było py-

tanie, w jakim stopniu przedsiębiorstwa znają ten rynek. Co więcej, istotne było, aby znać ich oczekiwania i plany na kolejne dwanaście miesięcy. Prawie 74% respondentów ocenia swoją wiedzę na temat rynku amerykańskiego jako minimalną (rys. 4). Tylko trzech uczestników uważa, że posiada odpowiednią wiedzę. Nikt nie opanował bardzo dobrej znajomości rynku USA. Ponownie ujawniło to lukę w wiedzy.



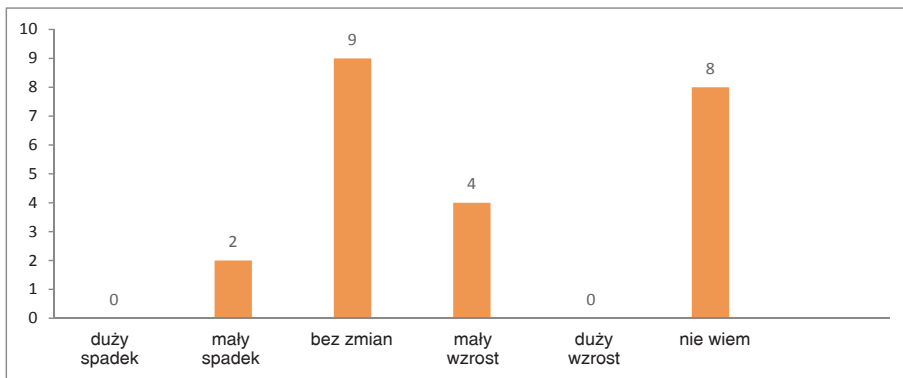
Rys. 4. Kompetencje eksportowe (poziom wiedzy fachowej) w odniesieniu do rynku amerykańskiego (n=23).

Źródło: obliczenia własne.

Ankieta wykazała, że przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego potrzebują większego wsparcia w obszarach bezpieczeństwa prawnego, informacji o nowych i zmienionych przepisach oraz spójnych wymogach. W dodatku wymagane są rządowe programy wsparcia eksportu. Wymogi te mogą być również praktykowane w obszarze zarządzania jakością.

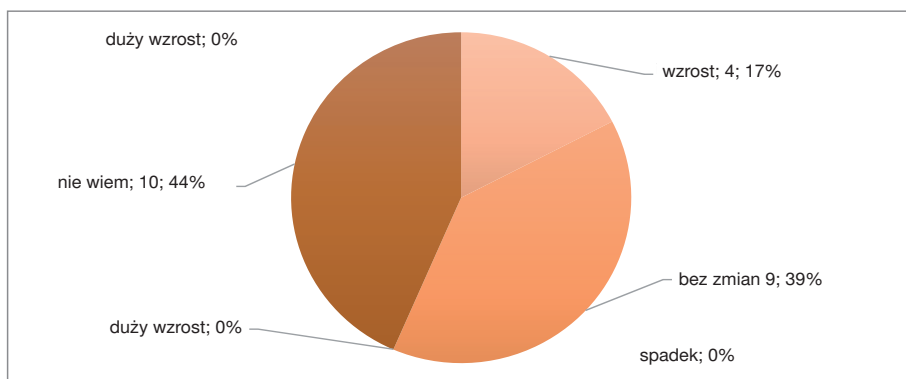
W odniesieniu do relacji klient-dostawca dziewięciu respondentów (39,1%) uważa, że proces zatwierdzania między nimi a ich amerykańskimi partnerami biznesowymi w ramach łańcucha wartości nie zmieni się w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy (rys. 5). Trudno oczekiwać znacznego wzrostu lub spadku tego procesu. Ostatecznie, ze względu na brak doświadczenia, istnieją pewne nieprzewidywalne niepewności, wyrażone przez ośmiu respondentów (34,8%), którzy nie wyobrażają sobie, w jaki sposób ich relacje z amerykańskimi partnerami ulegną zmianie z powodu TTIP. Tą niepewność należy wyeliminować poprzez zwiększoną komunikację i budowanie potencjału.

Jak pokazuje rysunek 6, niepewność znajduje odzwierciedlenie również w strategii inwestycyjnej przedsiębiorstw. W rocznym planowaniu działalności handlowej z USA dziewięć przedsiębiorstw nastawionych na eksport (39%) nie chce zmieniać swoich obecnych inwestycji na rynku amerykańskim. Większość odpowiedzi (44%) jest wymijająca. Tylko 17% (czterech uczestników) chce zwiększyć swoje inwestycje. Można stwierdzić, że negocjacje w sprawie TTIP powodują przyjęcie stanowiska typu „poczekamy – zobaczymy” w transatlantyckiej działalności handlowej polskich przedsiębiorstw oraz że skłonność do inwestowania ulega początkowo stagnacji aż do chwili osiągnięcia jasnych porozumień.



Rys. 5. Zmiany relacji klient-dostawca w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy (n=23).

Źródło: obliczenia własne.



Rys. 6. Tendencja inwestycji przedsiębiorstw w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy (n=23).

Źródło: obliczenia własne.

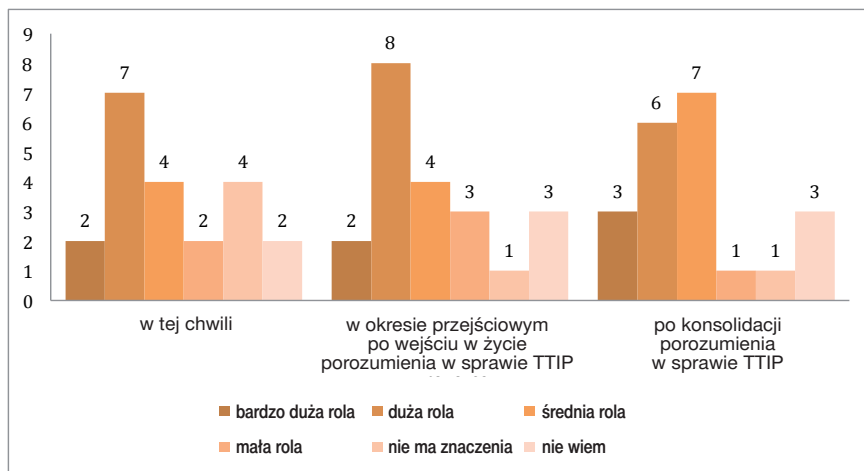
Sekcja trzecia: wiedza dotycząca zarządzania jakością w sektorze rolno-spożywczym

Jeśli chodzi o zarządzanie jakością, uczestnicy powinni ocenić rolę międzynarodowych standardów jakości w zakresie handlu z USA. Ponadto powinni przewidzieć zmiany w porozumieniu w sprawie TTIP w zakresie prowadzenia działalności z partnerami amerykańskimi. Należy rozważyć następujące etapy:

- rola w danej chwili (pierwszy etap),
- rola w okresie przejściowym po wejściu w życie porozumienia w sprawie TTIP (drugi etap),
- rola po konsolidacji porozumienia w sprawie TTIP (trzeci etap).

Według dziewięciu respondentów (37,5%) międzynarodowe standardy jakości odgrywają od dużej do bardzo dużej roli na wszystkich etapach, przy czym waga tej roli będzie nieco spadać na trzecim etapie (rys. 7). Co najmniej 1/4 respondentów ocenia

ich znaczenie jako średnie i niskie na wszystkich trzech etapach. Na obecnym pierwszym etapie czterech respondentów (16,7%) ocenia standardy jako nieistotne. Jednakże ulegnie to zmianie na przestrzeni czasu, prowadząc do zwiększenia znaczenia.



Rys. 7. Rola i znaczenie standardów jakości w handlu transatlantyckim na przestrzeni czasu (n=24). Źródło: obliczenia własne.

W celu uzyskania głębszego wglądu w wykorzystanie standardów jakości przeprowadzono ankietę na temat najbardziej popularnych standardów (podanych w ankiecie) i ich spektrum zastosowań w przedsiębiorstwie. Poproszono o cztery możliwe scenariusze zastosowania określonego standardu:

- zastosowanie w eksporcie do USA,
- zastosowanie w eksporcie do krajów trzecich,
- zastosowanie w dystrybucji po Polsce,
- zastosowanie w dystrybucji do innych państw członkowskich UE.

Osiągnięto zaskakujący wynik, który zaprezentowano w tabeli 3. Stwierdzono bowiem, że standardy DIN EN ISO prawie nigdy nie mają zastosowania we wszystkich czterech scenariuszach. 66,7-85,7% (14-18) respondentów stwierdziło, że standardy te nie zostały wdrożone. Tego się nie spodziewano, ponieważ zakładano, że standardy DIN EN ISO były stosowane na wszystkich rynkach eksportowych.

W ramach porównania standardy prywatne w przedsiębiorstwach były ważniejsze. Dwa główne standardy prywatne to IFS Food i BRC. Obydwa są równie ważne we wszystkich czterech scenariuszach. Niemniej jednak dziewięciu uczestników (42,9%) stwierdziło, że nie wdrożyło tych standardów. Ponadto stosowane są dwa inne standardy GLOBALGAP i GMP+, ale nie w przypadku działalności eksportowej do Stanów Zjednoczonych i krajów trzecich. Są one wykorzystywane wyłącznie do dystrybucji po Polsce i innych państwach członkowskich UE. Standard QS nie został wdrożony przez 85,7% respondentów. Ponadto stwierdzono, że normy FSSC 22000, MSC i ASC oraz niektóre standardy polskie, na przykład PN-N-18001, są na ogół ważne.

Tabela 3

*Przeгляд międzynarodowych standardów jakości wdrażanych
w polskich przedsiębiorstwach rolno-spożywczych*

n = 21	Wdrażane w eksporcie do USA		Wdrażane w eksporcie do krajów trzecich		Wdrażane w dystrybucji po Polsce		Wdrażane w dystrybucji do innych państw członkowskich UE		Niewdrażanie	
	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie
Standardy międzynarodowe										
DIN EN ISO 9000 ff (standardy systemów zarządzania jakością)	1	20	1	20	3	18	4	17	15	6
DIN EN ISO 19011 (wytyczne dla potrzeb audytowania systemów zarządzania)	0	21	0	21	1	20	1	20	18	3
DIN EN ISO 22000 (standard systemów zarządzania bezpieczeństwem żywności)	1	20	1	20	5	16	5	16	14	7
Inne standardy międzynarodowe	2	19	1	20	2	19	3	18	17	4
Prywatne standardy międzynarodowe	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak	Nie
IFS Food (International Featured Standard)	6	15	7	14	9	12	10	11	9	12
BRC (British Retail Consortium)	7	14	7	14	9	12	10	11	9	12
QS Standard (Qualität und Sicherheit GmbH)	0	21	0	21	0	21	1	20	18	3
GlobalGAP	3	18	3	18	7	14	6	15	13	8
GMP+	0	21	2	19	4	17	4	17	14	7
Inne standardy prywatne	2	19	2	19	2	19	2	19	18	3

Źródło: obliczenia własne.

Wreszcie przedsiębiorców zapytano, czy w przeszłości doszło do zakłóceń w amerykańskim łańcuchu dostaw ze względu na różne standardy. Sześciu respondentów (28%) wskazało, że już doświadczyło takich zakłóceń. Dokładne przyczyny nie zostały podane. Pozostałych sześciu uczestników nie wie, czy były takie przypadki. W dziewięciu przedsiębiorstwach (43%) nie było zakłóceń w łańcuchu dostaw spowodowanych różnymi standardami jakości.

Chociaż ankieta została przeprowadzona wśród ekspertów ds. eksportu, to istnieją braki w wiedzy na temat TTIP. Badanie przeprowadzone w 2014 roku wykazało, że polskie media bardzo mało mówiły o TTIP i dotąd brak jest dyskusji publicznej. Treść tematu została jedynie powierzchownie zaprezentowana przez media. Ponadto nie zostały ustalone żadne ruchy przeciwstawne (Maier (red.), 2014). Polska analiza mediów na temat FTA, przeprowadzona w 2017 roku, ustaliła rozbieżność

między percepcją społeczną i „wiedzą ekspercką”. Jest to potwierdzone przez fakt, że ponad połowa badanych doniesień medialnych zawierała tylko nieliczne składniki naukowe ($\approx 8\%$). Zauważono również, że kwestie rolno-spożywcze (np. GMO i bezpieczeństwo żywności) miały stosunkowo wysoką pozycję w mediach i odgrywały znaczącą rolę w sprawozdawczości (Działo, Gawrońska-Nowak i Jura, 2017).

Wnioski

Szybka transformacja handlu zagranicznego, zintensyfikowana unijną polityką handlową i nowatorskimi umowami o wolnym handlu (FTA), stanowi wyzwanie dla wszystkich zainteresowanych stron w łańcuchu dostaw żywności. Prowadzi to do konieczności ciągłego doskonalenia wiedzy i umiejętności, zwłaszcza w zakresie zarządzania jakością. Aby lepiej zrozumieć postawę dotyczącą FTA, w tym przypadku konkretnie TTIP, w niniejszym opracowaniu przeanalizowano sytuację handlową i interesy krajowe Polski w drodze przeglądu odpowiedniej literatury i danych handlowych. Ponadto przeprowadzono ankietę wśród ekspertów sektora rolno-spożywczego, której celem było zbadanie świadomości na temat TTIP i stanu wiedzy w odniesieniu do handlu z USA w kontekście zarządzania jakością. Wybór Polski był uzasadniony ze względu na jej silną pozycję w UE. Statystyki handlu rolnego potwierdzają, że Polska jest jednym z wiodących eksporterów produktów spożywczych i solidnym globalnym podmiotem jako państwo członkowskie UE. W związku z tym polska działalność handlowa odbywa się głównie w krajach europejskich. Stąd USA mają niewielkie znaczenie dla Polski. Ankieta ekspercka skupiła się w szczególności na sektorze rolno-spożywczym. Pod tym względem badana próba 24 ekspertów ds. eksportu ujawnia unikalne wyniki w zakresie tych wyzwań. Chociaż ustaleń nie można uogólnić, ponieważ badanie przeprowadzono na polskich przedsiębiorstwach z udziałem próby, która nie była reprezentatywna dla całego polskiego przemysłu rolno-spożywczego, to stanowią one nowatorski wkład w bieżącą debatę na temat roli jakości standardów w kontekście FTA. Hipoteza została zweryfikowana. W rezultacie potwierdzono, że wiedza na temat TTIP i handlu z USA jest bardzo ograniczona. W każdej określonej części zidentyfikowano braki w wiedzy i doświadczeniu. Jednocześnie znaczenie międzynarodowych standardów jakości zostało potwierdzone, natomiast standardy prywatne odgrywają większą rolę niż standardy DIN ISO.

Kluczowe przesłanie płynące z niniejszego artykułu jest takie, że konieczne są pewne niezbędne udoskonalenia. Po pierwsze, istotne jest, aby przedsiębiorstwa zorientowane na eksport wzmocniły swoją konkurencyjność w ramach dzielenia się i zwiększania wiedzy oraz umiejętności w zakresie handlu zagranicznego, w szczególności z USA. Po drugie, warto zachęcać do rozwoju gospodarczego poprzez innowacyjne zarządzanie jakością i ciągłe opracowywanie odpowiedniej harmonizacji międzynarodowych standardów jakości. I wreszcie, równie istotne będzie wspieranie przedsiębiorstw w nabywaniu umiejętności niezbędnych do realizacji wysokiej jakości zarządzania. Głównym celem powinno być budowanie potencjału. Aspekty te stanowią jednak pewne ważne wskazówki dla dalszych badań, nie tylko w Polsce, ale także w całej UE.

Literatura

- BMWi (2018). *Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)*. Pobrane z: www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/ttip.html.
- CEPR (2013). Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberger, P. *Reducing transatlantic barriers to trade and investment*. An economic assessment. London. Centre for Economic Policy Research.
- CSO – Central Statistical Office (2017). Production and foreign trade of agricultural products in 2016. Statistical Information and Elaborations. GUS. Departament Rolnictwa. Warszawa 2017. ISSN 1507-9449. Pobrane z: www.stat.gov.pl/.
- Dunin-Wąsowicz, M. (red.), Czarny, E., Hagemeyer, J., Michałek, J.J., Paliński, M., Pawlak, K., Syliwoniuk, M., Śledziwska, K. (2016). *The Impact of TTIP on Selected Sectors of the Polish Economy – an Analysis*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- DWN – Deutsche WirtschaftsNachrichten (2018). EU will TTIP-Verhandlungen wieder aufnehmen. Issued on 15 March 2018. Pobrane z: www.deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2018/03/15/eu-will-ttip-verhandlungen-wieder-aufnehmen/.
- Dziąło, J., Gawrońska-Nowak, B., Jura, J. (2017). Social Debate on Free Trade Agreements: Illusions Versus Reality. *Economics and Sociology*. 10(3), s. 116-135. DOI:10.14254/2071-789X.2017/10-3/9.
- EC (2003). What is an SME? Small and medium-sized enterprises (SMEs) are defined in the EU recommendation 2003/361. Pobrane z: www.ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/.
- EC (2013a). Transatlantic Trade and Investment Partnership: Commissioner Karel De Gucht welcomes Member States' green light to start negotiations. Pobrane z: www.trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=917.
- EC (2013b). Member States endorse EU-US trade and investment negotiations. Pobrane z: www.europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_en.htm.
- EC (2018a). European Commission responds to the US restrictions on steel and aluminium affecting the EU. Press release on 1 March 2018.
- EC (2018b). Commission launches safeguard investigation into steel products to prevent trade diversion into the EU. News on 26 March 2018.
- EC (2018c). Commission statement following US announcement of an extension until 1 June of the EU's exemption from US tariffs on steel and aluminium imports. News on 1 May 2018. Pobrane z: www.trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1839.
- Ecorys (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment. An Economic Analysis*. Koen, B.G., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P., Tamminen, S. (red.). Rotterdam. OJ 2007/S 180-219493.
- Felbermayr, G., Heid, B., Lehwald, S. (2013). Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic effects. Gütersloh. Bertelsmann Stiftung.
- Fontagné, L., Gourdon, J., Jaen, S. (2013). *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?* CEPII Policy Brief No. 1. Paris: CEPII. Pobrane z: www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf.
- Germany Trade & Invest – GTAI. (2017a). Pobrane z: www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=polen-automatisiert-verpackungsprozesse,did=1789388.html.
- Germany Trade & Invest – GTAI. (2017b). Pobrane z: www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=nahrungsmittel-aus-polen-sind-weltweit-gefragt,did=1649720.html.

- Germany Trade & Invest – GTAI. (2017c). Pobrane z: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/MaerkteBranchen/Branche-kompakt/branche-kompakt-ernaehungswirtschaft_t=branche-kompakt-ernaehungswirtschaft-profitiert-von-wachsendem-wohlstand-in-polen,did=1672030.html#Marktchancen.
- Grzelak, M.M., Roszko-Wójtowicz, E. (2015). Development of Polish foreign trade in agri-food products after Poland's accession to the EU. *Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia*, nr 14(4), s. 37-48. Pobrane z: www.yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.agro-371b72a7-5fdf-4439-8143-177f983686c1.
- Hagemeyer, J. (2015). Liberalization of trade flows under TTIP from a small country perspective. The case of Poland. University of Warsaw. Faculty of Economic Science. Working Papers No. 17(165). Pobrane z: www.wne.uw.edu.pl/files/4514/3231/9323/WNE_WP165.pdf.
- Hajdukiewicz, A. (2014). Agricultural issues in the negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *International Business and Global Economy*, nr 33, s. 285-296. DOI: 10.4467/23539496 IB.13.020.2405.
- Kaliszuk, E. (2015). Transatlantic Trade and Investment Partnership: Polish perspective. *The Journal of International Relations*, National Chenchi University, Taipei, t. 39, s. 2-47.
- Maier, W. (red.). (2014). Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. Die Wahrnehmung von TTIP im Ausland: Stimmungsbilder aus Europa und den USA.
- Ministry of Agriculture and Rural Development – MARD (2015). Agriculture and Food economy in Poland. Collective work edited by the Institute of Agricultural and Food Economics. Pobrane z: www.ijhar-s.gov.pl/index.php/agricultural-and-food-economy-in-poland.html.
- Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Poland – MFA (2016). Polish Foreign Policy Strategy 2017-2021. Pobrane z: www.ms.gov.pl/resource/0c98c3b2-9c5d-4c42-8761-f7827134ee76:JCR.
- Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Poland – MFA (2018). Foreign policy. Goals of the foreign policy. Our priorities. Pobrane z: http://www.ms.gov.pl/en/foreign_policy/goals_of_foreign_policy/.
- OECD – The Observatory of Economic Complexity (2018). Pobrane z: https://atlas.media.mit.edu/en/visualize/tree_map/hs92/import/pol/usa/show/2016/ (data dostępny: 18.04.2018).
- Pawlak, K. (2017). The Importance of the Bilateral Turnover to the EU and the US Foreign Trade in Agri-food Products. *Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego*, z. 17(32), nr 2, s. 199-210. DOI: 10.22630/PRS.2017.17.2.39.
- Pera, B. (2015). Market access conditions for Polish products to the US market in the context of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *Zeszyt naukowy the Scientific Journal no 38 of the School of Banking and Management in Krakow*. Pobrane z: www.zeszytnaukowy.pl/download.php?article=1132.
- USDA – United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service – FAS. (2016). Poland maintains its leading position in the EU. Pobrane z: www.fas.usda.gov/data/poland-poland-maintains-its-leading-position-eu.
- White House, The (2018). Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States. Pobrane z: www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states/ (Issued on: March 8, 2018).
- World Trade Institute (2016). *TTIP and the EU Member States*. World Trade Institute, University of Bern, Bern, January 2016.
- Wrzeńska-Kowal, J., Drabarczyk, K. (2014). Food production in Poland, compared to selected European Union Member States. *Scientific Journal Warsaw University of Life Science – SGGW, Problems of World Agriculture*, vol. 14(XXIX), nr 4, s. 205-214.

THE ROLE OF QUALITY MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP): THE CASE OF THE POLISH AGRI-FOOD SECTOR

Abstract

Since 2013, the European Union (EU) is negotiating with the United States of America (US) a Free Trade Agreement (FTA), the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). A controversial topic in the negotiations are the different quality standards in the agri-food sectors of both negotiating partners. In order to put into force a FTA all the EU Member States have to agree to the implementation of the contract. Poland has been a full EU Member State since 1 May 2004 and gained a strong position within the EU. Thus, the importance of this EU Member State is of great relevance to the EU's trade policy. The main objective of this article is to analyse Poland's trading position and its domestic interests. The study primarily aimed at investigating the awareness of the TTIP in the agri-food sector with focus on the quality standards of this industry. There has been no in-depth discussion of this sensitive issue within Polish companies of the sector, yet. In particular, the study identified an uncertainty regarding the application and interpretation of international standards in cross-border customer-supplier relationships of food supply chains. For this reason, it is recommended to define these uncertainties and develop proposals for the harmonization and exploitation of synergies. In summary, the results have relevance for the sector.

Keywords: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), Free Trade Agreement (FTA), agri-food sector, quality management, quality standards, food safety, Poland.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 5.09.2018.