



TENDENCJE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-03

Małgorzata Bulkowska*

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

KIERUNKI POLSKIEGO EKSPORTU MIĘSA I PRODUKTÓW MIĘSNYCH

Streszczenie

Celem opracowania jest identyfikacja dotychczasowych tendencji oraz ocena perspektyw rozwoju polskiego eksportu mięsa i produktów mięsnych. W artykule dokonano analizy zmian w strukturze geograficznej i towarowej tego eksportu w latach 2003–2015 oraz porównano poziomy cen uzyskiwane przez polskich eksporterów na poszczególnych rynkach zagranicznych. Badania wykazały, że pomimo niesprzyjających okoliczności zewnętrznych, związanych z ograniczeniami w handlu, sektor mięsny pozostaje kluczowym dla polskiego przemysłu spożywczego. Odpowiada on za ok. 20% eksportu i generuje 1/3 nadwyżki w handlu produktami rolno-spożywczymi. Najszybciej w Polsce rozwija się branża drobiarska, która jako jedyna nie odczuła negatywnych skutków wprowadzonych sankcji. Istnieją perspektywy dalszego rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych, będących alternatywą dla rynku rosyjskiego, a także miejscem zbytu produktów niższej jakości, na które popyt na rynku europejskim jest ograniczony. Pomimo potrzeby dywersyfikacji rynków zbytu, kraje UE pozostają najważniejszymi partnerami handlowymi.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, mięso, produkty mięsne, poziom cen

* Adres e-mail: bulkowska@ierigz.waw.pl.

Wprowadzenie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i włączenie do Jednolitego Rynku Europejskiego spowodowało wzrost wymiany handlowej produktami pochodzenia zwierzęcego. W latach 2003–2015 zaszły istotne zmiany w polskim sektorze mięsny związane z integracją z Unią Europejską. Przemysł mięsny, dzięki procesom dostosowawczym do wymogów Unii Europejskiej, stał się jednym z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych w UE (Mroczek, Tereszczuk, 2014). Sektor ten cechuje się wysokim i rosnącym udziałem w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

W związku z relatywnie stałym popytem na produkty mięsne na rynku wewnętrznym, dalszy rozwój sektora jest uzależniony od możliwości zwiększenia eksportu. Problemy związane z embargiem wprowadzonym przez Rosję w 2014 roku (Ambroziak, Szczepaniak 2014), wystąpienie przypadków wirusa afrykańskiego pomoru świń u dzików (ASF), a także ognisk ptasiej grypy, skutkowały dużymi zmianami w sektorze oraz miały niekorzystny wpływ na polski handel zagraniczny. Wzrosła też konkurencja na rynku wewnętrznym.

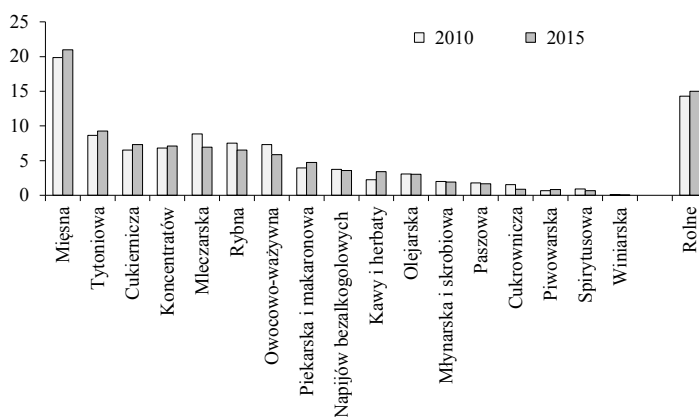
W artykule przeanalizowano zmiany w wielkości, strukturze oraz kierunkach eksportu mięsa i produktów mięsnych w latach 2003–2015, szczególną uwagę zwracając na tendencje, które miały miejsce w ostatnich latach, oraz dokonano analizy zróżnicowania poziomu cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiu na poszczególnych rynkach zagranicznych. Analizę strumieni handlowych przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z bazy danych UN Comtrade. Do produktów rolno-spożywczych zaliczono działy 01–24 klasyfikacji HS, spośród których wyróżniono produkty przemysłu spożywczego oraz produkty rolne. Produkty przemysłu spożywczego zostały z kolei podzielone na 17 branż, tj. mięsną, rybną, owocowo-warzywną, olejarską, mleczarską, młynarską i skrobiową, piekarską i makaronową, cukrowniczą, cukierniczą, kawy i herbaty, koncentratów, paszową, spirytusową, winiarską, piwowarską, napojów bezalkoholowych oraz tytoniową. Do produktów branży mięsnej zaliczono: mięso, podroby, tłuszcze zwierzęce oraz przetwory z mięsa, z wyłączeniem zwierząt żywych. Poziom cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego obliczono wykorzystując niepublikowane dane Ministerstwa Finansów.

1. Rola branży mięsnej w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych

W latach 2003–2015 miał miejsce dynamiczny wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi. W 2015 roku wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego wyniosła 25,6 mld USD i była prawie 6-krotnie większa niż w 2003 roku. Systematycznie zwiększało się również dodatnie saldo obrotów handlowych, które w 2015 roku ukształtowało się na poziomie 8,5 mld USD. Polska eksportuje przede wszystkim produkty przemysłu spożywczego, których udział wynosi około 80%.

Branża mięsna jest kluczowa zarówno dla polskiego przemysłu spożywczego, jak i dla rolnictwa. Od lat ma ona największy udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym. W 2015 roku ukształtował się on na poziomie 21% i był ponad 2-krotnie wyższy niż innych liczących się w polskim eksporcie branżach przemysłu spożywczego, tj. tytoniowej (9,3%), cukierniczej (7,3%), koncentratów (7,1%), mleczarskiej (6,9%) czy rybnej (6,5%) (rys. 1). Pomimo niesprzyjających okoliczności zewnętrznych, branża mięsna odnotowuje relatywnie dobre wyniki w handlu zagranicznym, na tle innych sektorów przemysłu spożywczego, generując około 1/3 dodatniego salda obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski ogółem.

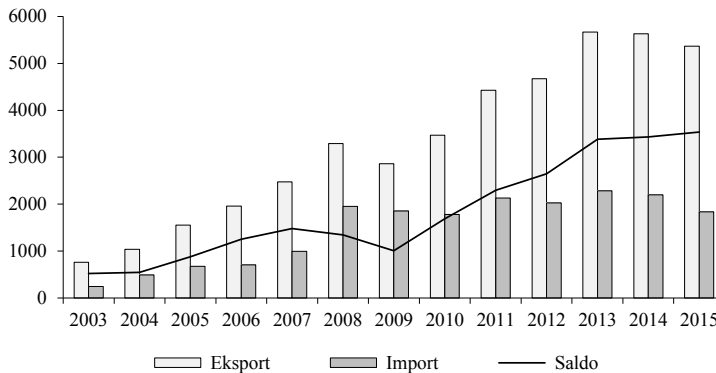
Rysunek 1. Struktura polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych w podziale na poszczególne branże przemysłu spożywczego oraz produkty rolne (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

Dostosowanie przedsiębiorstw przemysłu mięsnego do wymogów sanitarno-weterynaryjnych UE ułatwiło dostęp polskim produktom mięsnym do zagranicznych rynków zbytu (Tereszczuk, 2014). W efekcie już w pierwszych latach członkostwa rynek unijny stał się dla polskiego sektora mięsnego głównym rynkiem zbytu, na który trafiło w 2015 roku 87% polskiego eksportu mięsa i przetworów mięsnych (w 2003 r. – 67,8%). W analizowanym okresie wpływy z eksportu mięsa i produktów mięsnych wzrosły siedmiokrotnie do 5,4 mld USD, natomiast saldo handlu zagranicznego produktami mięsnymi w latach 2003–2015 uległo prawie ośmiokrotnemu wzrostowi, do 3,5 mld USD (rys. 2). Tak duży wzrost obrotów handlowych produktami mięsnymi był wynikiem zniesienia barier celnych w handlu z krajami członkowskimi oraz konkurencyjności cenowej polskich produktów na zagranicznych rynkach. Według danych z 2014 roku około 31% produkcji mięsa i przetworów mięsnych zostało sprzedane za granicą, tj. dwukrotnie więcej niż w 2003 roku (Tereszczuk, 2016).

Rysunek 2. Polski handel zagraniczny mięsem i przetworami mięsnymi w latach 2003–2015 (mln USD)



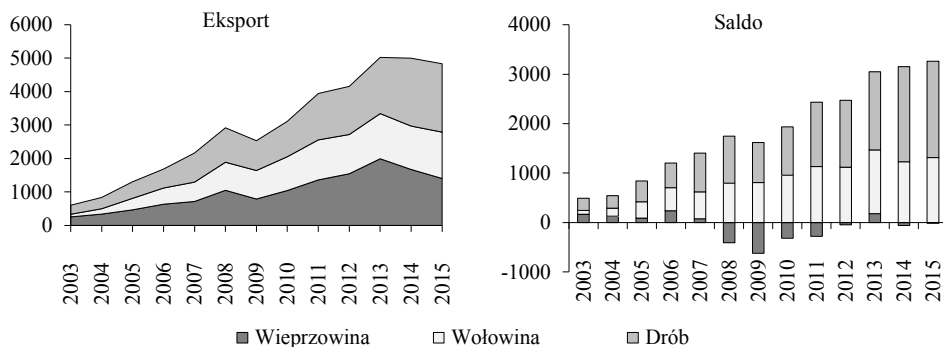
Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

Polska z 8,7% udziałem jest czwartym co do wielkości eksporterem mięsa i produktów mięsnych spośród krajów Unii Europejskiej. Więcej tego rodzaju produktów w 2015 roku wyeksportowały tylko Niemcy (17,9%), Holandia (16,3%) i Hiszpania (9,7%). Z Unii Europejskiej do krajów trzecich trafiło około 18% eksportu. Wskaźnik ten dla Polski do 2013 roku kształtował się na wyższym, ponad

20% poziomie, jednak w latach 2014 i 2015 zmniejszył się do 13–14%. Oznacza to, że po wprowadzonych sankcjach przez kraje Unii Celnej (Rosję, Białoruś i Ukrainę) oraz wprowadzonym zakazie importu polskiej wieprzowiny przez głównych azjatyckich odbiorców (Chiny, Japonię, Koreę Południową, Tajwan, Singapur, Azerbejdżan i Gruzję), Polska zdołała część nadwyżek produkcji ulokować na rynku wewnętrznym (Tereszczuk, 2016).

W 2015 roku Polska najwięcej mięsa i produktów mięsnych wyeksportowała do Niemiec (16,4%), Wielkiej Brytanii (13,5%) i Włoch (9,8%). Wśród krajów pozaunijnych największym odbiorcą polskiego mięsa i produktów mięsnych był Hongkong (2,4%) i Stany Zjednoczone (2,3%). W porównaniu z 2013 roku, w którym eksport osiągnął rekordową wartość 5,7 mld USD, wpływy ze sprzedaży zagranicznej mięsa i jego przetworów zmniejszyły się o około 5%. Wówczas największym odbiorcą mięsa i przetworów z Polski były: Rosja (4,5%), Białoruś (2,8%) oraz Chiny (2,6%).

Rysunek 3. Wartość polskiego eksportu oraz salda handlu zagranicznego mięsem i produktami mięsnymi w podziale na sektory (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej polskiego eksportu mięsa i przetworów mięsnych dominowało mięso (schłodzone lub mrożone), które stanowiło blisko 80% całego asortymentu. W 2015 roku największe znaczenie w eksporcie miało mięso drobiowe i jego przetwory, które stanowiły 42% sprzedaży, natomiast udział mięsa wołowego i wieprzowego oraz ich przetworów kształtował się na zbliżonym poziomie około

29%. W porównaniu z 2013 roku wartość eksportu drobiu zwiększyła się o 42%, do 2,0 mld USD, eksport wołowiny wzrósł o 18%, natomiast eksport wieprzowiny zmniejszył się o około 9%. Największe dodatnie saldo obrotów handlowych Polska uzyskuje w handlu produktami sektora drobiowego (w 2015 r. – 1,9 mld USD). Dodatni bilans handlowy występuje też w sektorze wołowiny (1,3 mld USD). W przypadku mięsa wieprzowego i jego przetworów, począwszy od 2008 roku, Polska jest natomiast importerm netto (rys. 3).

Można się spodziewać, że po zniesieniu embarga Rosja pozostanie ważnym partnerem handlowym Polski, jednak z uwagi na niepewność co do okresu, w którym sankcje te będą obowiązywały, powrót na rosyjski rynek może okazać się dla polskich producentów trudny i kosztowny. Dlatego też ważne jest wykorzystanie tego czasu na nawiązanie trwałych kontaktów handlowych z innymi partnerami i zwiększenie udziału sprzedaży na alternatywnych rynkach. Dywersyfikacja struktury geograficznej handlu zagranicznego ma szczególnie znaczenie w warunkach załamania popytu na niektórych z nich, gdyż pozwala producentom przynajmniej w pewnym stopniu ograniczyć straty. Tym bardziej, że chłonność rynku unijnego jest ograniczona, a presja konkurencyjna wewnątrz krajów członkowskich staje się coraz większa (Bułkowska, 2016).

2. Wyniki handlu zagranicznego w sektorze wieprzowiny, wołowiny i drobiu

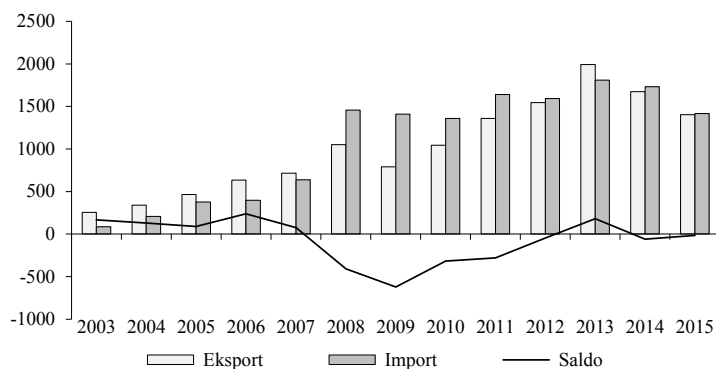
Wieprzowina

Polski sektor wieprzowiny, w wyniku utrzymujących się od 2014 roku ograniczeń eksportowych, w 2015 roku odnotował kolejny rok z rzędu spadek wartości eksportu do poziomu 1,4 mld USD (o 30% niższy niż w 2013 r.). Deficyt obrotów handlowych ukształtował się w efekcie na poziomie 15 mln USD (rys. 4).

W 2015 roku poza UE wyeksportowano 15% mięsa i przetworów wieprzowych, dwuipółkrotnie mniej niż dwa lata wcześniej. Poza Wielką Brytanią, która należy do głównych odbiorców wieprzowiny z Polski, najwięcej tego asortymentu sprzedawano do Rosji i Białorusi (odpowiednio 18,4; 8,8 oraz 7,4%). Po wprowadzeniu zakazu importu wieprzowiny przez kraje Unii Celnej, Polska utraciła dwa główne rynki zbytu. Sytuację pogorszyło zamknięcie granic przez kilka innych krajów azjatyckich, w tym Chiny, Japonię i Koreę Południową. Nadwyżkę produkcji

częściowo udało się ulokować na rynku wewnętrznym. W 2015 roku najwięcej wieprzowiny wyeksportowano do Wielkiej Brytanii (18,3%) oraz Włoch (9,5%). Trzecim co do wielkości odbiorcą polskiej wieprzowiny stały się Stany Zjednoczone (8,1%). Zwiększył się również udział innych krajów pozaunijnych, w tym Hongkongu i Kanady.

Rysunek 4. Polski handel mięsem i przetworami wieprzowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu wieprzowiny w 2015 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, dominowało schłodzone i mrożone mięso wieprzowe, które stanowiło ponad 54% całkowitej wartości eksportu. Udział przetworów wieprzowych (kielbas, konserw i szynki) wynosił 35%. Największy spadek sprzedaży odnotowano w przypadku tłuszczów wieprzowych oraz mięsa wieprzowego (schłodzonego i mrożonego). Problemy wystąpiły także z zagospodarowaniem asortymentu o niższej jakości kulinarnej, czyli takich, których w Polsce czy Unii Europejskiej praktycznie się nie wykorzystuje lub wykorzystuje tylko w niewielkiej ilości. Na wschodnich rynkach azjatyckich popyt na te produkty, ze względu na kulturę kulinarną tych rynków, był z kolei coraz większy.

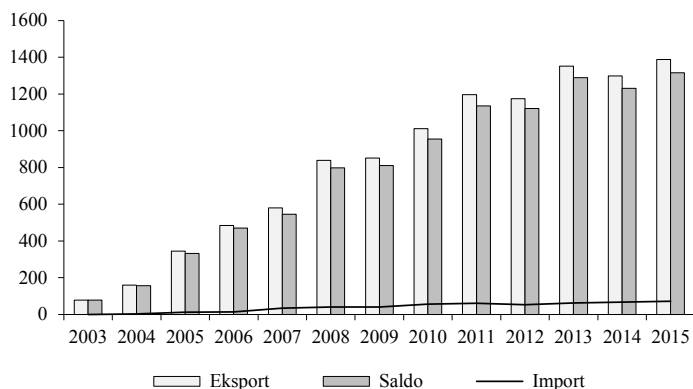
Wołowina

Rynek wołowiny odznaczał się w ostatnich latach malejącą dynamiką wymiany handlowej. W 2015 roku wartość eksportu mięsa wołowego i przetworów wyniosła 1,4 mld USD i była o 3% wyższa niż w 2013 roku. Przy bardzo niewielkim

importcie, nadwyżka handlowa była zbliżona do wartości eksportu – 1,3 mld USD (rys. 5).

Podstawowym rynkiem zbytu dla polskiej wołowiny od lat pozostają kraje UE, gdzie trafia blisko 89% eksportu, co potwierdza, że krajowe mięso pozostaje konkurencyjne cenowo na rynku unijnym. Przed wprowadzeniem zakazu uboju rytualnego¹, poza granice UE sprzedano 29% tego asortymentu, w tym głównie do Turcji (20%). Przywrócenie możliwości przeprowadzania uboju rytualnego w Polsce od początku 2015 roku wpłynęło na zwiększenie eksportu wołowiny m.in do takich krajów, jak Bośnia i Hercegowina, Turcja i Izrael, jednak wciąż jest on relatywnie niewielki. Najważniejszymi odbiorcami mięsa i przetworów z mięsa wołowego pozostają kraje unijne, m.in. Włochy (22,6%), Niemcy (14,4%) i Holandia (9,5%).

Rysunek 5. Polski handel mięsem i przetworami wołowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu wołowiny dominuje mięso wołowe świeże, schłodzone (73% wartości eksportu). Natomiast udział przetworów wołowych wynosi 5,6%. W porównaniu z 2011 rokiem w największym stopniu zmniejszył się eksport mięsa wołowego solonego i wędzonego, natomiast zwiększył się eksport mięsa wołowego mrożonego.

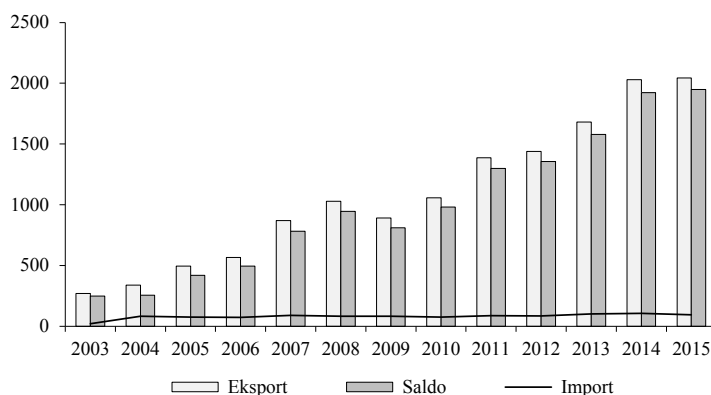
¹ Zakaz uboju rytualnego obowiązywał w Polsce od 1 stycznia 2013 r. do 12 grudnia 2014 r.

Drób

Bardzo dynamicznie rozwija się w Polsce sektor drobiowy. W latach 2013–2015 eksport mięsa i przetworów drobiowych zwiększył się o 22%, do 2,0 mln USD (rys. 6). Wysokie tempo wzrostu eksportu tego asortymentu utrzymuje się zarówno do krajów unijnych, jak i pozaunijnych. Głównym kierunkiem wywozu mięsa drobiowego z Polski od lat pozostają kraje UE, dokąd w 2015 roku trafiło blisko 93% jego eksportu. Pojawiają się także nowi odbiorcy polskiego mięsa drobiowego i podrobów.

Największym odbiorcą mięsa drobiowego z Polski w 2015 roku były Niemcy (22%). Na drugim miejscu znalazła się Wielka Brytania z 18% udziałem w wartości eksportu, a na trzecim Francja (9,1% wartości eksportu). Wśród krajów pozaunijnych największymi rynkami zbytu dla polskiego drobiu były Hongkong oraz Benin.

Rysunek 6. Polski handel mięsem i przetworami drobiowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



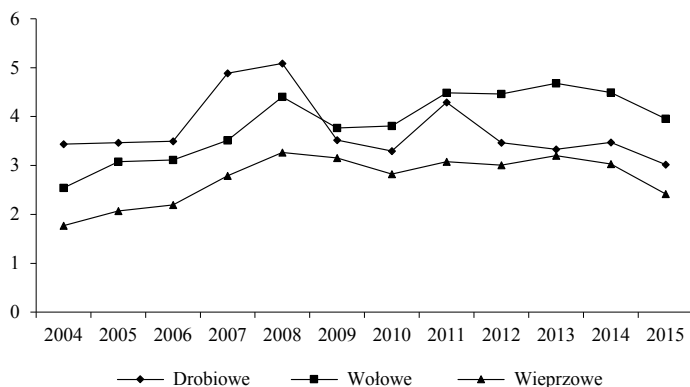
Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu dominuje mięso drobiowe i podroby, które stanowią ok. 88% asortymentu. Sektor drobiowy jako jedyny nie odczuł negatywnych skutków rosyjskiego embarga, gdyż na tamtejszy rynek trafiło jedynie ok. 0,7% wartości całego eksportu drobiu i przetworów drobiowych.

3. Zróżnicowanie cen w eksporcie produktów mięsnych

Z przeprowadzonej analizy średnich cen poszczególnych gatunków mięsa² wynika, że do 2008 roku ceny mięsa systematycznie się zwiększały, po czym nastąpił ich spadek (rys. 7). Od 2010 do 2014 roku ceny, z niewielkimi wahaniami, wykazywały nieznaczłą tendencję wzrostową, po czym nastąpił ich kolejny spadek. W analizowanym okresie najniższe ceny za 1 kg mięsa uzyskiwali producenci wieprzowiny (2,42 USD/kg w 2015 r.; 3,20 USD/kg w 2013 r.). Do 2008 roku producenci drobiu uzyskiwali wyższe ceny za 1 kg mięsa niż producenci wołowiny, potem ta tendencja się odwróciła. W 2015 roku mięso wołowe sprzedawano za granicą po 3,96 USD/kg, natomiast drobiowe po 3,02 USD/kg (w 2013 r. odpowiednio po 4,68 i 3,33 USD/kg).

Rysunek 7. Średni poziom cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w eksporcie Polski w latach 2004–2015 (USD/kg)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Ceny uzyskiwane za kilogram mięsa na poszczególnych rynkach znacząco się różniły. W 2015 roku za polskie mięso wieprzowe najczęściej płacono w Norwegii i Szwajcarii. Ceny wyższe od średnich uzyskiwano także w Wielkiej Brytanii, która jest jego największym odbiorcą, jak również na rynku kanadyjskim i amerykańskim,

² Pod pojęciem średniej ceny danego gatunku mięsa rozumie się średnią cen poszczególnych produktów na poziomie ośmiocyfrowym klasyfikacji HS, ważoną udziałem tych produktów w wartości mięsa danego gatunku.

natomiast wyraźnie niższe w Hongkongu. Znacznie wyższe od średniej ceny za mięso drobiowe uzyskiwano w 2015 roku w większości krajów unijnych (w tym największe w Portugalii oraz Irlandii), ale także w Norwegii, Szwajcarii czy Japonii. W przypadku Hongkongu czy Beninu, które są największymi importerami mięsa drobiowego z Polski spośród krajów pozaunijnych, ceny były znacząco niższe od średniej. W przypadku wołowiny, najwyższe ceny uzyskiwano w Iraku, gdzie wznowiono eksport w 2015 roku. Wysokie ceny uzyskiwano także w Zjednoczonych Emiratach Arabskich oraz Izraelu. Spośród krajów europejskich najwyższe ceny uzyskiwano w Norwegii i Finlandii. Z kolei w Turcji oraz Bośni i Hercegowinie za polską wołowinę płacono mniej.

Z analizy zróżnicowania poziomu cen polskiego mięsa na rynkach zagranicznych wynika, że najwyższe stawki producenci mogli uzyskać w „starych” krajach unijnych oraz w innych krajach europejskich, takich jak Norwegia czy Szwajcaria. Relatywnie wysokie ceny uzyskiwano także na bardziej odległych, ale bogatych rynkach, takich jak Japonia, USA czy Kanada. W krajach azjatyckich czy afrykańskich poziomy cen uzyskiwane przez producentów były z reguły niższe niż przeciętne. Różnice cen na różnych rynkach wynikały przede wszystkim z asortymentu oraz gatunku eksportowanego mięsa (Pasińska, 2016). Na dalekie rozwijające się rynki eksportowano głównie mięso o niższej jakości, na które popyt wśród bardziej zamożnego społeczeństwa europejskiego był ograniczony.

Podsumowanie

Sektor mięsny jest jednym z najważniejszych działów polskiego przemysłu spożywczego, a mięso i przetwory mięsne są jednymi z głównych towarów eksportowych w grupie produktów rolno-spożywczych. W strukturze towarowej eksportu sektora mięsnego dominuje drób, nieco mniejsze znaczenie ma wołowina i wieprzowina. Głównym partnerem handlowym Polski w handlu mięsem i jego przetworami od lat pozostają kraje UE, których udział kształtuje się na poziomie 87%.

Ograniczenia wynikające z wykrycia w Polsce na początku 2014 roku afrykańskiego pomoru świń (ASF) i wstrzymania importu polskiej wieprzowiny przez kraje azjatyckie i Unii Celnej oraz nałożonego przez Rosję embarga, m.in. na produkty mięsne, w największym stopniu dotknęły sektor wieprzowiny i doprowadziły do ograniczenia polskiego eksportu tego gatunku mięsa.

Zwiększenie sprzedaży na rynek UE oraz poszukiwanie nowych, alternatywnych rynków zbytu dla produktów mięsnych, pozwoliły polskim producentom na częściowe ograniczenie strat. Perspektywy dla eksportu polskiej branży mięsnej nadal są zatem obiecujące. Polskie mięso i jego przetwory cieszą się dużą popularnością na rynkach zagranicznych ze względu na konkurencyjną cenę i wysoką jakość.

Z uwagi na to, że głównym partnerem handlowym Polski w handlu mięsem i jego przetworami są kraje członkowskie Unii Europejskiej, szczególnie istotne znaczenie będzie miała koniunktura na rynku europejskim. Równie ważna dla zwiększenia polskiego eksportu będzie także dalsza dywersyfikacja rynków zbytu, w tym m.in. rozwój sprzedaży do krajów azjatyckich i Bliskiego Wschodu.

Literatura

- Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I. (2014). Skutki rosyjskiego embarga na import produktów rolno-spożywczych. *Przemysł Spożywczy*, 68 (9), 2–8.
- Bułkowska, M. (2016). Otwarcie polskiego sektora rolno-spożywczego na kraje spoza UE. *Przemysł Spożywczy*, 5, 2–6.
- Mroczek, R., Tereszczuk, M. (2014). Zmiany w polskim przemyśle mięsnym po przystąpieniu do Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 361, 152–161.
- Pasińska, D. (2016). Drób, wołowina, wieprzowina. *Analizy Rynkowe. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, 44, 51–60.
- Tereszczuk, M. (2016). Analiza wyników handlu zagranicznego produktami mięsnymi w 2015 roku. *Gospodarka Mięsna*, 3, 6–10.
- Tereszczuk, M. (2014). Internacjonalizacja polskiego sektora mięsnego. *Roczniki Naukowe SERiA*, XVII (4), 316–322.
- WITS. World Integrated Trade Solution. Pobrano z: <http://wits.worldbank.org>.

DIRECTIONS OF POLISH EXPORTS OF MEAT AND MEAT PRODUCTS

Abstract

The aim of the paper is to identify current trends and to assess the prospects for the development of Polish exports of meat and meat products. The article analyzes the changes in the geographical and commodity structure of exports in the years 2003–2015 and compared the levels of prices obtained by Polish exporters on individual foreign markets. Studies have shown that, despite the unfavorable external circumstances, related to restrictions on trade, the meat sector remains crucial for the Polish food industry. It accounts for approx. 20% of exports and generates 1/3 of the surplus in trade in agri-food products. The poultry industry is growing the fastest in Poland. There are opportunities to further increase exports of meat and meat products both in the EU and in third country markets.

Keywords: foreign trade, meat, meat products, prices

JEL codes: F13, F14, F15

