

**Monitoring rynków
rolno-spożywczych
w warunkach
zmieniającej się
sytuacji ekonomicznej
Synteza z wyników badań**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej

Synteza z wyników badań

*Redakcja naukowa
dr inż. Piotr Szajner*

*Autorzy:
dr inż. Piotr Szajner
prof. dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge
dr hab. Aleksander Grzelak, prof. UEP
dr Iwona Szczepaniak
dr inż. Robert Mroczek*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2014

Pracę zrealizowano w ramach tematu: **Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej.**

Celem pracy jest synteza z wyników badań krajowych i międzynarodowych rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej.

Recenzent

dr hab. Krzysztof Firlej, prof. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Opracowanie komputerowe

Paweł Wyrzykowski

Korekta

Joanna Gozdera

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-529-1

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści

Wstęp	7
<i>dr inż. Piotr Szajner</i>	
I. Wpływ sytuacji na światowym rynku na krajowy rynek produktów rolno- -żywnościowych	9
<i>dr inż. Piotr Szajner</i>	
Wstęp	9
1. Ceny żywności na rynku światowym	10
2. Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów rolno--żywnościowych i jej wpływ na krajowe rynki tych produktów	14
2.1. Zboża	14
2.2. Rośliny oleiste.....	17
2.3. Cukier	20
2.4. Mleko i produkty mleczarskie.....	22
2.5. Mięso i produkty mięsne.....	25
2.6. Ryby i przetwory rybne.....	28
2.7. Nawozy mineralne	32
3. Wnioski.....	35
Bibliografia.....	36
II. Zmiany koniunktury w rolnictwie.....	38
<i>prof. dr hab. Jadwiga Seremak-Bulge, dr hab. Aleksander Grzelak prof. UEP</i>	
Wstęp	38
1. Metody badania wahań koniunktury.....	40
2. Historia badań koniunktury w rolnictwie polskim	42
3. Porównanie wybranych metod badania koniunktury w rolnictwie w Polsce	53
3.1. <i>Metodyka badań</i>	53
3.2. <i>Wyniki badań</i>	54
4. Wnioski.....	64
Bibliografia.....	66
III. Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013	68
<i>dr inż. Robert Mroczek</i>	
Wstęp	68
1. Popyt krajowy	69
2. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego.....	71

3. Zasoby surowcowe przemysłu spożywczego	73
4. Ceny na rynku rolno-spożywczym	74
5. Produkcja przemysłu spożywczego	74
6. Zasoby środków produkcji.....	76
7. Produktynność i efektywność przemysłu spożywczego.....	77
8. Wyniki finansowe.....	79
9. Stan finansowy.....	80
10. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego.....	82
11. Polski przemysł spożywczy na tle UE.....	83
12. Wnioski.....	85
Bibliografia.....	86

**IV. Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – bilans
dziesięciu lat przynależności Polski do Unii Europejskiej..... 87**

dr Iwona Szczepaniak

1. Wprowadzenie i założenia metodyczne.....	87
2. Wyniki handlu zagranicznego polskimi produktami rolno-spożywczymi	91
3. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno- -spożywczymi – analiza na podstawie wybranych wskaźników	97
4. Strategie konkurencji w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski	103
5. Wybrane instrumenty konkurowania stosowane przez polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych.....	109
5.1. <i>Wsparcie polskiego przemysłu spożywczego środkami publicznymi w ramach Wspólnej Polityki Rolnej</i>	110
5.2. <i>Przewagi cenowe polskich producentów żywności na rynku UE.....</i>	114
5.3. <i>Stosowanie systemów zarządzania jakością instrumentem konkurowania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.....</i>	115
6. Wnioski	118
Bibliografia.....	119

Wstęp

Temat badawczy pt. *Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej* był realizowany w ramach Programu Wieloletniego 2011-2014 w IERiGŻ-PIB w Zakładzie Badań Rynkowych i w Zakładzie Ekonomiki Przemysłu Spożywczego oraz z udziałem pracowników naukowych z innych instytutów badawczych i wyższych uczelni¹. Celami badawczymi tematu były:

- bieżąca obserwacja i ocena sytuacji na głównych światowych rynkach rolnych oraz jej wpływ na rynki krajowe i na konkurencyjność polskich producentów żywności oraz jej dostosowywanie się do zmieniającej się sytuacji ekonomicznej;
- identyfikowanie źródeł przewag w handlu produktami rolno-spożywczymi, pozwalających na podejmowanie działań służących lepszemu wykorzystaniu możliwości rozwojowych polskiej gospodarki żywnościowej;
- prognozy dotyczące rynków rolno-spożywczych.

Realizacja badań została podzielona na cztery zadania badawcze, które dotyczyły następujących obszarów: światowego rynku produktów rolno-spożywczych, nawozów mineralnych i nośników energii, krajowego rynku wymienionych produktów, konkurencyjności polskich producentów żywności oraz sytuacji w krajowym przemyśle spożywczym.

Celem zadania badawczego pt. *Monitoring i ocena zmian na światowych rynkach rolnych* była analiza i prognoza sytuacji na światowych rynkach podstawowych produktów rolnych i nawozów mineralnych oraz ocena wpływu na krajowe rynki i polski handel rolno-żywnościowy w kontekście równowagi rynkowej oraz udziału rolnictwa w rozwiązywaniu nowych wyzwań stojących przed społeczeństwem (np. bezpieczeństwo żywnościowe i energetyczne).

¹ Instytut Nowych Syntez Chemicznych (Puławy) – prof. dr hab. Janusz Igras, Instytut Rybactwa Śródlądowego (Olsztyn) – dr Andrzej Lirski, Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa - Państwowy Instytut Badawczy (Puławy) – prof. dr hab. Stanisław Krasowicz, Instytut Technologiczno-Przyrodniczy (Warszawa) – prof. dr hab. Jan Pawlak, Morski Instytut Rybacki (Gdynia) – dr E. Kuźebski, Politechnika Koszalińska (Koszalin) – dr hab. Jerzy Rembeza, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (Warszawa) – prof. dr hab. Agnieszka Wierzbicka, dr Dominika Guzek, mgr Alicja Woźniak, Szkoła Wyższa Almamater (Warszawa) – prof. dr hab. Stanisław Zięba, Uniwersytet Ekonomiczny (Kraków) – dr hab. Krzysztof Firlej, Uniwersytet Ekonomiczny (Poznań) – dr hab. Aleksander Grzelak, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski (Olsztyn) – dr hab. Małgorzata Juchniewicz.

Celem zadania badawczego pt. *Bieżące oceny głównych rynków rolno-spożywczych w Polsce na tle UE* była comiesięczna analiza bieżącej koniunktury w rolnictwie oraz prognoza zmian sytuacji na podstawowych rynkach rolnych, rynku żywnościowym jako całości oraz na rynku środków produkcji i usług.

Celem zadania badawczego pt. *Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności* było formułowanie ocen, monitoring i prognozowanie zmian międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora spożywczego w kolejnych latach po integracji Polski z Unią Europejską.

Celem zadania badawczego pt. *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego* była identyfikacja zmian w otoczeniu makroekonomicznym i rynkowym przemysłu spożywczego wywołanych przystąpieniem Polski do UE, procesami globalizacji i integracji międzynarodowej oraz prognozowanie zmian w przyszłości.

I. Wpływ sytuacji na światowym rynku na krajowy rynek produktów rolno-żywnościowych

Wstęp

Rynek jest kluczową kategorią ekonomiczną opisującą proces prowadzący do tego, że decyzje nabywców dotyczące konsumpcji alternatywnych dóbr, decyzje przedsiębiorstw dotyczące produkcji, a także pracowników dotyczące jak wiele i dla kogo pracować, zostają za pośrednictwem cen wzajemnie uzgodnione [Rembisz, Kowalski 2007]. Rynek jest zespołem mechanizmów umożliwiających kontakt konsumentów z producentami. W ekonomii instytucjonalnej rynek jest rozumiany jako instytucja, która koordynuje transakcje wymiany między społecznymi podmiotami.

Rynek jest pojęciem bardzo szerokim i może być rozpatrywany w trzech podstawowych aspektach: podmiotowym, przedmiotowym i przestrzennym. W ujęciu podmiotowym są to stosunki wymiany między samodzielnymi uczestnikami rynku reprezentującymi konsumentów (popyt) oraz producentami (podaż). Kryterium podmiotowe umożliwia wyodrębnienie następujących rodzajów rynków: zbytu, hurtowego, detalicznego [Jasiński 1997]. Liczba uczestników rynku po stronie podaży i popytu determinuje jego strukturę (np. polipol, oligopol, monopol, oligopson, monopson, itp.). W aspekcie przedmiotowym rynek może być rozpatrywany jako układ relacji podażowo-popytowych. W tym kontekście wyróżnia się rynki towarów, usług, pracy, finansowe oraz kapitałowe. W zależności od poziomu szczegółowości prowadzonych analiz, można wyodrębnić rynek poszczególnych produktów lub też grupy towarów. Przestrzenna analiza koncentruje się na zasięgu oddziaływania rynku: lokalny, regionalny, krajowy, zagraniczny, światowy [Mynarski 1993]. W dobie przybierających na sile procesów integracji regionalnej oraz globalizacji rynki lokalne i krajowe stają się elementami globalnego rynku – koncepcja globalnej wioski [Szymański 2002]. W rezultacie wpływ zmian koniunktury na rynkach zewnętrznych jest coraz bardziej widoczny na rynkach wewnętrznych.

W życiu gospodarczym mechanizm rynkowy rozwiązuje trzy podstawowe problemy: co produkować, dla kogo produkować i jak produkować [Samuelson 2004]. W związku z tym rynkowi przypisuje się cztery funkcje: informacyjną, dochodotwórczą, efektywnościową i równoważącą. Na podstawie informacji o wynikach gry rynkowej podmioty gospodarcze podejmują decyzje dotyczące bieżącej działalności, a także dotyczące inwestycji, które umożliwią efektywne i konkurencyjne funkcjonowanie w przyszłości. Informacja rynkowa i umiejętne

czytanie sygnałów płynących z rynku stało się istotnym elementem budowy przewag konkurencyjnych. Rynek jest traktowany przez uczestników jako instrument pomnażania dochodów. Efektywne i konkurencyjne podmioty rynkowe wygrywają rywalizację i przejmują nadwyżkę ekonomiczną, ale równocześnie część uczestników rynku ponosi straty. Konkurencja rynkowa wymusza na uczestnikach efektywność gospodarowania, rozumianą jako możliwie najkorzystniejszą relację efektów do nakładów. Mechanizm rynkowy jest weryfikatorem efektywności gospodarowania podmiotów. Równoważąca funkcja rynku jest rozumiana jako zdolność do automatycznego przywracania równowagi popytu i podaży za pomocą cen. W zależności od struktury i przestrzennego zasięgu rynku wpływ na równowagę może wywierać wiele innych czynników stabilizujących i destabilizujących cały układ (np. polityka interwencyjna).

1. Ceny żywności na rynku światowym

W latach 2004-2005 na światowym rynku produktów rolnych i żywnościowych wystąpił wzrost cen, które przez 25 lat utrzymywały się na niskim poziomie i charakteryzowały się niewielką zmiennością (*volatility*) [Figiel 2012]. W kolejnych latach wyraźnie nasiliła się wzrostowa tendencja cen. Wysokie ceny surowców rolnych spowodowały, że znacząco wzrosły ceny żywności i w konsekwencji zmniejszyła się jej dostępność. Ekonomiczna bariera dostępu do żywności ogranicza bezpieczeństwo żywnościowe (*food security*) państw (regionów), które charakteryzują się niedoborami oraz niskimi dochodami konsumentów [Prakash 2011], [Grochowska 2013]. Nasuwa się zasadnicze pytanie: Jakie były przyczyny wzrostu cen produktów rolnych i żywności? Kolejnym, może jeszcze bardziej celowym i aktualnym pytaniem, jest: Jak długo światowe ceny żywności będą wysokie i jaki jest ich wpływ na bezpieczeństwo żywnościowe?

Z całą pewnością można stwierdzić, że nie ma jednej przyczyny wysokich cen na rynku produktów rolno-spożywczych. Wzrost cen żywności był efektem skumulowanego oddziaływania wielu czynników o bardzo różnorodnym charakterze: demograficznym, ekonomicznym, socjologicznym i przyrodniczym. W ekonomii rynku głównym czynnikiem determinującym poziom cen są relacje podaży i popytu. Rosnący światowy popyt na żywność w warunkach małej elastyczności produkcji rolniczej (w krótkim okresie) bezsprzecznie jest podstawowym czynnikiem stymulującym wzrost cen. Wzrost popytu jest wynikiem rosnącej liczby ludności oraz poprawiającej się sytuacji dochodowej w krajach rozwijających się gospodarczo. W latach 2000-2013 liczba ludności świata zwiększyła się z 6118 mln do 7186 mln osób². Wzrost liczby ludności wystąpił na większości

² International Data Base. U.S. Department of Commerce. The U.S. Census Bureau.

kontynentów: Ameryka Płn. (27%), Afryka (26%), Oceania (23%), Ameryka Płd. (18%) i Azja (13%). W poszczególnych regionach wzrost liczby ludności był spowodowany różnymi czynnikami. W Ameryce Płn. i Oceanii kluczową rolę odegrała emigracja, a w Afryce i Azji przyrost naturalny. Wyjątkowa sytuacja wystąpiła jedynie w Europie, gdzie populacja zmniejszyła się o 0,4%.

Wzrost globalnego popytu i zmiany jego struktury poza czynnikami demograficznymi są wynikiem wielu zmian o charakterze ekonomicznym i społecznym. Wzrostowi liczby ludności towarzyszył wyraźny rozwój gospodarczy krajów rozwijających się (np. Azji)³. W wyniku procesów globalizacyjnych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych transnarodowych koncernów w państwach rozwijających się gospodarczo, nastąpił ogromny rozwój przemysłu i procesów urbanizacyjnych. Konsekwencją tych przemian był wzrost rozporządzalnych dochodów, który umożliwił zwiększenie, a także zmiany w strukturze (np. zwiększenie udziału białka zwierzęcego) i modelu konsumpcji żywności (*westernization of diets*) [Pingali 2007].

Produkcja rolnicza jest uzależniona od warunków pogodowych w okresie wegetacji. Globalne zmiany klimatyczne prowadzą do coraz częstszego występowania niekorzystnych anomalii pogodowych (susze, powodzie, tajfuny itp.), które negatywnie wpływają na plonowanie i zbiory, a w konsekwencji podaż produktów żywnościowych. Duży spadek podaży u głównych eksporterów może skutkować wzrostem cen na rynku międzynarodowym.

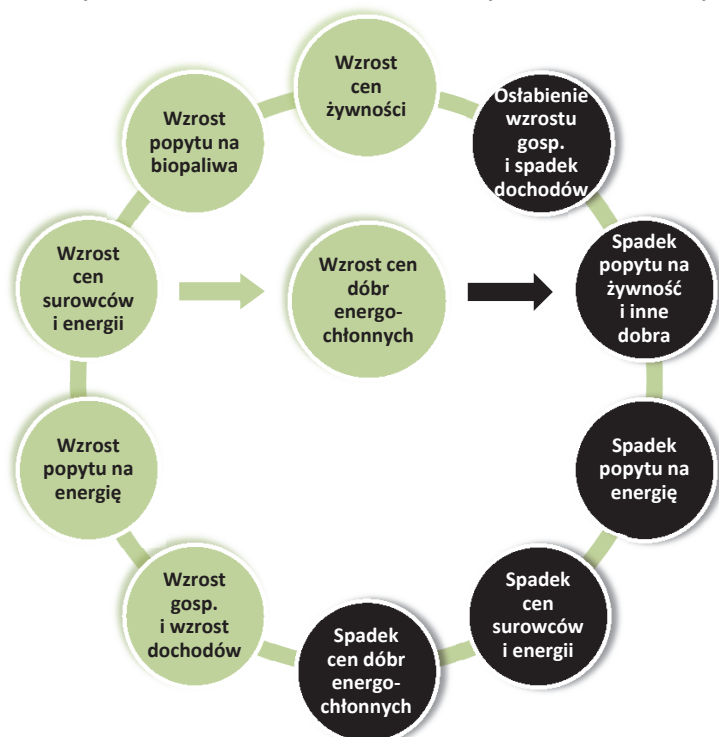
Postęp w dziedzinie technologii informatycznych i telekomunikacyjnych spowodował, że kapitał stał się najbardziej mobilnym czynnikiem wytwórczym [Szymański 2002]. Ogromne zasoby kapitału mogą szybko przemieszczać się między najbardziej oddalonymi regionami świata. Wysokie ceny żywności stanowiły dogodną okazję, aby duże zasoby kapitału, w tym także spekulacyjnego, włączyły się do gry na międzynarodowych giełdach towarowych.

Ceny surowców energetycznych i energii przenoszą się na ceny towarów i usług i w konsekwencji odgrywają kluczową rolę w cyklach koniunkturalnych (rys. 1). W teorii cykli koniunkturalnych wyróżnia się cztery podstawowe fazy cyklu: kryzys, depresję, ożywienie i rozkwit. We współczesnych cyklach występują dwie fazy: recesja i ożywienie [Barczyk 2006]. Wpływ zmian cen energii na koniunkturę gospodarczą można przedstawić graficznie przy pomocy zamkniętego cyklu. Spowolnienie wzrostu gospodarczego (recesja) skutkuje spad-

³ Według danych World Bank w latach 2000-2012 Gross National Income (GNI) wyrażony w Purchasing Power Parity (PPP) w przeliczeniu na mieszkańca zwiększył się: w Brazylii z 6820 USD do 10150 USD, w Chinach z 2340 USD do 6810 USD i w Indiach z 1530 USD do 3840 USD.

kiem dochodów gospodarstw domowych, a w rezultacie malejącym popytem, w tym także na żywność i energię. W dalszej kolejności następuje spadek cen energii i cen dóbr energochłonnych. Niskie ceny skutkują wzrostem popytu i gospodarka powoli zaczyna przechodzić w fazę ożywienia, którego przejawem są rosnące dochody gospodarstw domowych. Wzrost gospodarczy i poprawa siły nabywczej konsumentów skutkują większym popytem na energię. W rezultacie wzrastają ceny energii i surowców energetycznych, które transmitują się na ceny dóbr i usług energochłonnych. Wysokie ceny energii oraz ograniczone zasoby kopalnych surowców energetycznych powodują, że gospodarki poszczególnych krajów zaczynają wytwarzać energię ze źródeł odnawialnych, w tym także z surowców rolniczych. Wysokie ceny energii i produktów żywnościowych zwiastują, że w gospodarce zbliża się kolejna spadkowa faza w cyklu koniunkturalnym. W przedstawionym powyżej cyklu główną rolę odgrywa mechanizm rynkowy, ale jeśli rozważania zostaną zawężone do produktów rolnych i produkcji biopaliw, to bardzo ważny jest także wpływ polityki gospodarczej (np. energetycznej, rolnej).

Rysunek 1. Zmiany cen energii a cykl koniunkturalny



Źródło: Msangi S., Tokgoz S., Zhang W., *Biofuels, Agriculture and Food Security: Key Connections & Challenges*, Environment & Production Technology Division, IFPRI, Washington 2012.

Syntetycznym wskaźnikiem koniunktury, a przede wszystkim zmienności cen produktów żywnościowych na rynku światowym jest opracowywany przez FAO indeks cen żywności (*Food Price Index*), który obrazuje zmiany cen w odniesieniu do przyjętego okresu bazowego. Najbardziej aktualne wartości indeksu cen żywności zostały wyliczone w odniesieniu do okresu bazowego obejmującego lata 2002-2004. W latach 2003-2008 światowe ceny żywności wykazywały tendencję wzrostową i wartość indeksu dla żywności ogółem zwiększyła się z 98 do 201. Wysokie ceny żywności były silnie skorelowane z dobrą koniunkturą gospodarczą na rynku światowym. W latach 2003-2007 światowy PKB w ujęciu realnym systematycznie wzrastał o 4,0 do 5,7% rocznie. W 2008 r. pojawiły się pierwsze symptomy spowolnienia gospodarczego, które w 2009 r. przekształciło się w kryzys gospodarczy. Spadkowi PKB towarzyszył także spadek wartości indeksów światowych cen żywności. Wyjątek stanowiły jedynie ceny cukru. W latach 2010-2011 światowa gospodarka powróciła na ścieżkę wzrostu, gdyż światowy PKB wzrastał realnie o 4,0 i 3,7% (tab. 1). Analogiczne kierunki zmian światowego PKB i cen żywności potwierdzają słuszność wcześniejszych rozważań dotyczących powiązań między cenami żywności, energii i wahaniami koniunktury gospodarczej. Dekompozycja indeksu cen światowych żywności wykazuje, że w analizowanym okresie ceny zbóż, roślin oleistych i cukru charakteryzowały się większą dynamiką niż żywność ogółem. Można zatem przypuszczać, że istotny wpływ na większy wzrost cen wymienionych surowców odegrał popyt będący wynikiem produkcji biopaliw.

Tabela 1. Wskaźniki światowych cen żywności i PKB

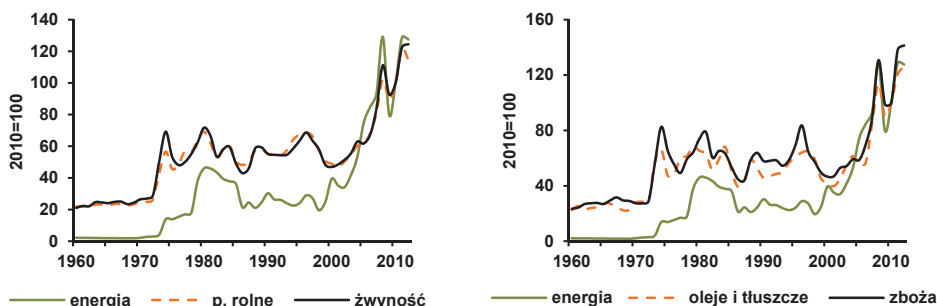
Lata	Żywność ogółem	Mięso	Mleko i przetwory	Zboża	Oleje i tłuszcze	Cukier	Światowy PKB
	2002-2004 = 100%						rok poprzedni=100
2000	91	97	95	86	70	116	4,8
2001	95	100	106	87	67	123	2,5
2002	90	90	81	94	87	98	3,0
2003	98	96	96	99	101	101	4,0
2004	113	114	124	107	112	102	5,4
2005	118	124	135	101	103	140	4,9
2006	127	121	130	119	113	209	5,6
2007	161	131	219	163	172	143	5,7
2008	201	161	223	232	227	182	3,0
2009	160	141	148	170	153	257	-0,7
2010	188	158	207	179	197	302	5,4
2011	230	183	230	241	255	369	4,1
2012	213	182	194	236	224	306	3,4
2013	210	184	247	219	193	251	3,3

Źródło: *FAO Food Price Index, International Monetary Fund.*

Statystyczna analiza zależności wykazała, że w długim okresie ceny produktów rolnych i żywności wykazywały analogiczną zmienność jak ceny energii (rys. 2). W latach 1960-2012 wystąpiła bardzo silna statystyczna zależność między wskaźnikami cen energii i cen żywności i produktów rolnych. Wartości

współczynników korelacji Pearsona, które obrazują siłę związku, były bardzo wysokie 0,90-0,91 i istotne statystycznie. Bardziej szczegółowa analiza zależności między cenami energii i zbóż, a także tłuszczów i olejów wykazała nieznacznie mniejszą siłę związku. Wartości współczynników korelacji wyniosły ok. $R=0,88$ i także były statystycznie istotne. W długim okresie wyraźnie widać także, że w ostatnich latach zwiększyła się konwergencja między zmiennością światowych cen energii i żywności. Do 2004 r. ceny żywności charakteryzowały się znacznie większą dynamiką niż ceny energii. W kolejnym okresie nastąpiło wyrównanie dynamiki cen produktów rolnych, żywności oraz energii. Głównym powodem tego jest rosnące zapotrzebowanie na surowce rolnicze, w tym także do produkcji energii.

Rysunek 2. Wskaźniki światowych cen energii, produktów rolnych i żywności



Źródło: The World Bank, www.worldbank.org.

2. Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów rolno-żywnościowych i jej wpływ na krajowe rynki tych produktów

2.1. Zboża

Rośliny zbożowe są podstawowym kierunkiem produkcji rolnej, gdyż stanowią one podstawę wyżywienia ludności i zwierząt gospodarskich. W latach 1994-2013 powierzchnia uprawy zbóż na świecie wykazywała niewielkie zmiany i wahała się w granicach 511-531 mln ha. Areał zasiewów pszenicy nieznacznie zmniejszył się, a zbóż paszowych wzrósł⁴. Wystąpiły istotne różnice w układzie geograficznym. W ostatnich latach powierzchnia uprawy pszenicy zmniejszyła się w Ameryce Płn., Wschodniej Azji oraz na Bliskim Wschodzie. Zwiększenie zasiewów odnotowano w krajach WNP, Oceanii i Ameryce Płd. Powierzchnia uprawy zbóż paszowych wzrosła głównie w Afryce, Azji, Ameryce Płd. i Oceanii, a spadła w krajach WNP, UE i Ameryce Płn.

⁴ Zboża paszowe obejmują: jęczmień, kukurydzę, owies, pszenżyto, sorgo i żyto.

Plony zbóż wykazują tendencję wzrostową. W 2012 r. średnie plony pszenicy i zbóż paszowych były odpowiednio o 31 i 42% wyższe niż w 1994 r. Średnioroczna dynamika wzrostu plonów pszenicy wynosiła 0,03 t/ha, a zbóż paszowych 0,06 t/ha. Największa dynamika plonowania wystąpiła w krajach rozwijających się gospodarczo Azji, Ameryki Płd. i Afryki.

Wzrost plonów przy niewielkich zmianach powierzchni uprawy powodował, że zbiory wykazywały wyraźną tendencję wzrostową. W sezonach od 2006/2007 do 2012/2013 światowe zbiory wynosiły średnio 1750 mln t i były o 15,6% większe niż w sezonach od 2000/2001 do 2005/2006. Zbiory pszenicy wzrosły o 11,1%, a zbóż paszowych o 18,4%. Średnioroczna dynamika zbiorów pszenicy wyniosła 7,3 mln t, a zbóż paszowych 18,3 mln t. Największymi producentami pszenicy na świecie są: Azja, UE, WNP i Ameryka Płn. Na rynku zbóż paszowych głównymi producentami są: Ameryka Płn., Azja Wschodnia, UE i Ameryka Płd.

Światowe zużycie zbóż wykazuje tendencję wzrostową. W ostatnich latach wynosiło ono średnio rocznie ok. 1743 mln t, w tym zboża paszowe stanowiły 1095 mln t (tab. 2). Zużycie zbóż było mniejsze od produkcji, w konsekwencji na rynku światowym utrzymują się zapasy końcowe. W strukturze zużycia zbóż paszowych spasanie stanowiło ok. 60%, a pozostała część była przeznaczana na konsumpcję, przemysłowe przetwórstwo, w tym także na produkcję bioetanolu [Łopaciuk 2013]. W strukturze rozdysponowania pszenicy przeważa konsumpcja (80%), a na inne cele przeznaczają się ok. 20%. Największe ilości zbóż paszowych są zużywane w Ameryce Płn., Azji Wschodniej, UE i Afryce. W przypadku pszenicy największy popyt generują: Azja Wschodnia, UE, WNP i Afryka. W latach 2003-2012 produkcja bioetanolu wytwarzanego głównie ze zbóż w krajach rozwiniętych gospodarczo wzrosła czterokrotnie do 54,5 mln litrów. Polityka dotycząca energii ze źródeł odnawialnych powoduje, że wzrasta popyt na zboża.

Światowy handel zagraniczny w sektorze zbożowym wykazuje tendencję wzrostową, przy czym zwiększenie dynamiki wystąpiło w ostatnich latach. W analizowanym okresie eksport zwiększył się do 258 mln t, a import do 251 mln t. Obroty handlu zagranicznego w porównaniu z produkcją są niewielkie, gdyż eksport stanowi 13-14% zbiorów.

Rynek zbóż w Polsce od wielu lat jest silnie powiązany z rynkami zewnętrznymi, a decydowało o tym znaczne uzależnienie od importu, integracja z UE, procesy globalizacyjne oraz zmiany w produkcji zwierzęcej krajowego rolnictwa i w konsekwencji Polska przekształciła się z importera w eksportera netto. W latach 2000-2013 zbiory zbóż w Polsce wahały się w granicach 22-29

mln t, a duży wpływ na to miały warunki pogodowe w okresie wegetacji i żniw. W strukturze produkcji największą rolę odgrywa pszenica 9,5 mln t oraz pszenżyto i kukurydza po ok. 4 mln t. Areał uprawy zmniejszył się z 8,8 mln ha do 7,5 mln ha. Spadek powierzchni uprawy rekompensowały rosnące plony z 2,5 t/ha do 3,7 t/ha.

Tabela 2. Sytuacja na światowym rynku zbóż

Wyszczególnienie	1994/1995- -1999/2000	2000/2001- -2005/2006	2006/2007- -2012/2013	Poprzedni okres = 100%	
Powierzchnia uprawy [mln ha]	528,8	511,6	530,9	96,7	103,8
pszenica	219,2	214,1	218,9	97,7	102,2
zboża paszowe	309,6	297,5	312,0	96,1	104,9
Zbiory [mln t]	1443,4	1514,3	1750,1	104,9	115,6
pszenica	571,6	589,6	654,9	103,1	111,1
zboża paszowe	871,8	924,7	1095,2	106,1	118,4
Zużycie [mln t]	1425,5	1530,7	1742,9	107,4	113,9
pszenica	564,5	596,4	650,0	105,7	109,0
zboża paszowe	861	934,3	1092,9	108,5	117,0
Eksport [mln t]	198,3	211,5	257,8	106,7	121,9
pszenica	103,9	108,3	134,1	104,2	123,8
zboża paszowe	94,4	103,2	123,7	109,3	119,9
Import [mln t]	193,6	207,0	251,3	106,9	121,4
pszenica	101,4	105,6	132,1	104,1	125,1
zboża paszowe	92,2	101,4	119,2	110,0	117,6

Źródło: opracowanie na podstawie: Grochowska R., Łopaciuk W., Rosiak E., Szajner P.: Światowa produkcja biopaliw w kontekście bezpieczeństwa żywnościowego, nr 70, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

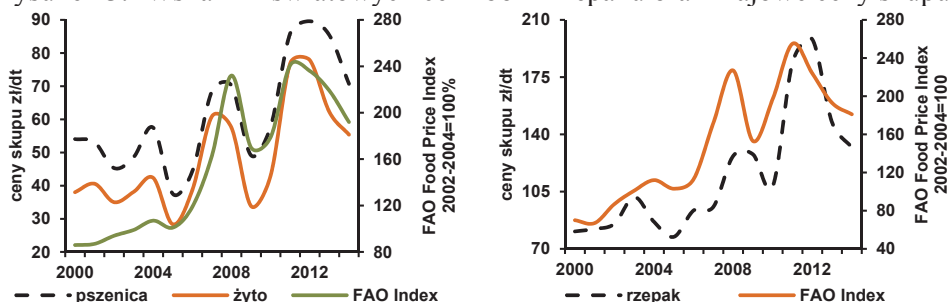
Krajowe zużycie zbóż w analizowanym okresie wzrosło z 25,1 mln t do 26,8 mln t. W strukturze zużycia odnotowano spadek spożycia o ok. 30% do 1,03 mln t i wysiewu o 10% do 1,1 mln t. Przemysłowe zużycie zbóż zwiększyło się dwuipółkrotnie do 2,11 mln t. Zużycie na cele paszowe wahało się w granicach 15,4-17,1 mln t. W ostatnich latach, ze względu na regres produkcji żywca wieprzowego, którego nie zrekompensowała rosnąca produkcja w sektorze drobiarskim, spaspasanie zbóż szacuje się na ok. 15,7 mln t⁵.

W latach 2000-2014 ceny skupu zbóż na rynku krajowym wykazywały duże wahania, ale podobnie jak w przypadku cen światowych zarysowała się wyraźna tendencja wzrostowa. W latach 2005-2014 kierunki cen skupu były analogiczne, jak wskaźnika światowych cen zbóż publikowanego przez FAO (rys. 3). Analiza statystyczna wykazała, że w całym badanym okresie krajowe ceny skupu zbóż były silnie skorelowane z cenami światowymi. W przypadku cen skupu pszenicy współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $R=0,85$, a cen skupu żyta $R=0,83$. Koniunktura w krajowym sektorze zbożowym była bardzo silnie uzależniona od koniunktury na rynku międzynarodowym. Zmienność świa-

⁵ Rynek zbóż. Stan i perspektywy, nr 46, s. 35, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2014.

towych cen transmitowała się na krajowe ceny zbóż, determinując dochodowość uprawy, produkcji zwierzęcej oraz rentowność przemysłowego przetwórstwa.

Rysunek 3. Wskaźnik światowych cen zbóż i rzepaku oraz krajowe ceny skupu



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, FAO Food Price Index.

2.2. Rośliny oleiste

Światowy rynek roślin oleistych⁶ charakteryzuje się wysoką dynamiką rozwoju. W latach 2000-2013 światowe zbiory nasion oleistych wzrosły o 50% do 473 mln t (tab. 3). Powodem tego było zwiększenie areалу uprawy o 25% do 238 mln ha oraz plonów o 19% do 1,98 t/ha. W strukturze produkcji roślinnych surowców oleistych największy udział ma soja (56%), rzepak (13%) oraz bawełna, arachidy i słonecznik (po 8-10%).

Produkcja jest bardzo silnie skoncentrowana w układzie geograficznym, a decydującą rolę w tym zakresie odgrywają warunki agroklimatyczne, które determinują możliwość uprawy poszczególnych gatunków roślin. Wszystkie rośliny oleiste z wyjątkiem rzepaku i lnu mogą być uprawiane w ciepłym klimacie. W związku z tym 80% światowej produkcji soi wytwarzają USA, Brazylia i Argentyna. W przypadku rzepaku 90% światowej produkcji przypada na UE, Chiny, Kanadę i Indie. Plantacje palmy oleistej są skoncentrowane w Malezji i Indonezji. Liderami produkcji słonecznika są UE, Ukraina, Rosja i Argentyna (łącznie 70% światowej produkcji). Chiny, Indie i Pakistan są dużymi producentami arachidów i bawełny, a ich łączny udział w światowej produkcji wynosi ok. 60%.

Nasiona roślin oleistych są przetwarzane głównie na oleje, a produkty uboczne z procesu tłoczenia są wykorzystywane cele paszowe lub energetyczne. Wyjątkowa sytuacja dotyczy soi, której nasiona ze względu na dużą zawartość

⁶ Do najważniejszych roślin oleistych, których nasiona i owoce dostarczają ok. 95% światowej produkcji tłuszczów roślinnych zalicza się: jednoroczne uprawy soi, rzepaku, bawełny, słonecznika, arachidów, sezamu, lnu i rącznika oraz na wieloletnich plantacjach drzewa palmy oleistej, palmy kokosowej i oliwki.

białka i relatywnie małą zawartość tłuszczów (ok. 18%) są wykorzystywane przede wszystkim jako pasza, a w mniejszym stopniu do produkcji olejów. W latach 2000-2013 światowa produkcja olejów roślinnych wzrosła o 78% do 160,4 mln t. W towarowej strukturze produkcji największy udział ma olej palmowy (33%), sojowy (27%) i rzepakowy (16%).

Ze względu na fakt, że oleje są wytwarzane z różnych surowców roślinnych, bardzo różnią się właściwościami i przeznaczeniem. Oleje roślinne można podzielić na trzy grupy: konsumpcyjne (arachidowy, bawełniany, kokosowy, oliwkowy, palmowy, rzepakowy, sezamowy, słonecznikowy, sojowy), przemysłowo-konsumpcyjne (palmowy i kokosowy) oraz techniczne (rycynusowy, tungowy i lniany). Światowe zużycie wykazuje silną tendencję wzrostową. Konsumpcja rośnie w krajach rozwijających się, które charakteryzują się wysokimi wskaźnikami demograficznymi (Chiny, Brazylia, Indonezja, Malezja). Odmierna sytuacja występuje w państwach uprzemysłowionych, w których popyt ze strony gospodarstw domowych jest bliski nasycenia i w związku z tym popyt jest generowany przede wszystkim przez sektor biopaliwowy. W analizowanym okresie światowe zużycie olejów zwiększyło się o 78% do 157 mln t. Zużycie na cele spożywcze wzrosło o 53% do 120 mln t, a na cele przemysłowe prawie czterokrotnie do 37 mln t. Na cele paliwowe w 2013 r. przeznaczono 22 mln t olejów roślinnych, wobec 0,7 mln t w 2000 r. [Rosiak 2013]. Zmiany w strukturze zużycia wyraźnie pokazują, jak istotną rolę w kreowaniu popytu odegrały zmiany polityki energetycznej⁷.

Światowy handel zagraniczny olejami roślinnymi wynosi ok. 65 mln t, co stanowi ok. 40% produkcji. Duży udział obrotów handlowych w produkcji wynika po pierwsze z faktu, że niektóre gatunki olejów są produkowane regionalnie (produkcja surowca). W związku z tym produkcja niektórych produktów (np. utwardzonych tłuszczów roślinnych) wymaga importu olejów. Drugim powodem jest rosnący popyt w krajach rozwijających się, które nie produkują wystarczającej ilości olejów. Po trzecie polityka energetyczna w krajach rozwiniętych gospodarczo przewiduje określony udział biopaliw w strukturze zużycia paliw płynnych. W konsekwencji państwa zgłaszają duży popyt na rynku światowym na nasiona roślin oleistych i oleje roślinne. Dużymi importerami są Chiny, Indie i UE (po ok. 10 mln t).

⁷ Zakładany udział biopaliw w płynnych paliwach w wybranych krajach: USA (8,25% biopaliw w 2010 r.), UE (5,75% biopaliw do 2010 r. 10% do 2020 r.), Brazylia (25% w benzynie w 2007 r., 20% w 2010 r.), Kanada (5% w benzynie do 2010 r., 2% w ON w 2012 r.), Chiny (10% w benzynie), Indie (5% w benzynie w 2006 r., 5% w ON do 2012 r.), Malezja (5% w ON) i Indonezja (10% biopaliw do 2010 r.).

Tabela 3. Światowy bilans nasion roślin oleistych

Sezony	Produkcja	Zasoby ogółem	Import	Eksport	Zużycie	Zapasy końcowe
2000/2001	316,1	354,7	65,6	66,9	313,0	40,4
2001/2002	326,8	367,2	63,6	62,4	325,7	42,9
2002/2003	334,4	377,3	71,0	70,0	328,6	49,6
2003/2004	338,2	387,8	64,2	66,8	338,6	46,5
2004/2005	383,7	430,2	72,7	74,4	368,5	60,0
2005/2006	394,1	454,1	75,4	75,8	387,0	66,7
2006/2007	405,7	472,4	80,7	83,1	394,4	75,6
2007/2008	392,1	467,7	90,1	91,3	402,6	63,8
2008/2009	398,8	462,6	93,9	94,6	403,4	58,6
2009/2010	446,8	505,3	101,8	106,9	423,7	76,5
2010/2011	460,1	536,6	103,8	108,3	446,7	85,4
2011/2012	444,6	529,9	111,6	111,5	464,6	65,4
2012/2013	472,6	538,0	111,7	115,0	465,4	69,7

Źródło: Grochowska R., Łopaciuk W., Rosiak E., Szajner P.: Światowa produkcja biopaliw w kontekście bezpieczeństwa żywnościowego, s. 57, nr 70, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

W Polsce jedyną rośliną oleistą uprawianą na szeroką skalę jest rzepak. Produkcja rzepaku po akcesji do UE wykazywała wyraźną tendencję wzrostową. W latach 2000-2003 nie przekraczała ona 1 mln t rocznie. W kolejnych okresach 2004-2007 i 2008-2012 średnioroczna produkcja zwiększyła się odpowiednio do 1,7 mln t i 2,1 mln t. Głównym czynnikiem determinującym wzrost produkcji było zwiększenie areалу uprawy z 400 tys. ha do ponad 800 tys. ha. Udział rzepaku w powierzchni zasiewów wzrósł z 4 do 7-9%. Poprawę efektywności uprawy obrazuje ok. 20-procentowy wzrost plonów do 2,7 t/ha.

Powodem wzrostu produkcji rzepaku była przede wszystkim polityka energetyczna UE, która „dyrektywą biopaliwową”⁸ określiła udział biokomponentów (estrów) w zużyciu paliw płynnych. Polska w 2005 r. określiła udział biopaliw w zużyciu paliw płynnych (Narodowy Cel Wskaźnikowy) na poziomie 0,5%, który w 2013 r. został zwiększony do 7,1%⁹. Produkcja estrów dodawanych do oleju napędowego jest prowadzona w Polsce głównie (90%) w oparciu o olej rzepakowy. W 2005 r. produkcja estrów wynosiła ok. 64 tys. t, a w 2013 r.

⁸ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE. L.140/15 z 05.06.2009. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/30/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. zmieniająca dyrektywę 98/70/WE odnoszącą się do specyfikacji benzyny i olejów napędowych oraz wprowadzającą mechanizm monitorowania i ograniczania emisji gazów cieplarnianych oraz zmieniającą dyrektywę Rady 1999/32/WE odnoszącą się do specyfikacji paliw wykorzystywanych przez statki żeglugi śródlądowej oraz uchylająca dyrektywę 93/12/EWG. L.140/88 z 05.06.2009.

⁹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 23 lipca 2013 r. w sprawie Narodowych Celów Wskaźnikowych na lata 2013-2018. Dz.U. z dn. 13 sierpnia 2013 r. poz. 918.

wzrosła do 648 tys. t. Wzrost produkcji i zużycia estrów wykreował dodatkowy popyt na 1-1,6 mln t rzepaku. W latach 2005-2013 produkcja oleju rzepakowego na cele spożywcze wynosiła 380-530 tys. t¹⁰.

Krajowy rynek rzepaku jest bardzo silnie powiązany z rynkami zewnętrznymi. Potwierdzeniem tego jest wpływ zmian polityki energetycznej w UE na rozwój sektora oraz analogiczne kierunki zmian światowych cen roślin oleistych oraz krajowych cen skupu (rys. 2). Zakłady tłuszczowe w Polsce od wielu lat prowadząc kontraktację ustalały ceny skupu, uwzględniając tendencje cenowe na giełdzie MATIF w Paryżu. Wahliwość światowych cen transmitowała się na krajowe ceny rzepaku, determinując dochodowość jego uprawy i rentowność przemysłowego przetwórstwa. Powiązanie krajowego sektora z rynkiem światowym i unijnym obrazują także tendencje w handlu zagranicznym nasionami roślin oleistych, olejami roślinnymi, margarynami oraz śrutami.

2.3. Cukier

Cukier jest podstawowym środkiem słodzącym wykorzystywanym w gospodarstwach domowych i przemyśle spożywczym. Surowcami do produkcji cukru są trzcina cukrowa uprawiana w klimacie tropikalnym lub subtropikalnym oraz buraki cukrowe uprawiane w klimacie, w którym okres wegetacji wynosi 6-7 miesięcy. Uprawa trzciny cukrowej jest skoncentrowana na półkuli południowej (Ameryka Płd. i Środkowa, Azja Płd., Afryka), a buraków cukrowych na półkuli północnej (Europa, Ameryka Płn., Chiny, Turcja). W latach 2000-2012 powierzchnia uprawy trzciny cukrowej wzrosła o ok. 40% do 25,8 mln ha, a buraków cukrowych zmniejszyła się o 35% do 4,9 mln ha (tab. 4). Produkcja cukru z buraków cukrowych rozpoczęła w XIX w. i od tego czasu na światowym rynku występuje silna konkurencja między cukrem trzcinowym i buraczanym. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa polityka rolna poszczególnych krajów (np. USA, UE, Brazylii). Produkcja cukru z buraków cukrowych podlega protekcyjnej polityce, która obejmuje szereg instrumentów (np. kwoty produkcyjne, cła, wsparcie dochodów plantatorów, itp.). Rynek cukru w większości krajów ma strukturę klasycznego oligopolu, który jest formą niedoskonałej konkurencji.

W analizowanym okresie światowa produkcja cukru zwiększyła się o 45% do 175 mln t w przeliczeniu na cukier surowy [Hryszko 2013]. Udział trzcinowego cukru w produkcji zwiększył się z 73 do ok. 80%. Największymi światowymi producentami są Brazylia, Indie, Chiny, USA i Tajlandia oraz UE, która produkuje cukier z buraków cukrowych. Ze względu na dużą geograficzną

¹⁰ *Rynek rzepaku. Stan i perspektywy*, s. 34, nr 45, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2014 r.

koncentrację produkcji, cukier jest przedmiotem wymiany handlowej, a udział światowego eksportu w produkcji wynosi ok. 35%.

Światowa konsumpcja cukru także wzrosła do ok. 170 mln t. Cechą charakterystyczną światowego rynku są duże zapasy końcowe, które stanowią 35-45% zużycia. Duże zapasy nie zawsze wywierają presję na ceny na międzynarodowych giełdach. Ceny cukru surowego i białego wykazują bardzo podobne tendencje, a różnica jest określana jako marża rafineryjna. Długookresowa analiza cen światowych wykazała, że cykl koniunkturalny trwa ok. 6 lat, co jest wynikiem zmian w uprawie trzciny cukrowej (uprawa wieloletnia). Ponadto badania wykazały, że światowe ceny cukru są silnie skorelowane z cenami energii (paliw). Brazylia duże ilości trzciny cukrowej i melasy przetwarza na bioetanol, który jest wykorzystywany jako dodatek do benzyny. Światowe zużycie trzciny cukrowej do produkcji bioetanolu wynosi ok. 2600 mln t, a melasy ok. 24 mln t.

Tabela 4. Światowa produkcja trzciny cukrowej i buraków cukrowych

Wyszczególnienie	Powierzchnia uprawy		Plony		Zbiory	
	mln ha		ton/ha		mln ton	
	średniorocznie w okresach					
	trzcina cukrowa	buraki cukrowe	trzcina cukrowa	buraki cukrowe	trzcina cukrowa	buraki cukrowe
1991-2000	18,6	7,51	63,3	36,0	1 179	267,6
2001-2010	21,6	5,24	68,3	46,4	1 480	240,7
2010	23,6	4,70	71,7	48,7	1 689	228,7
2011	25,4	5,07	70,9	53,9	1 800	273,5
2012	25,8	4,88	68,8	55,1	1 774	269,1

Źródło: Hryszko K., Szajner P.: *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*, nr 71, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa, 2013.

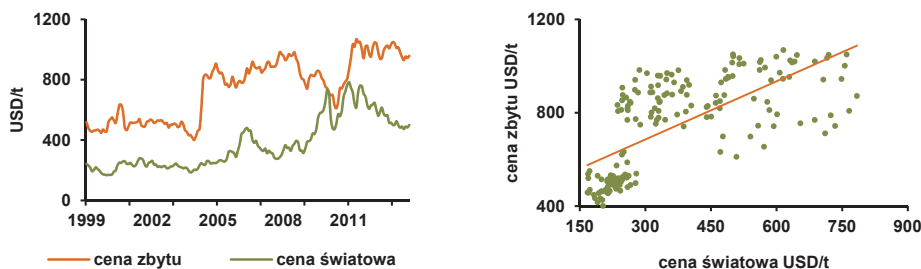
Rynek cukru w Polsce, niezależnie od systemu gospodarczego, zawsze należał do najbardziej regulowanych rynków żywnościowych. Akcesja do UE spowodowała, że przyjęto unijny system regulacji rynku, który w latach 2006-2010 został głęboko zreformowany¹¹. Polski sektor cukrowniczy w okresie transformacji gospodarczej i członkostwa w UE przeszedł proces głębokiej restrukturyzacji i modernizacji. W latach 2000-2013 powierzchnia uprawy buraków cukrowych zmniejszyła się z 333 tys. ha do ok. 190 tys. ha, ale plony wzrosły z ok. 40 t/ha do ok. 63 t/ha. Liczba plantatorów zmniejszyła się ze 110 tys.

¹¹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 318/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków w sektorze cukru (Dz.U. L 51/1, z 28 lutego 2008). Rozporządzenie Rady (WE) nr 319/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników (Dz.U. L 58/32, z 28 lutego 2008). Rozporządzenie Rady (WE) nr 320/2006 z dnia 20 lutego 2006 r. ustanawiające tymczasowy system restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego we Wspólnocie i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1290/2005 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej (Dz.U. L 58/42, z 28 lutego 2008).

do 35 tys., a powierzchnia średniej plantacji wzrosła z 3 do 5 ha. Przemysł cukrowniczy jest oligopolem. Liczba cukrowni zmniejszyła się z 78 do 18, które funkcjonują w strukturach czterech koncernów cukrowniczych. Niemieckie koncerny mają ok. 60-procentowy udział w rynku i sektor cukrowniczy należy do branż o najsilniej skoncentrowanej strukturze i bardzo zglobalizowanych. Produkcja cukru wahała się w granicach 1,6-2,0 mln t i przeważnie była większa od kwoty produkcyjnej. Obecnie potencjał produkcyjny sektora wynosi ok. 1,9 mln t, gdyż produkcja cukru w przeliczeniu na zakład wzrosła pięciokrotnie do 120 tys. t.

System regulacji rynku (np. obowiązek eksportu cukru pozakwitowego) powodował, że branża była silnie uzależniona od sytuacji na rynkach zewnętrznych. Krajowe ceny cukru wykazywały analogiczne kierunki zmian, jak ceny światowe (rys. 4). Wyniki testów kointegracji wykazały, że występuje długookresowa zależność między krajowymi i światowymi cenami cukru. Analiza statystyczna wykazała, że wskaźniki sytuacji ekonomicznej przemysłu cukrowniczego były silnie skorelowane z cenami na rynku światowym ($R=0,74$). Sytuacja finansowa przemysłu cukrowniczego przekładała się następnie na ceny skupu buraków cukrowych [Szajner 2014]. W ostatnich latach branża cukrownicza wypracowywała bardzo duże zyski i charakteryzowała się rekordowo wysoką rentownością, co było wynikiem bardzo dobrej koniunktury na rynku światowym oraz pozytywnych efektów restrukturyzacyjnych¹².

Rysunek 4. Światowe i krajowe ceny cukru



Źródło: Hryszko K., Szajner P.: *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*, nr 71, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

2.4. Mleko i produkty mleczarskie

Mleczarstwo należy do dynamicznie rozwijających się sektorów światowego sektora rolno-żywnościowego. W latach 2000-2011 światowa produkcja mleka surowego¹³ wzrosła o 27% do 739,8 mln t, w tym mleka krowiego o 24%

¹² *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, s. 20, nr 41, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2014 r.

¹³ Produkcja mleka surowego obejmuje mleko samic krów, bawołów, kóz, owiec i wielbłądów.

do 612,8 mln t [Seremak-Bulge 2012]. W kolejnych latach średnioroczna dynamika produkcji wyniosła ok. 1,9% i w 2013 r. wyniosła ona ok. 780 mln t. Produkcja mleka jest skoncentrowana w układzie geograficznym, gdyż sześciu największych producentów wytwarza ok. 65% światowej produkcji. Największymi producentami są: UE, USA, Indie, Chiny, Rosja i Brazylia. Wzrost produkcji wystąpił głównie w krajach rozwijających się gospodarczo Azji, Ameryki Płd. oraz w Oceanii i USA. W Europie produkcja spadła, a zdecydowały o tym przede wszystkim przemiany systemowe w rolnictwie krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz system regulacji rynkowych w UE oparty na administracyjnym limitowaniu podaży.

Wzrostowi podaży mleka surowego towarzyszyło zwiększenie jego przetwórstwa. W analizowanym okresie światowa produkcja masła zwiększyła się o 27%, serów i twarogów o 23%, mleka oraz maślanki zagęszczonej i w proszku o 13,7%. Dynamicznie rozwijającymi się kierunkami przetwórstwa mleka są tzw. świeże wyroby (np. jogurty i napoje mleczne) oraz zagospodarowywana jest serwatka, która w formie proszku jest poszukiwanym półfabrykatem we wtórnym przetwórstwie żywności i przemyśle paszowym.

Mleko płynne ze względu na swoje właściwości w niewielkim zakresie jest przedmiotem wymiany handlowej. W światowym handlu zagranicznym kluczową rolę odgrywają trwałe produkty (mleko i serwatka w proszku, masło, sery dojrzewające oraz kazeina). Obroty światowego handlu zagranicznego produktami mleczarskimi w ekwiwalencie mleka surowego zwiększyły się o 49% do 105 mln t (tab. 5). Udział mleczarstwa w światowym handlu rolno-spożywczym nie zmienia się i wynosi w ujęciu wartościowym 5-6%. Głównymi eksporterami są UE, Oceania i Stany Zjednoczone, a importerami kraje Azji, Bliskiego Wschodu oraz Afryki.

Tabela 5. Światowy rynek mleka

Wyszczególnienie	2000	2005	2010	2011
Produkcja mleka surowego [mln t]	582,1	650,9	724,8	739,8,
mleko krowie [mln t]	492,9	546,2	602,4	612,8
Produkcja wyrobów mleczarskich [mln t]				
mleko i maślanka zagęszczone i w proszku	7,3	7,5	8,3	8,3
masło	7,4	8,6	9,1	9,4
sery i twarogi	16,6	18,7	20,3	20,4
Eksport w ekwiwalencie mleka surowego [mln t]	72,8	86,2	104,4	105,5
Import w ekwiwalencie mleka surowego [mln t]	69,2	82,1	100,4	103,5
Spożycie mleka [mln t]	579,7	-	713,3	-

Źródło: dane FAOSTAT, Seremak-Bulge J., Baer-Nawrocka A., Grochowska R., Kiryluk-Dryjska E., Szajner P.: Światowy rynek mleka i jego wpływ na polskie mleczarstwo po zniesieniu kwot mlecznych, nr 34, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.

Światowe spożycie mleka wykazuje tendencję wzrostową i w omawianym okresie wzrosło ono o 23%, ale wystąpiły duże różnice dynamiki w poszczególnych regionach. Największy wzrost konsumpcji wystąpił w Azji o 44%, w tym w Chinach trzykrotny, w Afryce o 37% oraz Ameryce Płd. i Środkowej o ok. 22%. W krajach uprzemysłowionych konsumpcja *per capita* była bardzo duża i możliwości jej wzrostu były ograniczone. W krajach rozwijających się spożycia *per capita* charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu i rosnący popyt był stymulatorem rozwoju światowego mleczarstwa i wysokich cen na światowym rynku.

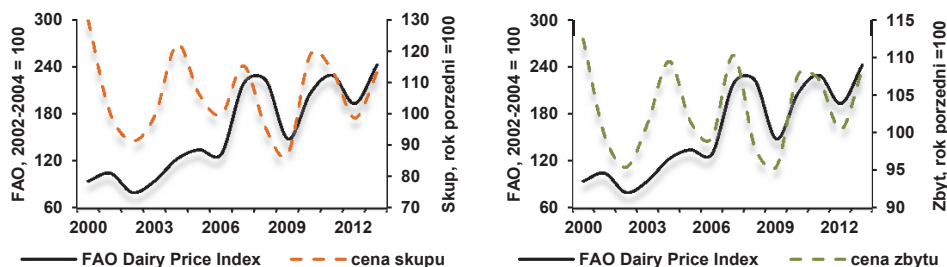
Polski sektor mleczarski przeszedł proces głębokiej restrukturyzacji i modernizacji. Systematycznie zmniejsza się liczba gospodarstw rolnych utrzymujących krowy oraz liczba przedsiębiorstw mleczarskich. Równocześnie postępuje proces koncentracji produkcji i przetwórstwa. Liczba dostawców mleka zmniejszyła się w latach 2004-2013 z 311 tys. do 137 tys., a wielkość średniej dostawy wzrosła z 20 t do 70 t. Pogłowie krów zmniejszyło się do 2,5 mln szt., ale spadek ten zrekompensowała rosnąca wydajność mleczna. W rezultacie nieznacznie wzrosła produkcja mleka do 13,2 mln t, a dynamika skupu była większa i osiągnął on poziom 10,6 mln t. W przetwórstwie mleka także zaszły duże zmiany, gdyż dynamicznie rozwijała się produkcja serów i twarogów (łącznie z serwatką), napojów mlecznych, przy stabilizacji produkcji mleka w proszku i masła.

Po akcesji do UE rynek mleka należał do najbardziej uregulowanych rynków żywnościowych. Podstawę systemu regulacji stanowiło administracyjne limitowanie podaży (tzw. kwoty mleczne) oraz szereg instrumentów wspomagających (ochrona celna, wsparcie eksportu i popytu na rynku wewnętrznym). Regulacje rynkowe, w tym głównie kwoty mleczne odgrywały istotną rolę w procesach restrukturyzacji sektora.

W latach 2004-2013 dynamicznie rozwijał się eksport produktów mleczarskich, który osiągnął poziom ok. 2,5 mln t w ekwiwalencie mleka surowego i stanowił ok. 23% skupu mleka. Równocześnie zwiększył się także import, którego udział w zaopatrzeniu rynku wzrósł z 3 do 8%. Głównym rynkiem zbytu jest UE (ok. 80%), a decydował o tym swobodny dostęp do dużego rynku, który charakteryzuje się dużą siłą nabywczą konsumentów. Stymulatorem eksportu była również dobra koniunktura na rynku międzynarodowym, będąca wynikiem dużego popytu ze strony krajów rozwijających się gospodarczo (Azji, Afryki). Ceny trwałych produktów mleczarskich osiągały rekordowe poziomy: masło (4400 EUR/t), mleko odłuszczone w proszku (3500 EUR/t). Duży udział eksportu w skupie oraz silna integracja z rynkiem unijnym powodowały, że sytuacja sektora mleczarskiego była determinowana przez koniunkturę na rynku

światowym. Wysokie ceny zbytu i skupu występowały w okresie bardzo wysokich cen na rynku światowym. Kierunki zmian wskaźników cen na rynku krajowym i wskaźnika światowych cen produktów mleczarskich były bardzo podobne (rys. 5). Analiza korelacji wykazała, że ceny skupu i zbytu były skorelowane z cenami światowymi, a wartości istotnych statystycznie współczynników korelacji wyniosły odpowiednio $R=0,55$ i $R=0,53$. Zmienność światowych cen transmitowała się na ceny krajowe i była jednym z czynników determinujących dochodowość produkcji mleka w gospodarstwach i rentowność jego przetwórstwa w przemyśle mleczarskim.

Rysunek 5. Wskaźniki światowych i krajowych cen mleka i jego przetworów



Źródło: obliczenia własne, dane GUS, FAO Food Price Index, www.fao.org.

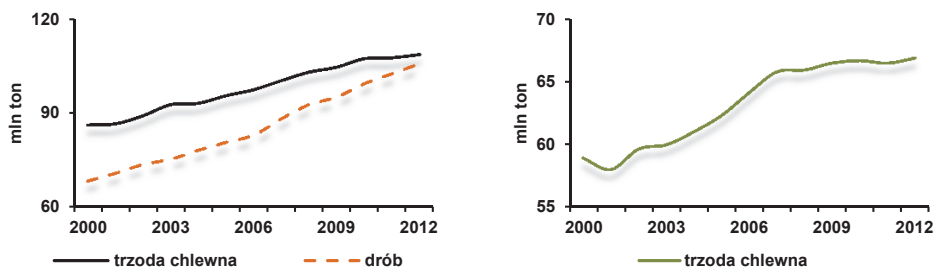
2.5. Mięso i produkty mięsne

Produkcja mięsa jest podstawowym kierunkiem zwierzęcej produkcji rolnej oraz kreując popyt na pasze ma duży wpływ na sektor zbożowy, paszowy i produkty uboczne przemysłu cukrowniczego. W światowej produkcji mięsa podstawową rolę odgrywa chów bydła, trzody chlewnej i drobiu. W niektórych regionach istotną rolę odgrywa chów innych gatunków zwierząt (owiec, kóz, koni, wielbłądów, lam itp.). W strukturze światowej produkcji mięsa zachodzą istotne zmiany, gdyż zmniejsza się udział produkcji mięsa czerwonego (wieprzowina, wołowina, jagnięcina), a wzrasta udział mięsa białego (drobiu). Według FAO latach 1995-2012 udział wieprzowiny w światowej produkcji mięsa zmniejszył się z 39 do 37%, a wołowiny z 25 do 22%. W tym samym okresie udział drobiu w strukturze produkcji zwiększył się z 26 do 33% [Rycombel 2011].

W latach 2000-2012 produkcja żywca drobiowego w wadze żywej wzrosła o 54% do 105,6 mln t, żywca wieprzowego w wadze żywej o 27% do 109,1 mln t [Dybowski 2011]. Produkcja żywca wołowego zwiększyła się w mniejszym stopniu o 13,5% do 66,8 mln t w wadze żywej (rys. 6). Zmiany w strukturze produkcji mają istotny wpływ na zapotrzebowanie surowców paszowych. Dynamiczny rozwój produkcji żywca drobiowego i wieprzowego, w tym

w szczególności intensywnymi metodami, zwiększył popyt na pasze (zboża, soję, śrutę roślin oleistych itp.). W latach 2000-2010 światowa produkcja pasz przemysłowych zwiększyła się o ok. 21% do 721 mln t.

Rysunek 6. Światowa produkcja mięsa



Źródło: dane FAO.

Produkcja żywca wieprzowego jest silnie skoncentrowana geograficznie. Największy udział w światowej produkcji ma Azja (55%), UE (25%) i Ameryka Płn. (14%). Wzrost produkcji wystąpił na wszystkich kontynentach, ale największy był w Ameryce Płd., gdzie produkcja zwiększyła się dwukrotnie. Analogiczna sytuacja występuje w światowej produkcji drobiu, w której największy udział mają: USA (22%), Chiny (19%), UE (14%) i Brazylia (12%). W światowej produkcji wołowiny największą rolę odgrywa Ameryka Płn. (27%), Ameryka Płd. (25%) oraz Europa i Azja (po 20%) [Zawadzka 2012].

Światowa konsumpcja mięsa wykazuje tendencję wzrostową zarówno ujęciu globalnym, jak i ujęciu *per capita*. W ostatnich latach spożycie wzrosło do ok. 40 kg *per capita*, wobec 33 kg w 2005 r. W największym stopniu zwiększyła się konsumpcja drobiu (do 13 kg), a w znacznie mniejszym stopniu wieprzowiny (15 kg). Spożycie wołowiny utrzymało się na niezmiennym poziomie (ok. 9 kg). W ujęciu regionalnym największy wzrost spożycia mięsa w przeliczeniu na mieszkańca odnotowano w Afryce (o 50%) oraz Ameryce Płn. i Azji (po 40%). W Europie konsumpcja zwiększyła się o 9%. Utrzymują się duże różnice regionalne w poziomie konsumpcji. Największym spożyciem charakteryzują się Ameryka Płn. (ok. 125 kg), Oceania (110 kg) i Europa (74 kg), a najmniejsze występuje na kontynencie afrykańskim (ok. 18 kg).

Światowe obroty handlu zagranicznego wieprzowiną wynoszą ok. 5,7 mln t, co stanowi ok. 5% produkcji. Głównymi eksporterami netto są Ameryka Płn. (1,3 mln t), UE (1,1 mln t) oraz Ameryka Płd. (0,8 mln t). Głównym rynkiem zbytu są kraje Azji i państwa WNP, których import netto wynosi odpowiednio 1,6 mln t i 0,9 mln t. Handel zagraniczny mięsem drobiowym charakteryzuje się wysoką dynamiką rozwoju, gdyż w ostatnich latach obroty wynosiły ok. 13,7 mln t i były dwukrotnie większe niż w 2000 r. Handel zagraniczny stanowił

ok. 13% produkcji. W strukturze geograficznej eksportu dominują trzy kraje: UE (29%), USA i Brazylia (po 27%). Największymi importerami są UE (30%), Chiny, Japonia i Rosja (po 8%) oraz Meksyk (6%). W latach 2000-2011 światowy handel wołowiną zwiększył się o 30% do 8,3 mln t i stanowi ok. 13% produkcji. Największymi eksporterami są: Brazylia, Australia (po 1,4 mln t), Indie, USA (1,2 mln t) oraz Nowa Zelandia i Kanada (0,5 mln t). Po stronie importu wiodącą rolę odgrywa Rosja (1,1 mln t), USA (1 mln t) oraz Japonia (0,7 mln t).

Pogłowie trzody chlewnej i produkcja żywca wieprzowego w Polsce charakteryzowały się cyklicznymi wahaniami. Od końca 2006 r. cykliczne wahania uległy znaczącemu zmniejszeniu, gdyż pogłowie świń spadło z 18,8 mln szt. do 11,1 mln szt. Równocześnie zwiększył się import żywca do 5,1 mln szt. w 2013 r. Produkcja żywca wieprzowego spadła z 2,45-2,85 mln t w latach 2000-2006 do 2,1 mln t. Bilansowe spożycie mięsa wieprzowego w latach 2010-2013 zmniejszyło się o ok 7 kg do 35,5 kg/mieszkańca. W ostatnich latach w handlu zagranicznym żywcem, mięsem i przetworami wieprzowymi występuje ujemne saldo 133-175 tys. t. Wymiana handlowa charakteryzowała się dużą intensywnością wewnątrzgałęziową, gdyż eksport wynosił 600-660 tys. t, a import 750-800 tys. t. Przedmiotem importu był głównie żywiec, a eksportu mięso i przetwory.

Produkcja żywca wołowego była w Polsce silnie powiązana z produkcją mleka, gdyż w pogłowie krów dominowały krowy mleczne. W ostatnich latach pogłowie krów mamek wzrosło do ok. 170 tys. szt., co stanowi ok. 7% pogłowia krów. W okresie transformacji gospodarczej i w wyniku przemian strukturalnych w rolnictwie pogłowie bydła zmniejszyło się z 10 mln szt. w 1990 r. do 6,1 mln szt. w 2000 r. oraz do 5,9 mln szt. w 2013 r. Produkcja żywca wołowego wynosi ok. 715 tys. t. Bilansowa konsumpcja wołowiny wykazywała tendencję spadkową do bardzo niskiego poziomu ok. 1,5 kg *per capita*. W sektorze wołowym bardzo istotną rolę odgrywa eksport żywca i mięsa (ok. 320 tys. t), który stanowi ok. 45%¹⁴. W ostatnich latach w strukturze wywozu zmniejsza się udział żywca, a wzrasta udział mięsa.

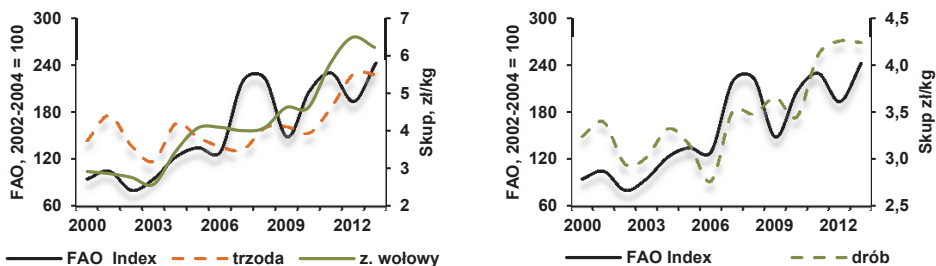
Produkcja żywca drobiowego wykazuje silną tendencję wzrostową, gdyż w latach 2000-2013 zwiększyła się trzykrotnie do ok. 2 mln t. Czynnikiem determinującym rozwój sektora był zarówno popyt na rynku wewnętrznym, jak i eksport. Bilansowe spożycie mięsa drobiowego zwiększyło się o 80% do 26,5 kg/mieszkańca. W strukturze konsumpcji mięsa wieprzowina stanowi ok. 52%,

¹⁴ Rynek mięsa. Stan i perspektywy, nr 46, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2014.

a drób 39%. Istotną rolę także odegrał eksport, który stanowi obecnie ok. 33% produkcji¹⁵. Sektor drobiarski jest eksporterem netto ok. 605 tys. t.

Analiza korelacji wskaźnika światowych cen mięsa i krajowych cen skupu żywca wieprzowego, wołowego i drobiowego wykazała, że ceny skupu żywca wołowego i drobiowego były w większym stopniu uzależnione od koniunktury na światowym rynku niż w przypadku sektora wieprzowego (rys. 7). Współczynniki korelacji cen skupu żywca wołowego i drobiowego ze wskaźnikami światowych cen wyniosły odpowiednio $R=0,80$ i $R=0,74$. W przypadku trzody chlewnej zależność była mniejsza $R=0,53$. Duża zależność od koniunktury na światowym rynku w sektorze wołowiny i drobiu wynikała przede wszystkim z dużego udziału eksportu w produkcji. W sektorze wieprzowym udział eksportu w produkcji jest mniejszy i wynosi ok. 25%.

Rysunek 7. Wskaźniki światowych i krajowych cen artykułów mięsnych



Źródło: obliczenia własne, dane GUS, FAO Food Price Index, www.fao.org.

2.6. Ryby i przetwory rybne

Warunki funkcjonowania światowego rybołówstwa w XX w. zmieniały się na skutek rozwoju technicznych środków eksploatacji zasobów ryb oraz polityki państw nadbrzeżnych w kwestii dostępu do tych zasobów. W wyniku III Konferencji Prawa Morza (1982 r.) usankcjonowano prawnie proces zawłaszczania 200-milowych obszarów mórz przyległych, którego celem miała być bardziej racjonalna eksploatacja ławic ryb. Po wprowadzeniu wyłącznych stref połowów część państw nadbrzeżnych z dotychczasowego importera ryb i produktów rybnych stało się eksporterem netto (np. państwa afrykańskie). Rosnący problem przełowienia i potrzeba odpowiedzialnego gospodarowania zasobami oraz nielegalne praktyki połowowe stały się, obok zanieczyszczenia środowiska i globalnego ocieplenia, ważnymi tematami ustaleń na światowych szczytach (np. II Szczyt Ziemi w Rio de Janeiro w 1992 r.). Niestety, żaden szczyt nie rozwiązał problemu przełowienia i nadmiernego potencjału połowowego, który

¹⁵ Rynek drobiu. Stan i perspektywy, s. 6, nr 45, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2014.

szczególne widoczny jest UE [Kuzebski 2014]. W 2014 r. weszła w życie w UE zreformowana Wspólna Polityka Rybacka oraz wspólna organizacja rynków produktów rybołówstwa i akwakultury, której celem jest m.in. przywrócenie odpowiedniego poziomu zasobów rybnych.

Znakowanie oraz certyfikowanie ryb i organizmów wodnych rozpoczęto dopiero kilkanaście lat temu. Rozwój tych systemów jest spowodowany dążeniem organizacji społecznych i rządowych do ochrony środowiska poprzez forsowanie idei zrównoważonego rozwoju, ochrony zdrowia ludzi oraz zapewnienia dobrostanu ryb. Ochrona dotyczy ryb dziko żyjących i produkcji w akwakulturze. Certyfikacja, oprócz korzyści dla środowiska i konsumentów, powinna zapewniać sektorowi korzyści wizerunkowe, dzięki uczestnictwu w programie ochrony przyrody i poddawaniu się transparentnym regułom kontrolnym.

Światowa produkcja ryb i organizmów wodnych zwiększała się średniorocznie w latach 1950-2012 o 3,6% i w 2012 r. wyniosła 182,9 mln t¹⁶ (rys. 8). Do połowy lat 80. XX w. w podaży dominowały ryby z połowów morskich i słodkowodnych. Zmniejszające się zasoby naturalne i rosnąca liczba ludności spowodowały skokowy rozwój produkcji w akwakulturach. W okresie trzech dekad udział tego rodzaju pozyskiwania ryb w światowej produkcji zwiększył się z 5% do blisko 50% [Hryszko 2014]. Wzrost produkcji w akwakulturach jest obserwowany głównie w wodach śródlądowych Azji Południowo-Wschodniej (np. Chiny), w konsekwencji region ten ma ok. 60-procentowy udział w światowej podaży ryb i organizmów wodnych. Najczęściej odławianymi gatunkami ryb pozostają karpowate (amury, tołpygi i karpie), makrełowate (makrele, tuńczyki) oraz śledziowate (śledzie, sardynki i sardynelle).

W 2012 r. do konsumpcji przeznaczono 136,2 mln t ryb i organizmów wodnych, co stanowiło 86% produkcji ogółem (bez roślin i ssaków morskich). W ostatnim pięćdziesięcioleciu konsumpcja wzrastała o 3,2% rocznie. W konsekwencji znacznie wyższego przyrostu liczby ludności w ujęciu bezwzględnym, dynamika wzrostu konsumpcji ryb była o połowę niższa, wzrastając z 8,5 do 19,2 kg/mieszkańca. Największy wpływ na wzrost spożycia miały rosnące dochody, procesy globalizacji i urbanizacji oraz ekspansywny rozwój produkcji w akwakulturach. Nadal istnieją duże dysproporcje w konsumpcji, zwłaszcza między krajami wysoko- i niskorozwiniętymi gospodarczo.

Specyfika geograficzno-biologiczna występowania poszczególnych gatunków ryb powoduje, że ryby i przetwory są grupą żywności o dużym znaczeniu dla światowego handlu rolno-żywnościowego. W 2013 r. obroty handlowe

¹⁶ Produkcja obejmuje także rośliny i ssaki morskie.

rybami wyniosły ok. 136 mld USD, a wolumen stanowił ok. 37% produkcji. W latach 1976-2013 wartość wymiany handlowej rybami zwiększała się o ok. 8% rocznie, a dynamika ta wynikała głównie ze wzrostu cen oraz wydłużającego się łańcucha budowania wartości dodanej produktów na poszczególnych etapach produkcji i przetwórstwa. Światowy handel rybami i organizmami wodnymi jest zdominowany przez Azję i Europę, które odpowiadają za ok. 75% jego wartości. Głównymi eksporterami są: Chiny, Norwegia, Tajlandia, Wietnam, USA oraz Dania i Hiszpania. Dużymi importerami są: Japonia, USA, Chiny oraz Hiszpania, Francja, Włochy i Niemcy.

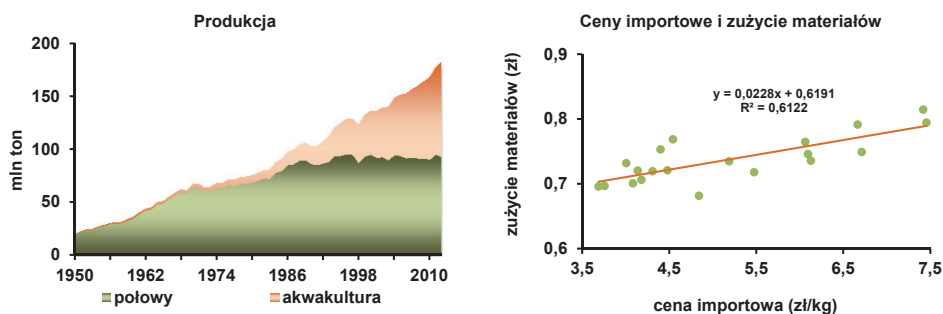
Ceny ryb na światowych rynkach wykazują silne wahania z wyraźną tendencją wzrostową. Wahania wynikają z relacji popytowo-podażowych poszczególnych gatunków, w konsekwencji polityki połowowej na akwenach, wielkości samych połowów oraz czynników warunkujących dochody ludności w poszczególnych regionach. W połowie 2014 r. ryby i owoce morza na świecie były średnio o 50% droższe niż w latach 2002-2004 i po raz pierwszy wyższe były ceny produktów akwakultury niż pochodzących z połowów (o 5 pkt.). Najwyższe ceny notowano w przypadku ryb pelagicznych (wzrost o 70%), w tym głównie tuńczyków (o 74%). Światowe ceny ryb i owoców morza wyrażone wskaźnikiem FAO Fish Price Index są także silnie uzależnione od ogólnej sytuacji cenowej na rynkach produktów rolno-żywnościowych, ale na przestrzeni ostatniej dekady ryby wyraźnie tanieją względem pozostałych źródeł białka zwierzęcego.

Krajowy rynek ryb przeszedł w latach 1995-2013 głębokie zmiany strukturalne, zwłaszcza w okresie poprzedzającym integrację oraz w pierwszych latach członkostwa w UE. Zmiany te były podyktowane koniecznością dostosowania potencjału połowowego do zasobów dalekomorskich i bałtyckich, które zostały zastąpione dostawami surowców z importu oraz zdobyciem nowych rynków zbytu i potrzebą utrzymania na nich przewag konkurencyjnych. Wymiernym efektem było podwojenie w latach 2003-2013 wielkości produkcji przetwórstwa ryb i ponad 3,5-krotny wzrost jej wartości sprzedanej. Rozwój ten był podyktowany wzrostem eksportu, którego udział w strukturze przychodów zakładów zwiększył się z 40 do 64%, podczas gdy popyt wewnętrzny podlegał wahaniom (np. pod wpływem zmian cen). Eksport wykazuje tendencję wzrostową i w latach 2003-2013 zwiększył się z 315 mln USD do 1920 mln USD. Polska stała się głównym przetwórcą i eksporterem produktów rybnych w UE (np. wędzonych łososi i przetworów ze śledzi). Tendencje w eksporcie i zmiany w strukturze gatunkowej konsumpcji ryb w kraju determinowały import.

Niewielki udział połowów w zaopatrzeniu rynku (ok. 30%) powoduje, że krajowy rynek jest w dużym stopniu uzależniony od sytuacji podaży-popytowej na świecie. Analiza wpływu zmian światowych cen ryb i organizmów wodnych na kształtowanie się cen uzyskiwanych w tzw. pierwszej sprzedaży przez rybaków bałtyckich (śledzie, dorsze) oraz producentów karpia wykazała współzależność. Badania statystyczne ujawniły duże znaczenie wahań cyklicznych (koniunkturalnych) w kształtowaniu się cen śledzi i dorszy oraz wahań sezonowych w przypadku śledzi i czynników przypadkowych w odniesieniu do cen dorszy. Na podstawie badań zależności cenowych na rynku karpia należy stwierdzić, że to sytuacja na krajowym rynku determinowała ceny w handlu zagranicznym państw będących największymi producentami w Europie.

Przeważający udział eksportu w sprzedaży zakładów przetwórstwa ryb oraz surowców importowanych niezbędnych do produkcji powoduje, że wzajemne relacje cen eksportowo-importowych osiągniętych w handlu zagranicznym mają decydujące znaczenie w kształtowaniu się wyników ekonomiczno-finansowych tego krajowego sektora. Mimo jednokierunkowych zmian cen, coraz częściej następują dysproporcje w ich dynamice w odniesieniu do poszczególnych produktów, zwłaszcza w okresach skokowo rosnących cen surowców. Przetwórstwo, chcąc utrzymać pozycję konkurencyjną na rynkach zagranicznych, rezygnuje z części marż, akceptując relatywnie niższy wzrost cen eksportowych. Wpływa to zazwyczaj na zmniejszenie zysku i pogarszanie wskaźników ekonomiczno-finansowych. Sytuacja taka coraz częściej występuje także na rynku krajowym, gdzie wzrost cen detalicznych jest zazwyczaj mniejszy niż cen płaconych za surowce w imporcie.

Rysunek 8. Światowa produkcja organizmów wodnych oraz wpływ cen importowych na koszty materiałów w krajowym przetwórstwie ryb



Źródło: Hryzko K., Kuzebski E., Lirski A.: Sytuacja na światowym rynku ryb i jej wpływ na rozwój sektora rybnego w Polsce, nr 106, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

2.7. Nawozy mineralne

W latach 2000-2012 światowa produkcja nawozów mineralnych wykazywała tendencję wzrostową, którą determinował rosnący popyt w krajach rozwijających się gospodarczo Azji, Ameryki Płd. i Afryki. Łączna produkcja nawozów azotowych, fosforowych i potasowych zwiększyła się o 34% do 195 mln t (rys. 9). Dynamika produkcji poszczególnych rodzajów nawozów była podobna i wносиła odpowiednio: potasowe 38%, fosforowe 35% i azotowe 33%. W strukturze produkcji największy udział mają nawozy azotowe (60%), fosforowe (22%) i potasowe (18%) [Zalewski 2014].

W układzie geograficznym produkcja jest silnie skoncentrowana. Największymi producentami nawozów azotowych są Chiny (36,2 mln t), Indie (12,3 mln t), USA (11,1 mln t) oraz Rosja (7,1 mln t). Podobną strukturą geograficzną charakteryzuje się produkcja nawozów fosforowych: Chiny (16,9 mln t), USA (6,1 mln t), Indie (4 mln t) i Rosja (3 mln t). Głównym producentem nawozów potasowych jest Kanada (10,8 mln t), Rosja (6,5 mln t) oraz Białoruś (5,3 mln t).

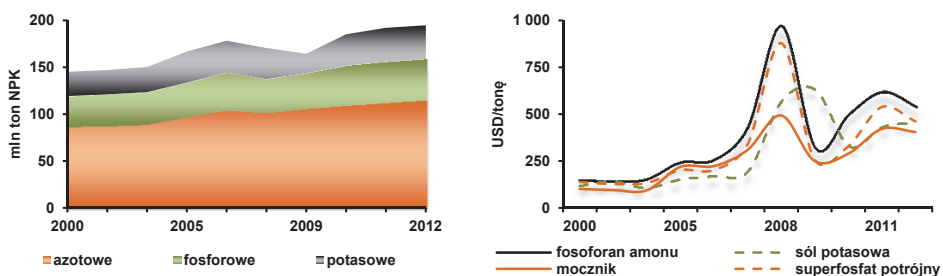
Produkcja poszczególnych rodzajów nawozów wymaga zastosowania różnych surowców. Podstawowym surowcem do produkcji nawozów azotowych jest amoniak, z którego wytwarza się ok. 97% tych nawozów. Głównym surowcem do produkcji amoniaku jest gaz ziemny, ale jest wykorzystywany także węgiel kamienny (gazyfikacja). Największymi producentami amoniaku są państwa, które są także największymi producentami nawozów azotowych. Chiny, Indie, Rosja i USA wytwarzają łącznie 53% światowej produkcji amoniaku. Udokumentowane rezerwy gazu ziemnego wynoszą ok. 187 bln m³, w tym w Rosji i Iranie (po 33 bln m³) oraz Katarze (25 bln m³). W strukturze światowego wydobycia kluczową rolę odgrywają jednak Stany Zjednoczone (20%) i Rosja (18%) oraz Iran i Katar (po 5%). Nawozy fosforowe są wytwarzane z fosforytów, których największe złoża występują w Maroku (77%) i Chinach (6%). Światowe wydobycie fosforytów jest zdominowane przez Chiny (40%) oraz USA i Maroko (po 14%). W produkcji nawozów potasowych surowcem jest sól potasowa (chlorek potasu). Światowe rezerwy potasu (K₂O) są szacowane na 9,5 mld t, w tym w Kanadzie (46%), Rosji (35%) i na Białorusi (8%). Wymienione kraje dominują w geograficznej strukturze wydobycia.

Duża koncentracja produkcji nawozów mineralnych w układzie geograficznym powoduje, że istotną rolę odgrywa handel zagraniczny. W 2011 r. światowy eksport wyniósł 78,7 mln t, co stanowiło ok. 41% produkcji. W strukturze towarowej światowego handlu zagranicznego nawozy azotowe stanowią 43%, fosforowe

19%, a potasowe 38%. Głównymi eksporterami są Rosja, Chiny, Kanada i Białoruś. Po stronie importu kluczową rolę odgrywają Indie, Brazylia i USA.

Zapotrzebowanie roślin uprawnych na składniki odżywcze przewyższa naturalne możliwości ich dostarczenia przez glebę i niezbędne jest uzupełnianie tych składników. Nawożenie organiczne tylko częściowo może uzupełnić niedobory, a decyduje o tym ich skład oraz przyswajalność związków chemicznych. Rozwiązaniem jest nawożenie mineralne, które umożliwia wykorzystanie potencjału produkcyjnego, w tym także postępu genetycznego. Nawożenie mineralne powoduje jednak także negatywne efekty zewnętrzne (np. zasolenie gleby, wody). W okresie ostatnich 50 lat światowe zużycie nawozów wzrosło 6-krotnie i bezsprzecznie było jednym z podstawowych czynników 3-krotnego wzrostu zbiorów zbóż. W latach 2002-2013 wzrost zużycia nawozów mineralnych wystąpił na większości kontynentów z wyjątkiem Europy Zachodniej, Oceanii i Azji Zachodniej. Największy wzrost zużycia odnotowano w Azji Środkowej (o 72%), Europie Wschodniej (o 64%) oraz Ameryce Południowej (o 39%). W układzie krajów największe zużycie NPK/ha użytków rolnych występuje w Malezji (267 kg), Japonii i Wietnamie (226 kg) oraz Bangladeszu (214 kg) i Białorusi (175 kg). Spośród krajów rozwiniętych gospodarczo duże zużycie występuje w Holandii (152 kg) i Niemczech (136 kg). Stany Zjednoczone charakteryzują się małym zużyciem nawozów mineralnych na jednostkę powierzchni gruntów rolnych (50 kg).

Rysunek 9. Światowa produkcja i ceny nawozów mineralnych



Źródło: Zalewski A., Rembeza J.: Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców (3), nr 72, PW 2011-2014 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.

Światowe ceny nawozów są silnie powiązane z cenami produktów rolnych. Istotnym elementem kształtującym ceny nawozów są także ceny surowców, w tym bezpośrednich nośników energii, które dodatkowo wpływają na koszty transportu. Analiza statystyczna wykazała, że w latach 2007-2008 wystąpił gwałtowny wzrost cen, który był silnie skorelowany ze wzrostem światowych cen produktów rolnych. W okresie kryzysu gospodarczego nastąpił duży spadek cen

nawozów, które ponownie wzrosły w kolejnych latach na skutek poprawy koniunktury na światowym rynku żywnościowym (FAO Food Price Index). Analiza korelacji wykazała, że światowe ceny nawozów azotowych były silnie skorelowane z cenami amoniaku, wartość współczynnika korelacji Pearsona wyniosła $R=0,88$ i była statystycznie istotna. Analiza dynamiki cen soli potasowej i fosforytów oraz ropy naftowej i gazu ziemnego wykazała, że omawiane ceny charakteryzowały się analogicznymi kierunkami zmian i były ze sobą skorelowane.

Ogólne tendencje i rozkład w czasie zmian cen nawozów mineralnych na rynku międzynarodowym były zbliżone do obserwowanych na polskim rynku. Można jednak zwrócić uwagę na dwie podstawowe różnice:

- dynamika cen poszczególnych nawozów w analizowanym okresie była podobna, ale rozkład w czasie wzrostów i spadków był odmienny. Duże wzrosty i spadki cen nawozów azotowych i fosforowych wystąpiły prawie rok wcześniej niż nawozów potasowych;
- wzrost cen w pierwszej połowie 2008 r. na rynku światowym był jednak znacznie większy niż na rynku krajowym oraz znacznie większa była również odnotowana w drugiej połowie 2008 r. korekta cen, która w przypadku soli potasowej wystąpiła dopiero w drugim półroczu 2009 r.;
- dekompozycja szeregów czasowych wykazała, że krajowe ceny charakteryzowały się wyraźnymi, ale mniejszymi niż na rynku międzynarodowym wahaniami sezonowymi.

Długookresowe powiązania międzynarodowych i krajowych cen nawozów analizowano, wykorzystując koncepcje konintegracji, która zakłada, że pomiędzy poszczególnymi cenami może dochodzić do krótkookresowych zaburzeń, ale w długim okresie utrzymuje się równowaga. Jeżeli taki charakter mają związki pomiędzy cenami, to takie rynki uważa się za zintegrowane. Testy kointegracji były prowadzone w oparciu o procedurę Johansena. Badania potwierdziły długookresowy związek między polskimi i światowymi cenami, ale różnice cen na tych rynkach podlegały krótkookresowym wahaniami. Krótkookresowe powiązania cen analizowano z wykorzystaniem modelu VAR. W krótkim okresie ceny nawozów w Polsce nie reagowały silnie na impulsy ze strony cen nawozów na rynku międzynarodowym, ale reakcja ta nasilała się wraz z wydłużeniem okresu analizy [Rembeza 2014].

Krajowy rynek nawozów mineralnych, analogicznie jak większość rynków produktów rolno-żywnościowych, był powiązany z rynkiem światowym i zmiany koniunktury na międzynarodowym rynku wpływały na sytuację na polskim rynku.

3. Wnioski

Procesy globalizacyjne i integracja regionalna powodują, że rynki lokalne (krajowe) łączą się w jeden duży i zintegrowany rynek. Konsekwencją tego procesu jest to, że koniunktura na rynku światowym wywiera coraz silniejszy wpływ na sytuację podażowo-popytową na rynkach krajowych. Badania dotyczące sytuacji na światowym rynku produktów rolno-żywnościowych i jej wpływu na polski sektor rolno-spożywczy potwierdziły występowanie silnych powiązań między omawianymi rynkami.

Wpływ koniunktury na światowym rynku na rynki krajowe był widoczny we wszystkich analizowanych branżach polskiego sektora rolno-spożywczego. Szczególnie wyraźny był on w branżach, które prowadzą intensywną wymianę handlową z zagranicą. Przykładem jest przetwórstwo ryb, które importuje duże ilości surowca i reeksportuje przetwory rybne. W ostatnich latach podobna sytuacja występuje na krajowym rynku trzody chlewnej, gdyż importowane są duże ilości prosiąt i warchlaków, których tucz i ubój odbywa się w Polsce. Eksport był bardzo istotnym czynnikiem determinującym rozwój sektora mleczarskiego, drobiarskiego oraz odgrywa istotną rolę w sektorze mięsa wołowego.

Produkcja nawozów mineralnych w Polsce bazuje na importowanych surowcach (gaz ziemny i fosforyty). W związku z tym koniunktura na światowym rynku (np. ceny surowców) ma istotny wpływ na rentowność produkcji krajowego sektora nawozowego. Analogiczna sytuacja dotyczyła także nośników energii (ropy naftowej, gazu ziemnego), które wpływały na koszty transportu. Ceny nawozów były determinowane także opłacalnością produkcji roślinnej, która w znacznym stopniu była uzależniona od cen zbóż, roślin oleistych i cukru na międzynarodowych giełdach.

Zmiany w polityce energetycznej w wielu krajach spowodowały wzrost zużycia produktów rolnych na cele energetyczne, w tym w szczególności na biopaliwa. Sektor biopaliw obejmuje dwa podstawowe produkty: bioetanol wytwarzany ze zbóż, trzciny cukrowej i melasy oraz biodiesel produkowany z roślin oleistych. Dynamiczny wzrost produkcji bioetanolu i biodiesla generował dodatkowy popyt na surowce rolne, stymulując wzrost cen. Analiza statystyczna wykazała silną korelację światowych cen energii z cenami produktów rolnych. Ceny surowców energetycznych i energii przenoszą się na ceny towarów i usług i w konsekwencji odgrywają kluczową rolę w cyklach koniunkturalnych. Tendencja taka utrzyma się także w przyszłości.

Bibliografia

- 1 Barczyk R., *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, PWE, Warszawa 2006.
- 2 Dybowski G., Rycombel D., *Światowy rynek wieprzowiny i drobiu na tle bilansu zbóż i pasz*, nr 17, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 3 Dzwonkowski W., Hryszko K., *Raport o sytuacji na światowym rynku pasz wysokobiałkowych ze szczególnym uwzględnieniem produkcji roślin GMO*, nr 22, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 4 Figiel S., Hamulczuk M., Klimkowski C., *Metodyczne aspekty analizy zmienności cen oraz pomiaru ryzyka na towarowych rynkach rolnych, Komunikaty Raporty Ekspertyzy*, nr 559, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 5 Hryszko K., Kuzebski E., Lirski A., *Sytuacja na światowym rynku ryb i jej wpływ na rozwój sektora rybnego w Polsce*, nr 106, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 6 Jasiński A., *Zarys analizy rynku*, PWN, Warszawa 1997.
- 7 Kowalski A., Szajner P., Szczepaniak I., *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 8 Msangi S., Tokgoz S., Zhang W., *Biofuels, Agriculture and Food Security: Key Connections & Challenges*, Environment & Production Technology Division, IFPRI, Washington 2012.
- 9 Mynarski S., *Analiza rynku – systemy mechanizmy*, Kraków 1993.
- 10 Nosecka B., Bugała A., Kraciński P., Zaręba Ł., *Sytuacja na światowym rynku produktów ogrodnich i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy i możliwości jego rozwoju*, nr 124, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- 11 Nosecka B., Bugała A., Paszko D., Zaremba Ł., *Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodnich i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy*, nr 71, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 12 Pingali P., *Westernization of Asian diets and the transformation of food systems: Implications for research and policy*, Agricultural and Development Economics Division (FAO), Rome 2007.
- 13 Rembisz W., Kowalski A., *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 2007.
- 14 Rosiak E., Krzemiński M., Łopaciuk W., *Produkcja biopaliw i jej wpływ na światowy rynek zbóż oraz roślin oleistych i tłuszczów roślinnych*, nr 29, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 15 Rycombel D., Zawadzka D., *Sytuacja na światowym rynku wołowiny i jej wpływ na polski sektor wołowiny*, nr 36, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 16 Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, PWN, Warszawa 2004.

- 17 Seremak-Bulge J., Baer-Nawrocka A., Grochowska R., Kiryluk-Dryjska E., Szajner P., *Światowy rynek mleka i jego wpływ na polskie mleczarstwo po zniesieniu kwot mlecznych*, nr 34, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 18 Szajner P., Grochowska R., Łopaciuk W., Rosiak E., *Światowa produkcja biopaliw w kontekście bezpieczeństwa żywnościowego*, nr 70, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 19 Szajner P., Hryszko K., *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*, nr 71, PW 2011-2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 20 Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.
- 21 Tokgoz S., Zhang W., Msangi S., (2012): *Biofuels and the Future of Food: Competition and Complementarities*, s. 414-435, Agriculture 2.
- 22 Wright B., Cafiero C., *Grain reserves and food security in the Middle East and North Africa*, Food Sec. 3., 2011.
- 23 Zalewski A., *Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców (1)*, nr 16, PW 2011-2014 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 24 Zalewski A., Igras J., *Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców (2)*, nr 37, PW 2011-2014 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 25 Zalewski A., Rembeza J., *Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem zmian cen bezpośrednich nośników energii oraz surowców (3)*, nr 72, PW 2011-2014 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 26 Zalewski A., *Światowy rynek nawozów mineralnych z uwzględnieniem cen bezpośrednich nośników energii i surowców (4)*, nr 107, PW 2011-2014 IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

II. Zmiany koniunktury w rolnictwie

Wstęp

Nierównomierny rozwój gospodarki będący przyczyną kryzysów i poważnych napięć społecznych jest przedmiotem intensywnych badań ekonomistów od dziesięcioleci¹⁷. Wielu ekonomistów poświęciło swoje badania na dociekanie przyczyn takiego stanu rzeczy, a na świecie istnieje bardzo duża ilość pozycji literatury poświęconych teoriom wyjaśniającym przyczyny cyklicznych wahań rozwoju gospodarczego oraz studiom empirycznym dokumentującym przebieg rzeczywistych zdarzeń. Funkcjonują też instytuty i organizacje naukowe wyspecjalizowane w badaniach koniunktury gospodarczej^{18,19}.

Według Słownika Języka Polskiego koniunktura ma dwa znaczenia:

- określa sytuację stwarzającą warunki, zwykle korzystne, do rozwoju jakiejś działalności,
- przedstawia syntetycznie całokształt wskaźników życia gospodarczego, charakteryzujących stan gospodarki danego kraju lub rynku towarowego.

W pierwszym znaczeniu koniunktura najczęściej jest odnoszona do uwarunkowań rynkowych, a jej przeciwieństwem jest dekonunktura, tzn. pogorszenie rynkowych uwarunkowań. Rządziej mówimy też o koniunkturze bądź dekoniunkturze politycznej. Drugie znaczenie ma charakter makroekonomiczny.

Z kolei według Wikipedii koniunktura (łac. *coniunctura*) oznacza stan aktywności gospodarczej charakteryzowany poprzez całokształt zmieniających się w czasie wskaźników życia gospodarczego, takich jak: PKB, ceny, płace, zatrudnienie. Badania koniunktury z reguły dotyczą całych gospodarek i koncentrują się

¹⁷ Początki analiz fluktuacji gospodarki datuje się na lata 1810-1820, a więc w czasach, kiedy rolnictwo stanowiło istotną część wytwórczości ludzkiej, a w teorii panowała ekonomia klasyczna.

¹⁸ Badania koniunktury zostały szczególnie szeroko rozwinięte w USA już w latach 20. XX wieku, a po II wojnie światowej zwłaszcza w Niemczech, Włoszech i we Francji. W 1952 r. powstał Międzynarodowy Komitet Badań Metod Koniunkturalnych (CIRET). W Polsce badaniami koniunktury gospodarczej zajmował się M. Kalecki przed drugą wojną światową. Po wojnie w gospodarce centralnie sterowanej zainteresowanie tymi badaniami było nikłe ze strony polityków. Zmiana systemu gospodarczego i przejście do gospodarki rynkowej na przełomie lat 80. i 90. XX wieku doprowadziły do znaczącego rozwoju badań nad koniunkturą, które zapoczątkowano w latach 70. XX wieku.

¹⁹ <http://sjp.pwn.pl/sjp/;2564321>.

na zmianach PKB, zatrudnienia oraz inflacji syntetyzujących interakcje zachodzące między wieloma czynnikami sprawczymi oraz odwzorowujących zachodzące procesy gospodarcze. Koniunktura może dotyczyć także działu (np. rolnictwa, przemysłu, budownictwa, bankowości) czy konkretnego rynku towarowego (np. rynku mleka, zbóż, wieprzowiny) [<http://pl.wikipedia.org/wiki/Koniunktura>].

W Encyklopedii Zarządzania podkreśla się, że koniunktura odzwierciedla cykliczny przebieg procesu gospodarowania i odnosi się zarówno do stanu, jak i dynamiki zjawisk i procesów. Przy tym przez cykl koniunkturalny rozumiany jest najczęściej okres między dwoma kolejnymi kryzysami lub okresowo powstające wahania istotnych składników życia gospodarczego. Są to wskaźniki agregatowe określające kondycję gospodarki, a więc np. PKB, inwestycje, konsumpcja, wskaźniki bezrobocia, inflacji. Wahania koniunkturalne obejmują swoim zasięgiem całą gospodarkę, mają charakter krótko- i średniookresowy, powtarzają się ze względną regularnością [http://mfiles.pl/pl/index.php/Koniunktura_gospodarcza].

Koniunkturę można wyodrębnić także dla sektorów gospodarki, np. rolnictwa. Według Encyklopedii Agrobiznesu koniunktura rolnicza to ogół warunków ekonomicznych kształtujących stan i rozwój rolnictwa. Przedstawia ją ogół wskaźników życia gospodarczego, które charakteryzują stan rolnictwa i pozwalają ocenić jego tendencje rozwojowe. Pierwsza część definicji dotyczy stanu koniunktury w danym czasie. Druga część odnosi się do metodyki mierzenia i prognozowania koniunktury rolniczej. Obejmuje więc wskaźniki opisujące koniunkturę rolniczą oraz informacje potrzebne do badań na tym polu [Woś 1998].

Zdaniem ekonomistów, stan koniunktury rolniczej w danym czasie zależy od:

- stanu koniunktury całej gospodarki i fazy cyklu koniunkturalnego w jakim ta gospodarka się znajduje,
- uwarunkowań zewnętrznych, a więc przenoszenia skutków koniunktury lub dekoniunktury krajów, z którymi rolnictwo naszego kraju jest związane,
- polityki rolnej i układu czynników sprzyjających lub niesprzyjających rozwojowi rolnictwa,
- wewnętrznych możliwości rolnictwa i jego sił napędowych.

Wszystkie te czynniki są zmienne w czasie, w ślad za tym zmienia się również koniunktura, która ze swej istoty ma charakter dynamiczny [Woś 1992].

Badania nad koniunkturą rolniczą są częścią analiz makroekonomicznych, a ich celem jest określenie czynników sprawczych rozwoju rolnictwa oraz mierzenie siły ich oddziaływania. Czynnikiem tych zwykle jest wiele, w związku

z tym lista szczegółowych mierników koniunktury rolniczej jest długa. Posługiwanie się wieloma miernikami jest utrudnione, a odpowiedzi, jakie się uzyskuje są niejednoznaczne, gdyż w świetle różnych mierników szczegółowych stan koniunktury rolniczej przedstawia się różnie. Badacze dążą więc do skonstruowania miernika syntetycznego, który jedną liczbą opisywałby stan i zmiany koniunktury rolniczej.

Malejący udział rolnictwa w PKB oraz silny protekcyjnizm w krajach wysokorozwiniętych gospodarczo, a także trudności metodyczne sprawiają, że koniunktura w rolnictwie rzadko jest przedmiotem badań²⁰. Zdaniem ekonomistów rolnych (E. Gorzelak, A. Woś) rolnictwo jest jednak na tyle ważną częścią polskiej gospodarki, że prowadzenie takich badań jest uzasadnione. Głównym celem opracowania jest przedstawienie metodyki badań koniunktury w rolnictwie oraz rozpoznanie zależności empirycznych związanych z kształtowaniem się koniunktury, także z perspektywy różnych metod jej badania.

1. Metody badania wahań koniunktury

Współcześnie badacze koncentrują swoje wysiłki w zakresie badania koniunktury w dwóch obszarach:

- formułowania teorii oraz budowy modeli wyjaśniających przyczyny i mechanizm wahań cyklicznych,
- poszukiwania prawidłowości towarzyszących kolejnym cyklom poprzez badanie rzeczywistego przebiegu zdarzeń gospodarczych oraz wzajemnych związków wielu zmiennych opisujących złożoną aktywność gospodarczą.

Mimo powstania wielu teorii objaśniających istotę cykliczności aktywności gospodarczej, żadna z nich nie opisuje w pełni, a tym samym nie wyjaśnia do końca przyczyn wahań aktywności gospodarczej. Historia kolejnych kryzysów gospodarczych dowodzi, że każdy z nich był inny. Różnił się nie tylko długością trwania, ale także natężeniem poszczególnych zjawisk w gospodarce. Różne też były ich przyczyny ze względu na zmieniające się struktury w gospodarce oraz ewolucję poszczególnych rynków. Żadna z dotychczasowych teorii nie okazała się przydatna dla przewidzenia następnego kryzysu i wyjaśnienia jego przyczyn. Stąd niska skuteczność działań zapobiegających kolejnym kryzysom oraz recept ekonomistów proponujących działania niwelujące ich negatywne skutki [Pałaszewski 2009]. Przyczyną bezradności teoretyków w wyjaśnianiu zjawiska cykliczności jest złożoność wahań aktywności gospodarczej, które dotyczą

²⁰ Oprócz Polski badania takie prowadzone są tylko w dwóch krajach (np. Kanada).

wszystkich aspektów życia społeczno-gospodarczego oraz ich wzajemnego oddziaływania. Stąd trudności metodyczne z jednoznacznym stwierdzeniem, czy określona zmiana jest przyczyną, czy też skutkiem wypływającym z mechanizmu cyklu koniunkturalnego.

Empiryczne badania rzeczywistego przebiegu zdarzeń gospodarczych oraz wzajemnych związków wielu zmiennych działalność tę opisujących mają przede wszystkim bezpośredni cel praktyczny – opracowanie barometrów koniunktury, pozwalających z pewnym wyprzedzeniem prawidłowo określić stan aktywności gospodarczej i jej zmiany w najbliższej przyszłości. Badania te, zwane czasami „badaniami bez teorii”, przyczyniają się także do rozwoju teorii cykli gospodarczych, które stanowią istotną część teorii ekonomii.

Obecnie powstaje rodzaj konsensusu między obydwoma podejściami. Teoretycy podkreślają, że teoria cykli nie może ograniczać się do podawania jednej przyczyny, lecz powinna dążyć do rozpoznania wszystkich czynników sprawczych tych wahań, co bez głębokich badań ich rzeczywistego przebiegu nie jest możliwe. Z kolei zwolennicy badań empirycznych uznają, że proponowane przez teoretyków modele pozwalają lepiej zrozumieć zależności między poszczególnymi zmiennymi i wielkościami makroekonomicznymi oraz odróżnić czynniki cykliczne od innych (w tym sezonowych i przypadkowych). Tym samym przyczyniają się do głębszego poznania zachowań głównych uczestników życia gospodarczego, a więc przedsiębiorców, gospodarstw domowych oraz rządów [Adamowicz 2012].

W badaniach empirycznych stosowane są dwie grupy metod:

- metody ilościowe wykorzystujące mierniki makroekonomiczne, ujmujące ilościowo część rzeczywistości gospodarczej, które są obliczane przez statystyki krajowe i publikowane z częstotliwością miesięczną lub co najmniej kwartalną. Wiele zespołów badawczych na świecie, w tym także w Polsce proponuje własne barometry zbudowane w oparciu o różne wskaźniki. Najpowszechniej stosowany jest barometr koniunktury OECD, który jest obliczany co miesiąc dla gospodarek 22 krajów należących do tej organizacji [Idzik 2007]. Najważniejszą rolę w barometrach odgrywa agregowany wskaźnik wyprzedzający (CLI). Liczba wskaźników wyprzedzających, zarówno ilościowych, jak i jakościowych, uwzględnianych w konstrukcji CLI jest różna w poszczególnych krajach, w zależności od ich specyfiki, ale najczęściej wynosi osiem. Wskaźnik referencyjny definiowany jest z reguły na podstawie produkcji przemysłowej, określając poziom aktywności ekonomicznej dla całej gospodarki;

- metody jakościowe oparte o badania ankietowe, zwane testami koniunktury. Testy koniunktury są artykulacją opinii uczestników działalności gospodarczej w odniesieniu do aktualnego stanu badanych procesów. Wyrażają także ich przewidywania co do przyszłych zdarzeń. Badania te prowadzone są co kwartał przez Eurostat oraz urzędy statystyczne krajów członkowskich UE wg ujednoczonej metodyki.

Ideę ogólnogospodarczego barometru koniunktury opartego na danych jakościowych sformułowano w Niemczech w 1965 r. Od lat 80. XX wieku Komisja Europejska, jako pierwsza organizacja rozpoczęła publikowanie jakościowego wskaźnika koniunktury. Wskaźnik nastrojów gospodarczych ESI opracowywany zgodnie z ujednoczoną metodyką jest obliczany jako średnia arytmetyczna ważona wskaźników jakościowych koniunktury w 5 sektorach (z uwzględnieniem ich znaczenia w tworzeniu PKB). Łącznie w skład ESI wchodzi 15 sald z 5 badanych sektorów (przemysł z wagą 40, usługi - 30, konsumenci - 20, budownictwo - 5, handel detaliczny - 5) [Dudek, Zajac 2012].

W Polsce badania koniunktury przy pomocy testu koniunkturalnego oprócz GUS prowadzone są także przez Instytut Rozwoju Gospodarczego (IRG) Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie [Kokocińska 2012]. Ogólnogospodarczy barometr koniunktury dla Polski konstruowany jest przez IRG SGH na podstawie wskaźników koniunktury w przemyśle, w gospodarstwach domowych, w budownictwie, w handlu, w bankach, w rolnictwie i w ciężarowym transporcie samochodowym. Stanowi on średnią ważoną sektorowych wskaźników koniunktury. Przy czym wskaźnikowi koniunktury w przemyśle oraz w gospodarstwach domowych arbitralnie nadano wagę 2/9, a pozostałym wskaźnikom sektorowym po 1/9. Wskaźnik koniunktury w przemyśle badany jest co miesiąc, a pozostałe badania prowadzone są co kwartał i ekstrapolowane na poszczególne miesiące bez wcześniejszej standaryzacji. Barometr koniunktury dla całej gospodarki oparty o badania jakościowe w wymienionych wyżej sektorach publikowany jest co kwartał.

2. Historia badań koniunktury w rolnictwie polskim

Dramatyczna zmiana ekonomicznych uwarunkowań funkcjonowania rolnictwa, spowodowana zmianą systemu gospodarczego w Polsce na przełomie lat 80. i 90. XX wieku oraz jego poddanie działaniu mechanizmu rynkowego, wywołały zainteresowanie badaniami koniunktury w rolnictwie. Pionierskie badania na początku lat 90. podjął prof. A. Woś metodą ilościową. Przy pomocy syntetycznego wskaźnika koniunktury autor oceniał ogół warunków ekonomicznych kształtujących stan i rozwój rolnictwa. Jego zdaniem, dla uzyskania

wiarygodnego obrazu generalnego stanu koniunktury rolniczej, wystarczające jest uwzględnienie następujących wskaźników cząstkowych:

- wskaźnika zmian produktu krajowego brutto rolnictwa,
- stopy inwestycji rolniczych,
- indeksu nożyc cen produktów sprzedawanych i nabywanych przez rolników,
- *terms of trade* eksportu i importu produktów rolno-spożywczych,
- wskaźnika parytetu dochodów.

Wskaźniki te ujmują wszystkie główne interakcje pomiędzy wielką liczbą czynników sprawczych. Wskaźnik wzrostu PKB rolnictwa określa w sposób najbardziej syntetyczny dynamikę procesów wzrostowych w rolnictwie. Stopa inwestycji rolniczych mierzy syntetycznie udział rolnictwa w ogólnym funduszu inwestycyjnym. Określa ona nie tylko udział rolnictwa w ogólnych inwestycjach, ale pośrednio także skalę i tempo reprodukcji majątku produkcyjnego rolnictwa w przyszłości. Obliczany przez GUS indeks nożyc cen jest jednym z ważniejszych, tradycyjnie stosowanych mierników zmian ekonomicznej sytuacji rolnictwa, gdyż pośrednio informuje o opłacalności produkcji rolniczej. Jego najważniejszym walorem jest informowanie o zmianach zachodzących w opłacalności tej produkcji. *Terms of trade* z kolei pełni tę samą funkcję, ale w odniesieniu do towarów rolno-spożywczych uczestniczących w obrocie międzynarodowym, określa bowiem opłacalność powiązań eksportowo-importowych. Natomiast wskaźnik parytetu dochodów ludności rolniczej do dochodów ludności nierolniczej ocenia względny poziom dochodów rolniczych, mających przeznaczenie konsumpcyjne i inwestycyjne (produkcyjne).

Dla pełnej analizy zmian zachodzących w koniunkturze rolniczej wskazane byłoby ponadto użycie wskaźnika zmian popytu rolników na kredyty (inwestycyjne i obrotowe) oraz salda rozliczeń rolnictwa z budżetem państwa. Ze względu na brak odpowiednich danych, wskaźników tych nie można było wykorzystać w konstrukcji syntetycznego wskaźnika koniunktury rolniczej. W latach następnych liczba wskaźników cząstkowych uwzględnianych przez A. Wosia w konstrukcji wskaźnika koniunktury rolniczej została zredukowana do trzech ze względu na trudności z dostępem do informacji dotyczących stopy inwestycji rolniczych oraz z wiarygodnym wyliczeniem wskaźnika *terms of trade* dla produktów rolno-spożywczych. Ponadto wskaźnik zmian PKB rolnictwa został zastąpiony wskaźnikami zmian produkcji globalnej rolnictwa. W ostateczności ten syntetyczny wskaźnik koniunktury rolniczej (SWKR₁) obliczany jest według formuły:

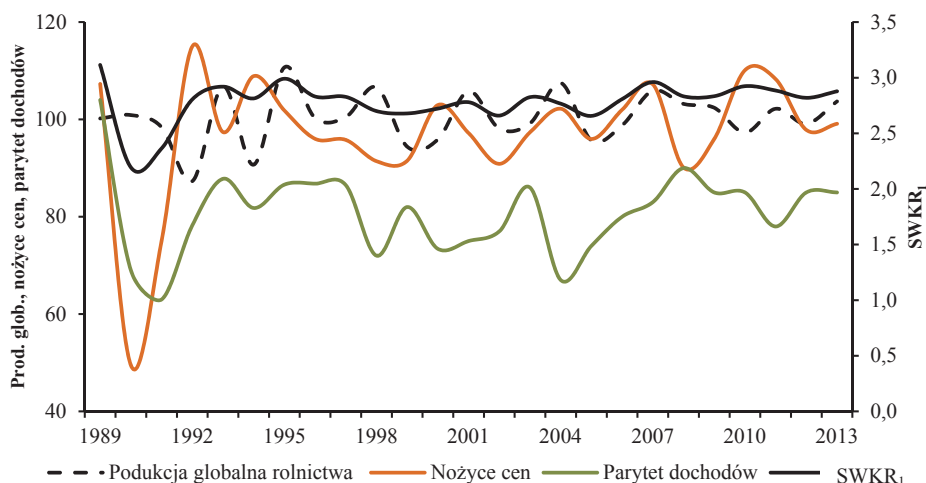
$$SWKR_1 = \frac{(a+b+c)}{3}$$

gdzie:

- a – wskaźnik zmian produkcji globalnej rolnictwa,
- b – nożyce cen,
- c – parytet dochodów ludności rolniczej.

Wskaźnik ten ze względów metodycznych jest obliczany dla kolejnych lat kalendarzowych. Z badań wynika, że po gwałtownym pogorszeniu koniunktury rolniczej w latach 1990-1991 i spadku syntetycznego wskaźnika koniunktury w rolnictwie SWKR₁ z 3,12 do 2,19-2,36 punktu, a więc o 24,5-30% w porównaniu z 1989 r., wskaźnik ten uległ znaczącej poprawie w latach następnych. Średni poziom SWKR₁ w latach 1992-2012 wyniósł 2,81 punktu, przy waha- niach od 2,66 do 2,96.

Rysunek 10. Syntetyczny wskaźnik koniunktury rolniczej (SWKR₁) oraz jego składowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Woś 1997, Czyżewski 2014].

Najwyższy poziom wynoszący 2,99 punktu wskaźnik ten osiągnął w 1995 r. Załamanie eksportu rolno-spożywczego pod wpływem kryzysu rosyjskiego w 1998 r. spowodowało 10-procentowe pogorszenie koniunktury rolniczej, a wskaźnik SWKR₁ zmalał do 2,68-2,70 punktu. W latach następnych wskaźnik ten podniósł się do 2,83, a swój kolejny szczyt wynoszący 2,96 punktu osiągnął w 2007 r. W latach 2008-2012 SWKR₁ wahał się w granicach od 2,82 do 2,92 punktu. Po 2005 r. wahania koniunktury w rolnictwie zmniejszyły się do 3-5% rocznie.

Analiza prostych wskaźników korelacji wskazuje, że największy wpływ na poziom wskaźnika $SWKR_1$ w kolejnych latach miały nożyce cen oraz parytet dochodów, dla których współczynniki korelacji wynosiły odpowiednio 0,82 oraz 0,80. Wpływ wahań produkcji globalnej rolnictwa był zdecydowanie mniejszy, ze współczynnikiem korelacji wynoszącym zaledwie 0,22.

Słabością wskaźnika stosowanego przez A. Wosia było opóźnienie czasowe badań w stosunku do czasu rzeczywistego, a także ograniczony dostęp do informacji, utrudniające lub wręcz uniemożliwiające skuteczne wykorzystanie narzędzi polityki rolnej do przeciwdziałania skutkom zmian koniunktury.

Ze względu na zbyt dużą odległość czasową od rzeczywistego czasu przebiegu tych procesów, wskaźnik $SWKR_1$ nie może być więc wykorzystany jako barometr koniunktury. Był on jednak inspiracją do opracowania metody umożliwiającej monitorowanie zmian zachodzących w otoczeniu rynkowym rolnictwa oraz ich przedstawiania co miesiąc przy pomocy jednego wskaźnika – Syntetycznego Wskaźnika Koniunktury Rolniczej (SWKR).

Obliczany od lipca 2003 r. w Zakładzie Badań Rynkowych Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-PIB Syntetyczny Wskaźnik Koniunktury w Rolnictwie (SWKR) jest wskaźnikiem ilościowym, ilustrującym w sposób syntetyczny zmiany rynkowych uwarunkowań produkcji rolniczej. SWKR obliczany jest jako średnia arytmetyczna wskaźnika nożyc cen oraz wskaźnika potencjalnego popytu. Wskaźnik ten obejmuje złożone uwarunkowania popytowo-podażowe oraz cenowe rynku rolnego, wyrównane przy pomocy średniej ruchomej 6-miesięcznej (tab. 6). Oprócz wskaźnika syntetycznego (SWKR), co miesiąc oceniane są także wskaźniki cząstkowe wchodzące w jego skład, a więc wskaźnik nożyc cen i tworzące go wyrównane wskaźniki zmian cen koszyka skupu i cen detalicznych środków produkcji, a także wskaźnik potencjalnego popytu wraz z wchodzącymi w jego skład wyrównanymi wskaźnikami zmian cen detalicznych żywności w stosunku do inflacji i wynagrodzeń, wartości sprzedaży przemysłu spożywczego oraz zmian obrotów handlowych towarami rolno-spożywczymi z zagranicą.

Wskaźnik nożyc cen obliczany jest jako stosunek wyrównanego wskaźnika zmian cen koszyka skupu podstawowych produktów rolnych notowanych i publikowanych co miesiąc przez GUS w biuletynach statystycznych (w 1993 r. były to: zboża ogółem, pszenica, żyto, ziemniaki, żywiec wołowy, trzoda chlewna, drób i mleko²¹) oraz wyrównanego wskaźnika zmian cen detalicznych

²¹ Po 2000 r. GUS zwiększał liczbę monitorowanych co miesiąc gatunków zbóż oraz produktów zwierzęcych, ale ze względu na porównywalność wyników badań nie zmieniono liczby

podstawowych środków produkcji nabywanych przez rolników i monitorowanych przez GUS. Wskaźnik zmian cen środków produkcji liczony jest jako średnia arytmetyczna wskaźników wzrostu cen nawozów mineralnych, pestycydów, bezpośrednich nośników energii, maszyn rolniczych i materiałów budowlanych. Miesięczne wskaźniki zmian cen koszyka skupu ważone są za pomocą wartości skupu. Ponadto w kolejnych miesiącach każdego roku analizowane są zmiany skumulowanego wskaźnika nożyc cen, jakie nastąpiły w okresie od grudnia roku poprzedniego do analizowanego miesiąca.

Tabela 6. Wskaźniki* obrazujące zmiany rynkowych uwarunkowań produkcji w rolnictwie w Polsce w okresie 2013.11-2014.11

Mierniki cząstkowe	XI 14	X 14	IX 14	VIII 14	VII 14	VI 14	XI 13
Nożyce cen	98,5	98,9	99,6	99,7	99,6	99,7	100,5
Wskaźnik zmian cen skupu	98,4	98,8	99,5	99,6	99,6	99,6	100,5
Wskaźnik zmian cen śr. produkcji	99,8	99,9	99,9	99,9	99,6	99,6	100,5
Wskaźnik potencjalnego popytu	100,4	99,6	100,5	100,7	99,7	99,7	101,2
Indeks inflacji i zmian cen żywności	100,5	100,5	100,6	100,5	100,1	99,9	100,2
Indeks zmian wynagr. i cen żywności	100,6	100,2	100,9	101,2	99,0	99,9	100,1
Indeks produkcji przem. spożywczego	100,2	98,0	100,5	100,7	100,1	99,4	102,1
SWKR	99,5	99,3	100,0	100,2	99,7	99,7	100,8

* średnie ruchome 6-miesięczne

Źródło: [Seremak-Bulge 2000-2014].

Wyrównany wskaźnik potencjalnego popytu jest iloczynem wskaźników zmian cen żywności na tle ogólnego wskaźnika zmian cen i towarów konsumpcyjnych oraz wskaźnika zmian wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw, wskaźnika zmian wartości sprzedaży przemysłu spożywczego oraz wskaźnika zmian obrotów handlowych towarami rolno-żywnościowymi z zagranicą według wzoru:

$$\text{Potencjalny popyt} = \frac{(a \cdot 1,2 + b \cdot 1,2 + c \cdot 1,2 + d \cdot 0,4)}{4}$$

gdzie:

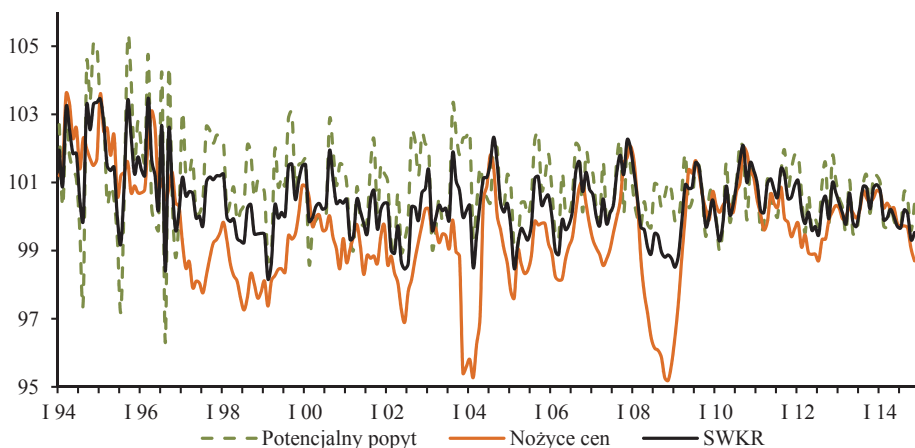
- a – wyrównany wskaźnik zmian cen detalicznych żywności w stosunku do inflacji,
- b – wyrównany wskaźnik zmian cen detalicznych żywności w relacji do wynagrodzeń,
- c – wyrównany indeks zmian wartości sprzedaży przemysłu spożywczego,
- d – wyrównany wskaźnik zmian wartości eksportu i importu towarów rolno-spożywczych.

uwzględnianych produktów, a ich udział w produkcji towarowej rolnictwa wynosi w ostatnich latach 62-65%.

Z badań wynika, że w latach 1994-1996 wahania koniunktury były znacznie silniejsze niż w latach następnych, przede wszystkim ze względu na głębokie wahania wyrównanego wskaźnika potencjalnego popytu, który wahał się w granicach 97,2-105,1. SWKR w tych latach mieścił się w granicach od 98,4 do 103,5 punktu, a nożyce cen od 100,3 do 103,6 punktu. Oznacza to, że ceny skupu podstawowych surowców rolnych rosły szybciej niż ceny środków produkcji. W konsekwencji SWKR znacznie częściej przekraczał 100 punktów, a rynkowe uwarunkowania dla rolnictwa częściej sprzyjały rolnictwu niż były zdecydowanie niekorzystne.

Od początku 1997 r. o niekorzystnych zmianach rynkowych uwarunkowań produkcji rolniczej decydowały przede wszystkim nożyce cen, które do połowy 2006 r. częściej były niższe od 100 punktów, niż przekraczały ten poziom. Wskaźnik potencjalnego popytu odwrotnie – znacznie częściej przekraczał 100 punktów, przyczyniając się do poprawy rynkowych uwarunkowań produkcji rolniczej. SWKR wahał się w tym okresie w granicach 98,2-101,9 punktu.

Rysunek 11. Ilościowe wskaźniki koniunktury w rolnictwie



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Seremak-Bulge 1994-2014].

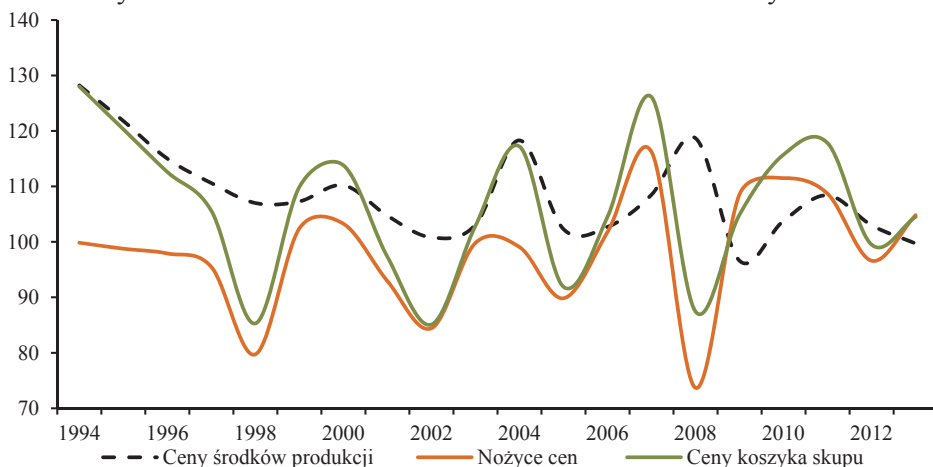
Silniejsze wahania nożyc cen w tym okresie niż potencjalnego popytu spowodowały, że wpływ nożyc cen na kształtowanie się syntetycznego wskaźnika koniunktury rolniczej SWKR w całym badanym okresie (1994-2014) był znacznie silniejszy niż potencjalnego popytu.

Ilustrują to współczynniki korelacji wynoszące odpowiednio 0,72 i 0,58. Warto dodać, że decydujący wpływ na poziom nożyc cen mają zmiany cen skupu podstawowych produktów rolniczych z współczynnikiem korelacji wynoszącym 0,89. Wpływ zmian cen środków produkcji na nożyce cen jest zdecydowanie mniejszy o odwrotnym kierunku oddziaływania, a współczynnik korelacji wyniósł -0,19.

Na wielkość wskaźnika potencjalnego popytu wpływ miały przede wszystkim zmiany wartości sprzedaży produktów przemysłu rolno-spożywczego oraz obrotów handlowych z zagranicą produktami rolno-spożywczymi, które są skorelowane z tym wskaźnikiem w 78%. Wpływ zmian cen detalicznych żywności w relacji do ogólnego wskaźnika zmian cen artykułów i usług konsumpcyjnych oraz do wynagrodzeń był mniejszy, choć również znaczący. Współczynniki korelacji tych dwóch wskaźników oraz potencjalnego popytu wyniosły odpowiednio 0,45 i 0,59.

Rynkowe uwarunkowania produkcji rolniczej w 1998 r. pogorszyły się pod wpływem kryzysu rosyjskiego i załamania eksportu towarów rolno-spożywczych do Rosji, będącej wówczas jednym z najważniejszych rynków zbytu tych towarów²². Z następnym wyraźnym pogorszeniem koniunktury rolniczej mieliśmy do czynienia w latach 2002, 2005 oraz 2008, kiedy spadkom cen skupu podstawowych produktów rolnych towarzyszył znaczący wzrost cen środków produkcji. Dobrze ilustrują to skumulowane nożyce cen dla poszczególnych lat.

Rysunek 12. Wskaźniki zmian cen* i skumulowane nożyce cen



* XII roku poprzedniego =100

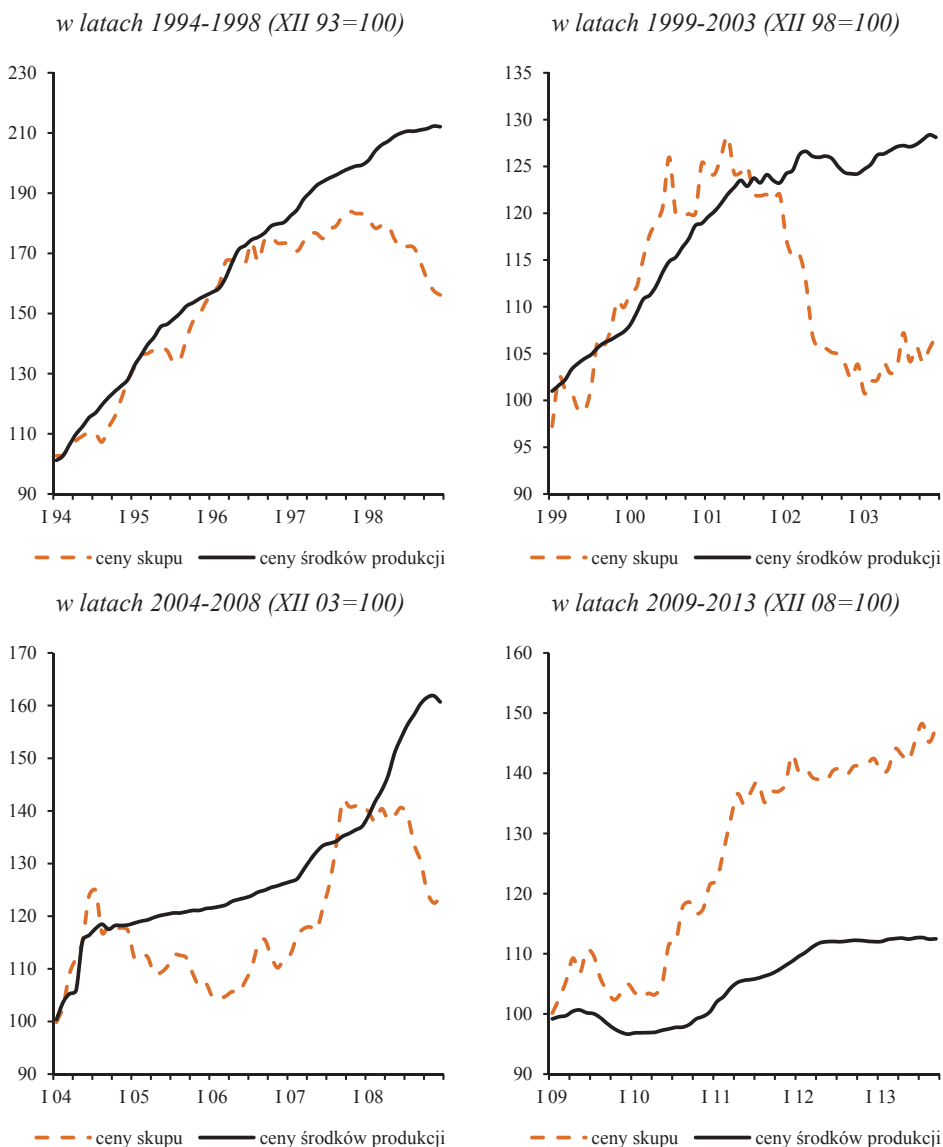
Źródło: jak dla rys. 11.

W ciągu 12 miesięcy 1998 r. skumulowane nożyce cen spadły do prawie 80 punktów, w 2002 r. do 84,4 punktu, w 2005 r. do ok. 90,0 punktów, a w 2008 r. do zaledwie 73,8 punktu. W tych latach SWKR wahał się w granicach odpowiednio: 99,2-100,3, 98,3-100,8, 98,5-100,4, 98,5-101,3. W latach 2003-2004 SWKR wynosił około 100 punktów, bowiem wzrost cen skupu produktów rolniczych równoważył skutki dynamicznie rosnących cen środków produkcji.

²² Udział Rosji w wartości eksportu rolno spożywczego w latach 2005-2009 wynosił ponad 21%.

Po 2008 r. amplituda zmian nożyc cen oraz wskaźnika zmian potencjalnego popytu wyraźnie zmniejszyły się, a SWKR częściej przekraczał 100 punktów niż spadał poniżej tego poziomu. Wskazuje to, że uwarunkowania rynkowe w latach 2009-2013 częściej sprzyjały produkcji rolniczej, niż były dla niej niekorzystne.

Rysunek 13. Wskaźniki zmian cen skupu i cen środków produkcji



Źródło: jak dla rys.11.

Jak już wcześniej wspomniano, nożyce cen miały silniejszy wpływ na kształtowanie się syntetycznego wskaźnika koniunktury rolniczej SWKR w porównaniu do potencjalnego popytu. Z kolei decydujące znaczenie dla kształtowania wskaźnika nożyc cen miały ceny otrzymywane przez rolników.

Metodę testu koniunkturalnego do badania koniunktury w polskim rolnictwie E. Gorzelak zastosował w 1993 r.²³. Dla rolnictwa opracowano ją w kwietniu 1992 r. na fali rosnącego zainteresowania badaniami koniunktury, wraz ze zmianą systemu gospodarczego i rozwojem w Polsce gospodarki rynkowej. Podstawą oceny koniunktury są salda pozytywnych i negatywnych odpowiedzi respondentów oceniających sytuację dochodową prowadzonych przez nich gospodarstw rolnych oraz perspektywy ich rozwoju. Ogólny wskaźnik koniunktury (OWK) obliczany jest jako średnia arytmetyczna wskaźnika zmian przychodów pieniężnych i wskaźnika zaufania (tab. 7). Wskaźnik przychodów pieniężnych liczony jest jako średnia arytmetyczna z sald pytań o osiągnięte i przewidywane przychody pieniężne gospodarstw rolnych z dwóch ostatnich badań z osobna. Udział tego wskaźnika cząstkowego w OWK jest dwukrotnie większy od udziału wskaźnika zaufania. Wskaźnik zaufania oblicza się na podstawie odpowiedzi rolników na pytanie dotyczące perspektyw dalszego gospodarowania. Zaproponowane zostały trzy warianty odpowiedzi „z zaufaniem”, „z obawą” i „ze strachem”, którym przyznano odpowiednio: +1 punkt, -0,1 punktu oraz -1 punkt.

Tabela 7. Wskaźniki koniunktury w rolnictwie IRG SGH w latach 2013.04-2014.04

Wyszczególnienie	2013.04	2013.07	2013.10	2014.01	2014.04
Ogólny wskaźnik koniunktury (OWK)	-6,5	-1,2	-1,9	-4,7	-4,5
Wskaźnik przychodów pieniężnych	-13,0	-1,9	-2,5	-9,4	-8,3
Wskaźnik zaufania	6,4	0,4	-0,8	4,5	3,3

Źródło: [Gorzelak, Zimny 2010-2014].

Oprócz tych wskaźników w badaniach analizowane są także wyniki szczegółowe, które umożliwiają wyjaśnienie przyczyn zmian ogólnego wskaźnika koniunktury (OWK), ale nie wchodzi one w jego skład. Należą do nich zmiany: wielkości oszczędności i zadłużenia, zakupów środków produkcji (nawozów mineralnych, pasz treściwych, środków ochrony roślin), inwestycji

²³ Z reguły test koniunkturalny stosowany jest do badania ogólnej koniunktury gospodarczej. W Polsce oprócz ogólnej koniunktury gospodarczej badania te rozszerzono na badania przemysłu przetwórczego, budownictwo, transport, handel, bankowość, rolnictwo i gospodarstwa domowe. Badania koniunktury w rolnictwie prowadzone są bardzo rzadko ze względu na małą udziały rolnictwa w PKB krajów rozwiniętych gospodarczo oraz rosnącą zależność sytuacji w rolnictwie od poziomu rozwoju gospodarczego kraju oraz wsparcia w ramach polityk rolnych. Oprócz Polski test koniunktury rolniczej prowadzony jest tylko w dwóch krajach [Dudek, Zajac 2012].

(w maszyny i urządzenia, budynki i budowle), dostępności kredytów, zamierzeń co do korzystania z kredytu na warunkach rynkowych oraz możliwości uzyskania kredytów preferencyjnych, a także przeznaczenia środków pomocowych. Badania OWK od października 1998 r. prowadzone są co kwartał (od lipca 1993 r. do lipca 1998 r. były prowadzone co dwa miesiące) przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH za pośrednictwem Ośrodków Doradztwa Rolniczego w kilku tysiącach gospodarstw rolnych (w ciągu 20 lat badań ich liczba zmalała z kilkunastu do około 2 tys. gospodarstw)²⁴. Stosunkowo liczna zbiorowość umożliwia analizę wyników badań w zależności od wielkości gospodarstwa (7-15 ha, 15-50 ha, >50 ha), jego położenia (makroregion północny, zachodni, środkowo-zachodni, południowy) oraz wieku (do 30, 31-45, 46-60 i ponad 60 lat) i wykształcenia kierownika gospodarstwa (podstawowe, średnie, wyższe).

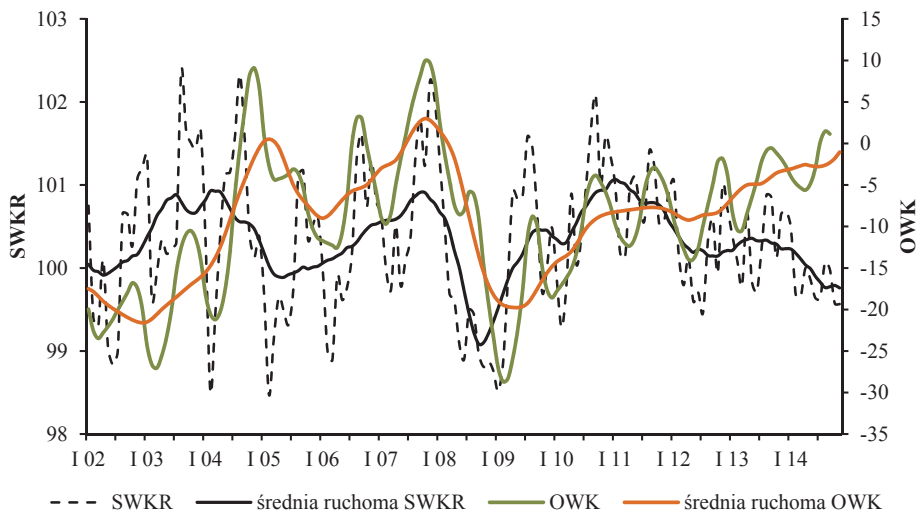
Z badań wynika, że jakościowy wskaźnik koniunktury OWK po wyraźnym wzroście w latach 1994-1996 w latach następnych szybko zmniejszał się. Najniższy poziom -49 punktów wskaźnik ten osiągnął w pierwszym kwartale 1999 r. W latach następnych koniunktura w rolnictwie zdaniem respondentów poprawiła się, ale OWK najczęściej przyjmował wartości ujemne, chociaż znacznie wyższe niż w latach 1998-1999. Wartości wyższe od zera wskaźnik OWK osiągnął tylko w II półroczu 2004 r., kiedy akcesja do Unii Europejskiej skutkowałą znaczącym wzrostem dochodów rolniczych pod wpływem zdecydowanie wyższych cen surowców rolniczych oraz otrzymanych dopłat bezpośrednich. Podwyższenie stawki VAT na środki do produkcji rolniczej do 22% spowodowało jednak znaczący wzrost cen środków produkcji i obniżenie wskaźnika OWK w latach następnych poniżej zera. Zdecydowana poprawa koniunktury rolniczej w 2007 r. miała swoją przyczynę przede wszystkim w skokowym wzroście światowych cen produktów rolniczych. Reakcją był dynamiczny wzrost cen środków produkcji, w tym zwłaszcza nawozów mineralnych i energii, oraz pogorszenie koniunktury rolniczej w latach następnych. OWK najniższy poziom wynoszący od -22,5 do -28,7 punktu osiągnął w II kwartale 2009 r.

Z analizy porównawczej wynika, że jakościowy wskaźnik OWK ulegał głębszym wahaniom niż ilościowy wskaźnik SWKR i z reguły przybierał wartości ujemne. Świadczy to, że rolnicy znacznie częściej uznawali sytuację dochodową swoich gospodarstw jako gorszą, ograniczającą możliwości ich rozwoju w przyszłości, niż wynikało to ze zmian rynkowych uwarunkowań. Aczkolwiek minima obydwu wskaźniki osiągały mniej więcej w tym samym czasie. Może to sugerować, że w subiektywnej ocenie rolników brane są pod uwagę także inne

²⁴ Od 2013 r. badania te są prowadzone z udziałem IERiGŻ-PIB.

czynnikami niż rynkowe. Na przykład może to być porównanie własnej sytuacji z innymi gospodarstwami lub z innymi mieszkańcami wsi.

Rysunek 14. Wskaźniki koniunktury SWKR i OWK



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 1994-2014] i [Seremak-Bulge 1994-2014].

GUS prowadzi badania koniunktury w gospodarstwach rolnych metodą testu koniunkturalnego od 2013 r. Prowadzone są one w okresach półrocznych: I półrocze (w czerwcu) oraz II półrocze (w grudniu). Badaniem objęte zostały wszystkie gospodarstwa rolne osób prawnych i jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej oraz wylosowana próba gospodarstw indywidualnych (25,5 tys.) o wielkości ekonomicznej powyżej 2 tys. euro (dla 2012 r.) lub 4 tys. euro (dla 2013 r.) wartości standardowej produkcji [GUS...2012 i 2013]. Jest to więc próba odzwierciedlająca grupę gospodarstw towarowych²⁵. Koniunktura określona jest jako różnica sald procentowych odpowiedzi pozytywnych i negatywnych. W tym przypadku badany jest stan oraz ocena zmian w zakresie sytuacji ogólnej gospodarstwa rolnego, opłacalności produkcji rolniczej oraz popytu na produkty rolne, a także prognoza zmian sytuacji w tych obszarach w najbliższym półroczu. Stosowane są cząstkowe mierniki koniunktury, brakuje natomiast wskaźnika syntetycznego. Mierniki te mają charakter zarówno dynamiczny, z uwagi na to, że odnoszą się do zmian (sytuacji ogólnej, opłacalności, popytu na produkty rolne), jak i statyczny (np. ocena bieżącej sytuacji gospodarstwa rolnego).

²⁵ Średnia powierzchnia zbadanych jednostek wynosiła 13,7 ha. Z tego 35,8% badanych gospodarstw użytkowało do 5 ha UR, a 20,1% co najmniej 15 ha UR.

Tabela 8. Wybrane mierniki koniunktury dla lat 2012-2013 wykorzystywane przez GUS w ocenach koniunktury w gospodarstwach rolnych

Okres	Zmiana sytuacji ogólnej gosp. rolnych	Zmiana opłacalności prod. rolnej	Zmiana popytu na produkty rolne	Ocena bież. sytuacji gosp. rolnych	Ocena opłacalności prod. rolnej	Popyt na produkty rolne
2012-I półrocze	-20,9	-34,7	-2,7	-1,5	-14,8	-19,0
2012-II półrocze	-20,7	-28,9	-4,3	-2,5	-11,4	-20,5
2013-I półrocze	-17,3	-35,7	-9,9	-3,1	-9,5	-38,8
2013-II półrocze	-16,4	-29,8	-6,7	0,6	-4,3	-31,4

* badania rozpoczęto w I półroczu 2012 roku

Źródło: [GUS 2014].

Koniunktura w gospodarstwach rolnych określana jest przez szereg mierników cząstkowych, z uwzględnieniem ogólnego ukierunkowania produkcyjnego gospodarstwa rolnego (z podziałem na produkcję roślinną, zwierzęcą lub wielokierunkowe), 9 grup obszarowych oraz wieku osoby kierującej gospodarstwem (6 grup). Ponadto oceniana jest struktura gospodarstw rolnych ze względu na bieżące i przewidywane cele wydatków, diagnozę oraz prognozę co do realizacji inwestycji w gospodarstwach rolnych, czynniki sprzyjające oraz ograniczające rozwój gospodarstw rolnych, jak również plany w tym zakresie na przyszłość. Dodatkowo określone są szczegółowe elementy oceny koniunktury z perspektywy ogólnej sytuacji gospodarstwa rolnego, opłacalności produkcji oraz popytu na produkty rolne.

Pomimo relatywnie krótkiego okresu publikowania mierników koniunktury GUS (tab. 8) w rolnictwie oraz mniejszej częstotliwości badań (cykl półroczny) na ogół pokrywają się one z tendencjami wskaźników koniunktury SWKR i OWK (tab.7-8, rys. 10).

3. Porównanie wybranych metod badania koniunktury w rolnictwie w Polsce

3.1. Metodyka badań

Zakres czasowy analiz porównawczych ograniczono do lat od 1998 (III kwartał) do 2014 (I kwartał) dla zapewnienia porównywalności danych oraz jednorodności analiz. Do porównań przyjęto wskaźniki koniunktury z tych samych miesięcy dla badanych szeregów tj. ze stycznia, kwietnia, lipca i października, jako reprezentantów poszczególnych kwartałów. Wynikało to z faktu, że notowania wskaźnika OWK (co kwartał) odnoszą się do tych właśnie miesięcy.

Do badania przebiegu zmian koniunktury wykorzystano metodę dekompozycji szeregów czasowych Census-II dla modelu addytywnego. Zaletą tej metody jest możliwość szacowania wahań sezonowych oddzielnie dla każdego roku, co umożliwia wyodrębnienie zmian wzorców sezonowości w dłuższych

okresach badań oraz stosowanie poprawek estymatorów ze względu na obserwacje odstające. Przyjęto, że kształtowanie się koniunktury w czasie jest funkcją: trendu, wahań cyklicznych, sezonowych oraz przypadkowych. Dekompozycja szeregów czasowych oraz skoncentrowanie się na wahanach cyklicznych wskaźników koniunktury gospodarczej umożliwiły poznanie natury badanych zagadnień. Ponadto zastosowano analizę graficzną, jak również analizę spektralną²⁶, w tym ocenę współczynników koherencji²⁷ i przesunięć fazowych cykli²⁸. Umożliwiło to ocenę synchronizacji i przebiegu cykli koniunkturalnych w wybranych metodach jej określania. Powyższych analiz dokonano przy pomocy programu Statistica oraz Gretl.

3.2. Wyniki badań

Z przeprowadzonych badań koniunktury w rolnictwie z wykorzystaniem wskaźnika SWKR oraz OWK, dla wybranych miesięcy (reprezentujących kwartały) z lat 1998-2014 wynika, że o ile pierwszy z wymienionych z reguły przyjmował wartości korzystne dla rolnictwa, tj. powyżej 100, o tyle drugi na ogół negatywne (poniżej 0) (rys. 15). Trzeba zauważyć, że wskaźnik koniunktury OWK ma charakter endogeniczny, tj. opisuje koniunkturę w rolnictwie z perspektywy subiektywnych ocen kierowników gospodarstw rolnych. W konsekwencji oceny te mogą być nadmiernie pesymistyczne. Z kolei optymistyczne wyniki dla SWKR mogą wynikać z tego, że cząstkowy miernik, a mianowicie potencjalny popyt uwzględnia elementy, które na ogół podwyższają jego wartość, np. zmiany wartości sprzedaży przemysłu spożywczego, siła nabywcza wynagrodzeń w odniesieniu do zmian cen żywności czy relacje eksportowo-importowe artykułów rolno-spożywczych [Grzelak 2014].

Po integracji z UE nastąpiła wyraźna poprawa koniunktury w przypadku wskaźnika OWK. O ile przed integracją wynosił on w badanym okresie średnio -21,5, o tyle po integracji -7,3. Poprawa koniunktury wynikała z objęcia rolnictwa instrumentami WPR UE, w tym przede wszystkim wprowadzenia płatności bezpośrednich, które pełnią rolę stabilizatorów dochodów w okresach pogorszenia koniunktury. Poprawa koniunktury mierzona wskaźnikiem SWKR nie była tak wyraźna (rys. 15). Jednocześnie z danych odnoszących się do dekompozycji tych szeregów (tab. 9) dla wskaźnika koniunktury SWKR wynika, że udział

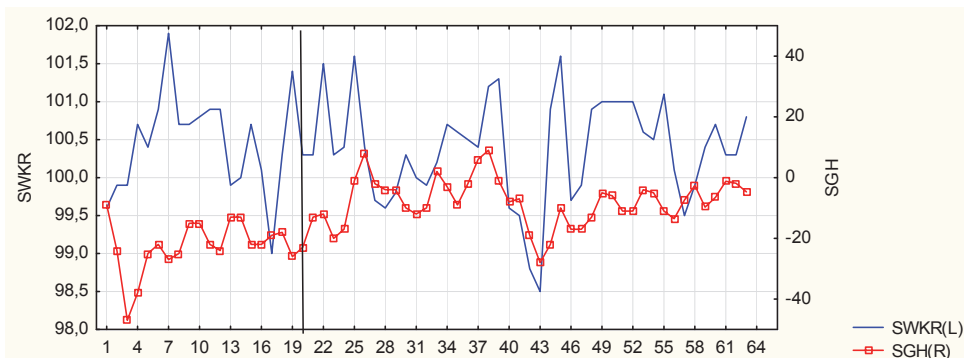
²⁶ Analiza szeregów czasowych w dziedzinie częstotliwości będąca składową analiz widmowych Fouriera [Skrzypczyński 2010].

²⁷ Współczynnik koherencji jest miarą dopasowania regresji pomiędzy dwoma szeregami czasowymi (wskaźnik SWKR i SGH) dla określonej częstotliwości. Ma podobną interpretację, co współczynnik determinacji i przyjmuje wartości z zakresu $<0-1>$.

²⁸ Przesunięcie fazowe informuje o wyprzedzeniu lub opóźnieniu wzajemnym analizowanych szeregów w określonym zakresie wahań [Dudek, Zajac 2012].

zmian długookresowych w skali roku wynosił średnio 59,3% ogólnej zmienności, podczas gdy na zmiany przypadkowe przypadało przeciętnie w badanym okresie 23,4%, a na sezonowe 17,2%. W przypadku wskaźnika koniunktury OWK było to odpowiednio: 51,7%, 5,5% oraz 42,8%. Większe znaczenie zmian przypadkowych dla wskaźnika SWKR może wynikać ze zmienności cen produktów rolnych, które są uzależnione od wielu czynników, najczęściej o charakterze egzogenicznym.

Rysunek 15. Wskaźniki koniunktury w rolnictwie SWKR oraz OWK



I- III kwartał (lipiec roku 1998)...64- I kwartał (styczeń 2014); linia pionowa – integracja z UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzalak, Zimny 2010-2014] oraz [Seremak-Bulge 2000-2014].

Z kolei względnie duże znaczenie czynnika sezonowego w przypadku wskaźnika koniunktury OWK, szczególnie w pierwszych półroczach wynika z tego, że z reguły okres ten związany jest z rozpoczęciem prac polowych, jak i nasileniem inwestycji i wydatków. W drugiej połowie roku, kiedy realizowane są efekty działań z wcześniejszego okresu i zwiększają się wpływy, czynniki sezonowe nie są tak silnie zarysowane. Dodać trzeba, że w przypadku wskaźnika SWKR wpływ sezonowości osłabiło zastosowanie średnich ruchomych 6-miesięcznych. Największe znaczenie dla poziomu koniunktury mają wahania długookresowe, i co warto zauważyć są one względnie podobne dla obydwu analizowanych wskaźników. Można to tłumaczyć tym, że koniunktura w rolnictwie determinowana jest prawidłowościami długookresowymi związanymi z kształtowaniem się np. tendencji cenowych czy ogólnych trendów w gospodarce.

Analiza składnika sezonowego (rys. 16) dla badanych szeregów wskazuje, że zmienił się wzorec sezonowości. Szczególnie widoczne jest to w przypadku wskaźnika SWKR, którego amplituda sezonowości zmalała do 2008 r., po czym ponownie wzrosła. Być może należy to wiązać ze znaczną zmianą koniunktury na światowych rynkach produktów rolno-żywnościowych w tym okresie.

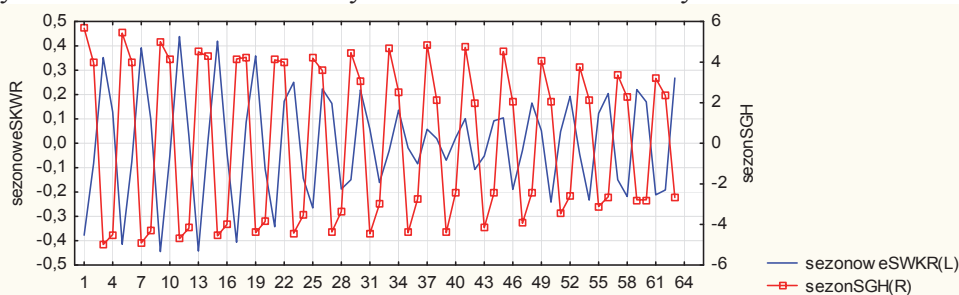
Tabela 9. Względny udział składowych szeregów czasowych SWKR i OWK w całkowitej zmienności w % (1998:III–2014:1)

Kwartały	Zmiany przypadkowe	Zmiany trendo-cykliczne	Zmiany sezonowe
SWKR			
I	43,4	29,4	27,2
II	21,5	50,4	28,1
III	9,0	78,3	12,7
IV	19,9	79,4	0,7
Średnio	23,3	59,3	17,2
OWK			
I	10,9	21,7	67,3
II	2,8	25,6	71,6
III	2,9	64,7	32,4
IV	4,9	95,0	0,08
Średnio	5,5	51,7	42,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 2010-2014] oraz [Seremak-Bulge 2000-2014].

Należy ponadto zauważyć, że w pierwszych dwóch kwartałach roku wskaźniki koniunktury OWK odnotowywały na ogół niższe wartości, podczas gdy w drugim półroczu, a zwłaszcza w III kwartale wyższe. W przypadku wskaźnika SWKR sytuacja była odwrotna, co wynikać może z tego, że wskaźnik ten mający charakter egzogeniczny z wyprzedzeniem odzwierciedlał uwarunkowania sytuacji ekonomicznej w rolnictwie, które dopiero po pewnym czasie dyskutowane były przez producentów rolnych w postaci nastrojów i ocen bieżącej oraz przyszłej sytuacji gospodarstw rolnych.

Rysunek 16. Składnik sezonowy dla wskaźnika koniunktury SWKR oraz OWK

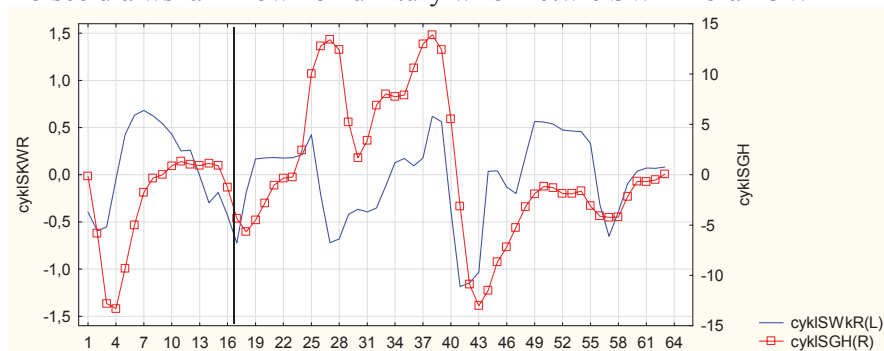


I- III kwartał (lipiec roku 1998)...64- I kwartał (styczeń 2014); linia pionowa – integracja z UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Gorzelał, Zimny 2010-2014] oraz [Seremak-Bulge 2000-2014].

Po dekompozycji wskaźników koniunktury SWKR i OWK oraz wyodrębnieniu wahań cyklicznych (rys. 16) możemy zauważyć, że przebieg tych cykli jest relatywnie zbieżny. Bardziej szczegółowa analiza spektralna ułatwia dodatkowo określenie długości tych cykli (rys. 17, rys. 18).

Rysunek 17. Wyodrębnione wahania cykliczne (metoda Census 2) w rolnictwie w Polsce dla wskaźników koniunktury w rolnictwie SWKR oraz OWK

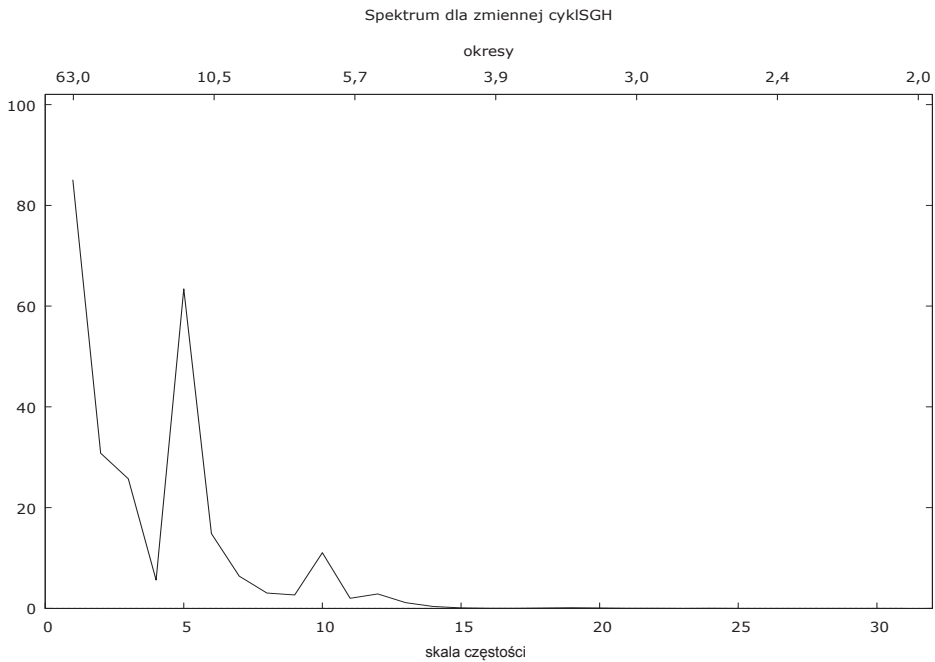
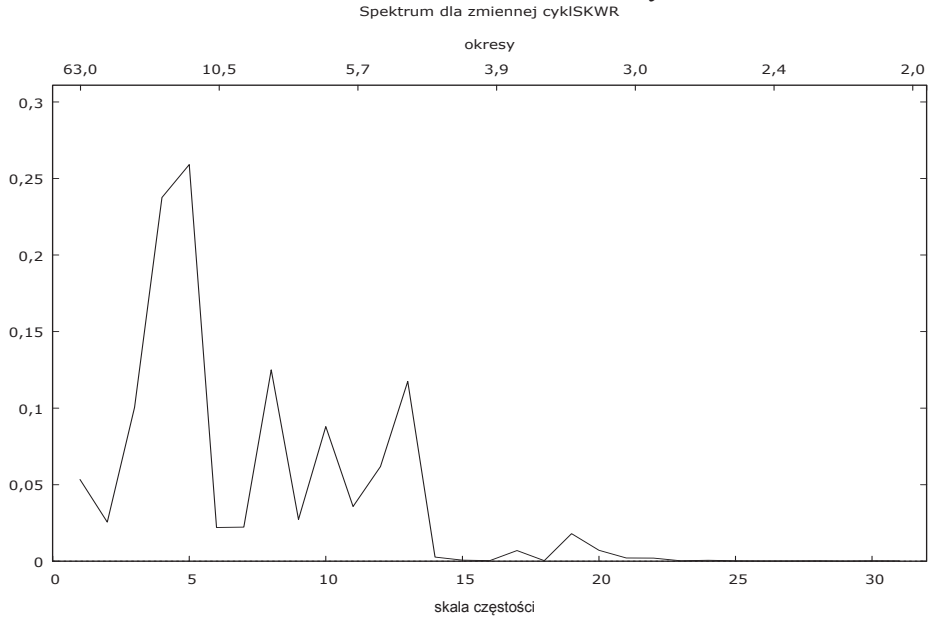


I- III kwartał (lipiec roku 1998)...64- I kwartał (styczeń 2014); linia pionowa – integracja z UE
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 2010-2014] oraz [Seremak-Bulge 2000-2014].

Z przedstawionych periodogramów (rys. 18) wynika, że zarówno dla cykli związanych ze wskaźnikiem koniunktury SWKR oraz OWK należy wyodrębnić 5 cykli, przeciętnie o długości ok. 12-13 kwartałów (3-letnie).

Odpowiada im relatywnie najwyższa wartość periodogramu, a więc większe znaczenie danej częstotliwości w wyjaśnianiu zmienności tych szeregów [Hamulczuk 2013]. Współczynnik koherencji pomiędzy badanymi wskaźnikami, dla cykli 12-13-kwartalnych wynosił 0,71. Harmonizacja tych cykli jest więc wyraźna, co zresztą widoczne jest także przy ocenie graficznej (rys. 17). Zauważyć można przesunięcie (wyprzedzenie) cyklu SWKR względem cyklu OWK. Punkty zwrotne SWKR z reguły o 1-2 kwartały wyprzedzały analogiczne punkty dla wskaźnika koniunktury OWK. Przy czym w przypadku górnych punktów zwrotnych przesunięcia były nieco większe. Może to wskazywać, że dyskontowanie korzystniejszych warunków w rolnictwie przez samych rolników przebiegało z relatywnie większą inercją, z kolei reakcja na kryzys była szybsza. Jednocześnie współczynnik przesunięcia fazowego wskazuje na to, że wahania cykliczne wskaźnika OWK były przeciętnie o ok. 1 kwartał opóźnione względem wahań cyklicznych wskaźnika koniunktury SWKR. W świetle powyższych można więc stwierdzić, że cykl wyodrębniony ze wskaźnika SWKR stanowi swego rodzaju barometr dla cyklu OWK, wcześniej sygnalizując zmiany koniunktury [Grzelał 2014].

Rysunek 18. Periodogramy szeregów dla wyodrębnionych cykli koniunktury w rolnictwie dla wskaźników koniunktury SWKR i OWK



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelaak, Zimny 2010-2014] oraz [Seremak-Bulge 2000-2014].

Pomiędzy latami 1998(III)-2014(I) można wyróżnić zasadniczo pięć cykli koniunkturalnych w rolnictwie. Pierwszy przypada na lata 1998(III)-2002(III), drugi 2002(III)-2005(I), trzeci 2005(I)-2008(III), czwarty 2008(III)-2012(III), piąty od 2012(III). Uwagę zwraca ich asymetryczność: faza wzrostowa trwała dłużej, z kolei faza spadkowa z reguły była bardziej gwałtowna i trwała relatywnie krócej [Grzelak 2014]. Każdy z wyodrębnionych cykli ma odmienny przebieg.

Pierwszy cykl (1998(III)-2002(III)) przypada na okres przedintegracyjny. Koniunktura w rolnictwie nie była wówczas korzystna zarówno z perspektywy wskaźnika OWK, jak i SWKR (rys. 17). Rozwierały się wówczas nożyce cen na niekorzyść rolnictwa, szczególnie głęboko w 2002 r. ze względu na ograniczenia popytu krajowego i możliwości lokowania eksportu rolno-spożywczego na rynkach zagranicznych. Nie bez znaczenia były także niewielkie możliwości wspierania rolnictwa ze względu na ograniczenia budżetowe oraz niekorzystna sytuacja na rynku pracy, która ograniczała odpływ osób pracujących z rolnictwa.

Następny cykl (2002(III)-2005(I)), kształtowany był głównie poprzez procesy integracyjne gospodarki z UE. Perspektywa integracji z UE, rozwój otoczenia instytucjonalnego rolnictwa, zmiana relacji cenowych na korzyść rolnictwa oraz zmniejszanie opłat celnych w eksporcie rolno-spożywczym sprzyjały poprawie koniunktury w rolnictwie. Nie bez znaczenia był znaczny zakres niedoinwestowania w tym sektorze. Mieliśmy tu do czynienia ze zjawiskiem boomu okołointegracyjnego. Załamanie tego cyklu związane było ze znaczącym wzrostem cen środków produkcji dla rolnictwa.

W trakcie kolejnego cyklu (2005(I)-2008(III)) korzystne warunki dla rozwoju rolnictwa, zwłaszcza cenowe (pod wpływem dynamicznego rozwoju eksportu rolno-spożywczego oraz znacznego wzrostu cen produktów rolno-żywnościowych na rynkach światowych), a także rosnące wsparcie rolników umożliwiły rozwój gospodarstw rolnych, zwiększenie ich aktywności inwestycyjnej i dochodów [Grzelak 2013]. Z drugiej strony załamanie w tym cyklu zapoczątkowane w drugiej połowie 2007 roku było zdecydowanie bardziej gwałtowne, na skutek rozwarcia się nożyc cenowych na niekorzyść rolnictwa. Pod wpływem zmian cen na rynkach światowych spadły ceny produktów rolnych, przy skokowym wzroście cen środków produkcji, co skutkowało rozwarciem nożyc cen i pogorszeniem sytuacji ekonomicznej rolnictwa.

Uwagę zwraca względnie szybkie przejście w fazę wzrostową i rozpoczęcie kolejnego cyklu (2008(III) - 2012(III)), co było możliwe dzięki kolejnemu wzrostowi cen produktów rolniczych i poprawie koniunktury na światowych rynkach, a także stabilizującemu wpływowi zwłaszcza płatności bezpośrednich. Nie bez znaczenia mógł być także aspekt psychologiczny. Chodzi o to, że ocze-

kiwania co do pogorszenia koniunktury w rolnictwie mogły być początkowo większe niż faktycznie miało miejsce, co skutkowało szybszą poprawą nastrojów wśród producentów rolnych [Grzelak 2014]. Pogorszenie koniunktury pod koniec tego cyklu miało raczej charakter niewielkiej korekty związanej głównie z rozwarciem relacji cenowych na niekorzyść rolnictwa. Następnie zapoczątkowany został kolejny cykl od 2012(III).

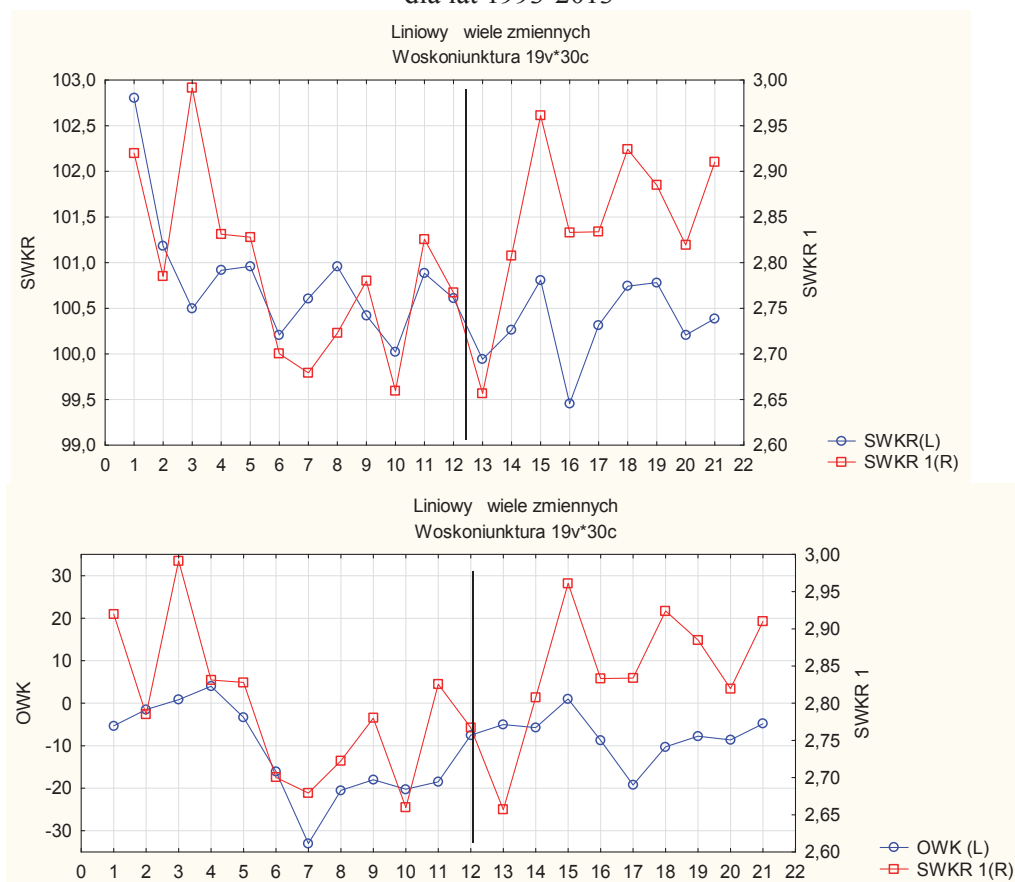
W kolejnym etapie badań do analiz porównawczych, oprócz wskaźników koniunktury w rolnictwie: SWKR, OWK, włączono wskaźnik A. Wosia ($SWKR_1$). Najpierw dokonano ich ujednoczenia poprzez agregację do wskaźników rocznych. Wynikało to stąd, że trzeci z wymienionych miał taki właśnie charakter. W przypadku wskaźnika SWKR i OWK wymagało to oszacowania średniej arytmetycznej za dany rok na podstawie wskaźników miesięcznych (SWKR) bądź kwartalnych (OWK). Postępowanie to gubi pewien zakres informacyjny związany ze zmiennością szeregów, ale umożliwia ich wzajemne porównanie, a także osłabia znaczenie czynników sezonowych oraz przypadkowych. W celu uchwycenia współzależności badano tzw. surowe wskaźniki koniunktury (roczne), cykle wyodrębnione ze wskaźników koniunktury według dekompozycji szeregów czasowych Census dla modelu addytywnego oraz zróżnicowane wskaźniki wyodrębnionych cykli (Census). Umożliwiło to ocenę synchronizacji przebiegu cykli koniunkturalnych w wybranych metodach ich określania.

Zakres czasowy analiz odnosi się do okresu 1993-2013, bowiem w tym okresie szacowano wszystkie wskaźniki koniunktury w rolnictwie, a ponadto tak długi okres był możliwy ze względu na agregację danych. W niektórych przypadkach analizami objęto także podokres przedintegracyjny, tj. 1993-2004 oraz okresointegracyjny ze względu na różnice w zależnościach.

Analizowane szeregi czasowe (rys. 19) nie są stacjonarne, a zintegrowane w stopniu I, co zostało zbadane przy pomocy testu ADF na poziomie istotności $p < 0,05$. W takiej sytuacji teoretycznie zachodzić może tzw. regresja pozorna. Niemniej w przeprowadzonych badaniach analizowane związki (podobieństwa) nie mają charakteru przypadkowego, bezsensownego czy pozornego dlatego wykorzystano także między innymi korelację Pearsona. Chodzi przede wszystkim o ocenę podobieństwa zmian tych szeregów, a nie o zbadanie związków przyczynowo-skutkowych [Guzik 2008]. Z oceny graficznej (rys. 19 i 20) wynika, że analizowane wskaźniki wykazują względnie podobną zmienność. Przy czym większa harmonizacja przebiegu cykli z perspektywy współczynnika korelacji miała miejsce w przypadku wskaźników koniunktury OWK i $SWKR_1$ (tab. 10). Uwagę zwraca rok 1995, kiedy nastąpiła wyraźna poprawa koniunktury z perspektywy wskaźnika $SWKR_1$, podczas gdy lekki spadek dotyczył

wskaźnika SWKR (aczkolwiek wciąż koniunktura z perspektywy tego wskaźnika była powyżej 100, czyli korzystna). Punkty zwrotne tylko w 1/3 pokrywają się pomiędzy analizowanymi parami wskaźników (SWKR i SWKR₁) (rys. 19), przy czym w większym stopniu dotyczy to okresu po integracji z UE.

Rysunek 19. Wskaźniki koniunktury w rolnictwie SWKR, SWKR₁ oraz OWK dla lat 1993-2013



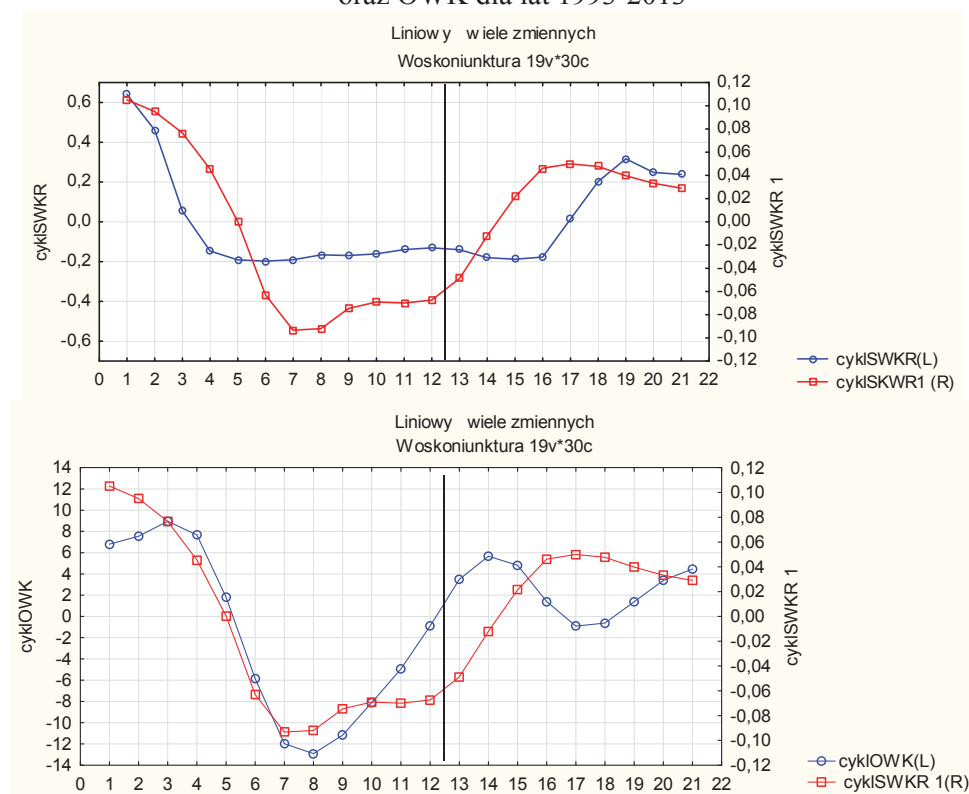
I- 1993 rok21-2013 rok; linia pionowa – integracja z UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 2010-2014], [Seremak-Bulge 2000-2014] oraz [Woś 1997].

Z analizy współczynników korelacji Pearsona wynika, że w tym przypadku większe podobieństwo przebiegu analizowanych szeregów czasowych miało miejsce przed integracją z UE (tab. 20). Może to wynikać z większej stabilizacji sytuacji dochodowej gospodarstw po integracji z UE, głównie dzięki płatnościom bezpośrednim, podczas gdy zmienność cen w konsekwencji silniejszej integracji rynków żywnościowych zwiększyła się [Rembeza, Seremak-Bulge

2009]. Stąd w zależności od tego, czy koniunktura w rolnictwie rozpatrywana jest z perspektywy sytuacji rolników (OWK), czy zewnętrznych warunków gospodarowania (SWKR, SWKR₁) oceny mogą nieco bardziej różnić się od siebie. Potwierdzać to może także fakt, że o ile w przypadku wskaźnika koniunktury SWKR przed integracją (1993-2003) jego przeciętny roczny poziom wynosił średnio 100,9, a po integracji (2004-2013) 100,4, to w przypadku wskaźnika SWKR₁ nie odnotowano zmian, a w przypadku wskaźnika OWK nastąpił wyraźny wzrost²⁹.

Rysunek 20. Wyodrębnione wahania cykliczne (metoda Census) w rolnictwie w Polsce dla wskaźników koniunktury w rolnictwie SWKR, SWKR₁ oraz OWK dla lat 1993-2013



1- 1993 rok21-2013 rok; linia pionowa – integracja z UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelać, Żimny 2010-2014], [Seremak-Bulge 2000-2014] oraz [Woś 1997].

²⁹ W przypadku zagregowanych danych rocznych dla okresu 1993-2003 było to -12, podczas gdy -7,7 dla okresu 2004-2013.

Wyraźniejsze podobieństwa w zmianach pomiędzy analizowanymi wskaźnikami odnotowano po wyodrębnieniu z nich wahań cyklicznych (rys. 20). Zostało to także odzwierciedlone wyższymi współczynnikami korelacji (tab. 10), które w większości przypadków są istotne statystycznie. Może to oznaczać, że czynniki cykliczne w badanych wskaźnikach koniunktury w rolnictwie mają charakter względnie uniwersalny, niezależnie od przyjętych metod badania. Podobnie jak w przypadku tzw. surowych wskaźników koniunktury również w tym przypadku większą harmonizację odnotowano dla cyklu wyodrębnionego ze wskaźnika SWKR₁ oraz OWK.

Tabela 10. Współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy wskaźnikami koniunktury SWKR, SWKR₁ oraz OWK i wyodrębnionymi wahaniami cyklicznymi

Wskaźniki koniunktury 1993-2013		
	SWKR ₁	OWK
SWKR	0,35	0,18
SWKR ₁	1,00	0,58*
Wskaźniki koniunktury 1993-2003		
	SWKR ₁	OWK
SWKR	0,51*	0,35
SWKR ₁	1,00	0,73*
Wyodrębniony cykl (Census) dla wskaźników koniunktury 1993-2013		
	SWKR ₁	OWK
SWKR	0,72*	0,47*
SWKR ₁	1,00	0,82*
Wyodrębniony cykl (Census) dla wskaźników koniunktury 1993-2003		
	SWKR ₁	OWK
SWKR	0,80*	0,62*
SWKR ₁	1,00	0,96*
Zróżnicowane wyodrębnione cykle (Census) dla wskaźników koniunktury 1993-2013		
	SWKR ₁	OWK
SWKR	0,23	-0,07
SWKR ₁	1,00	0,60*

* zależność istotna statystycznie na poziomie $p < 0,05$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 2010-2014], [Seremak-Bulge 2000-2014] oraz [Woś 1997].

Podobieństwa te były wyraźniejsze w okresie przedintegracyjnym. Relatywnie wyraźne podobieństwo zmienności przebiegu cykli wyodrębnionych ze wskaźników SWKR₁ i OWK oraz SWKR zostało również potwierdzone wysokim współczynnikiem koherencji dla całego badanego okresu (1993-2013) (tab. 11). Natomiast w przypadku zróżnicowanych cykli wyodrębnionych z badanych wskaźników koniunktury w rolnictwie harmonizacja tych szeregów była wyraźna jedynie pomiędzy wskaźnikami OWK i SWKR₁.

Tabela 11. Współczynniki koherencji (analiza widmowa) pomiędzy wyodrębnionymi cyklami (Census)

Wyszczególnienie	SWKR	OWK
SWKR ₁	0,75	0,81

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gorzelał, Zimny 2010-2014], [Seremak-Bulge 2000-2014] oraz [Woś 1997].

4. Wnioski

Polska jest jednym z nielicznych krajów, w których prowadzone są badania koniunktury w rolnictwie. Stosuje się przy tym różne metody.

Zarówno jakościowe wskaźniki koniunktury OWK oraz GUS, jak i wskaźnik ilościowy SWKR dobrze ilustrują zmiany koniunktury w rolnictwie. Mogą więc być wykorzystywane przez instytucje odpowiedzialne za skuteczność polityki rolnej do oceny i przeciwdziałania skutkom zmian ekonomicznych uwarunkowań funkcjonowania rolnictwa. O ile nie zawsze z analizowanych wskaźników wynikały jednoznaczne wnioski co do tego, czy w danym momencie koniunktura w rolnictwie była korzystna, czy też nie, to takich wątpliwości nie było, jeśli określano tendencje rozwojowe.

Wskaźnik koniunktury rolnictwa SWKR może być barometrem (wskaźnikiem referencyjnym) względem wskaźnika koniunktury rolnictwa OWK dla wyodrębnionych wahań cyklicznych. Wynika to z wyprzedzenia fazowego cyklu dla tych wskaźników o około 1 kwartał. Jednocześnie dostrzeżono relatywnie wyraźną synchronizację tych cykli (po oczyszczeniu z trendu oraz wahań sezonowych i przypadkowych).

Każdy z wykorzystanych wskaźników koniunktury ma określone zalety: SWKR, SWKR₁ i OWK: relatywnie długi okres analizowania, syntetyczny charakter, a ponadto miesięczny (SWKR) lub kwartalny (OWK) charakter danych [Grzelał 2014]. Z kolei wskaźnik GUS ze względu na liczną próbę badawczą i szeroki zestaw mierników cząstkowych pozwala pogłębić analizę zmian koniunktury z punktu widzenia percepcji producentów rolnych.

Największe znaczenie dla poziomu koniunktury mają wahania długookresowe, i co warto zauważyć, są one względnie podobne dla analizowanych wskaźników. Ogólny wskaźnik koniunktury w rolnictwie OWK kształtowany jest w relatywnie większym stopniu, w porównaniu do syntetycznego wskaźnika koniunktury w rolnictwie SWKR, przez czynniki sezonowe, a w mniejszym przez przypadkowe. Na poziom SWKR w stosunkowo dużym stopniu wpływają czynniki przypadkowe, co wynika ze zmienności cen.

Długość wyodrębnionych cykli koniunkturalnych w rolnictwie wynosiła w badanym okresie przeciętnie 12-13 kwartałów. Jednocześnie miały one cha-

rakter asymetryczny. Fazy wzrostowe była bardziej łagodnie i długotrwałe. Z kolei fazy spadkowe przebiegały bardziej gwałtownie i trwały krócej.

Po integracji z UE nastąpiła poprawa koniunktury w rolnictwie, bardziej wyraźna w przypadku wskaźnika koniunktury OWK. Wynikało to przede wszystkim z objęcia rolnictwa instrumentami WPR, w tym dopłatami bezpośrednimi stabilizującymi dochody rolników. Nie zmniejszyła się natomiast zmienność cen oraz uwarunkowań popytowo-podażowych. Trudno więc jednoznacznie stwierdzić, iż wahania koniunkturalne w rolnictwie po integracji zmniejszyły się.

Odnotowano relatywnie wysoką harmonizację pomiędzy badanymi szeregami czasowymi dla wyodrębnionych cykli ze wskaźników koniunktury (dla rocznych obserwacji). Była ona wyraźniejsza w okresie przedintegracyjnym, co wynikało z odmiennej konstrukcji badanych wskaźników oraz pomiędzy wskaźnikami $SWKR_1$ oraz OWK.

Wyższy stopień harmonizacji miał miejsce pomiędzy $SWKR_1$ oraz jakościowym wskaźnikiem koniunktury OWK (dla danych rocznych). Mogłoby to oznaczać, że czynniki subiektywne w ocenie koniunktury przez rolników pokrywają się w większym zakresie z czynnikami określonymi przez wskaźnik nożyc cen, wielkość produkcji globalnej oraz parytet dochodów rolniczych.

Bibliografia

- 1 Adamowicz E., *Fakty empiryczne w danych jakościowych, Z badań koniunktury IRG SGH* [w:] *Badania koniunktury - zwierciadło gospodarki Część I*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- 2 Adamowicz E., Dudek S., Pachnicki D., *Wahania cykliczne w Polsce i w strefie euro* [w:] *Badania koniunktury-zwierciadło gospodarki Część I*, Oficyna wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- 3 Adamowicz E., Klimkowska J., Walczyk K., *Wahania koniunkturalne w Polsce*, [w:] *Zmiany aktywności gospodarczej w świetle wyników badań koniunktury*. Wyd. SGH, Warszawa 2011.
- 4 Czyżewski A., *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego*, [w:] *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej* (red. A. Czyżewski). Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- 5 Czyżewski A., Matuszczak A., *Budżet rolny Polski przed wstąpieniem do Unii Europejskiej i po akcesji. Poziom, dynamika, tendencje*, [w:] *Polska wieś 2014, raport o stanie wsi*, WN Scholar, Warszawa 2014
- 6 Dudek S., Zając T., *Zastosowanie modeli czynnikowych do konstrukcji barometru koniunktury na podstawie badań ankietowych*, [w:] *Badania koniunktury-zwierciadło gospodarki Część I*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- 7 Gorzelak E., Zimny Z., *Koniunktura w rolnictwie*. Instytut Rozwoju Gospodarczego, SGH, Warszawa 2010-2014.
- 8 Grzelak A., *Cykle koniunkturalne w rolnictwie na tle ogólnogospodarczych w Polsce - podobieństwa i różnice*. Roczniki Naukowe SERiA, Tom XV, z. 2, 2013.
- 9 Grzelak A., *Koniunktura w rolnictwie w Polsce w świetle wybranych metod*. Roczniki Naukowe SERiA, Tom XVI, z. 2, 2014.
- 10 Grzelak A., Seremak-Bulge J., *Porównanie wybranych metod badania koniunktury w rolnictwie w Polsce*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 2014, nr 4.
- 11 GUS: *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RL_badanie_koniunktury_w_gospodarstwach_rolnych_2013.pdf [dostęp 17.03.2014].
- 12 Guzik B., *Empiryczne szacowanie zależności ekonomicznych*. Roczniki Ekonomiczne KPSW, 2008, nr 1.
- 13 Hamulczuk M., *Analiza i prognozowanie cen surowców rolnych*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 14 Idzik M., *Barometry koniunktury w prognozowaniu ostrzegawczym w gospodarce żywnościowej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.
- 15 Kalecki M., *Prace z teorii koniunktury 1933-1939*, PWN, Warszawa 1962.

- 16 Kokocińska M., *Badania koniunktury IRG SGH. Historia równoległa* [w:] *Badania koniunktury - zwierciadło gospodarki Część I*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- 17 Pałaszewski H., *Cykl koniunkturalny we współczesnym świecie*, Studia i Materiały UHP w Kielcach 2009, nr 1.
- 18 Rembeza J., Seremak-Bulge J., *Ewolucja podstawowych rynków rolnych i jej wpływ na transmisję cen w latach 1990-2008*, IERiGŻ Warszawa 2009.
- 19 Seremak-Bulge J., *Koniunktura w rolnictwie*, [w:] *Rynek rolny* (red. J. Seremak-Bulge), IERiGŻ, Warszawa 2000-2014.
- 20 Skrzypczyński P., *Metody spektralne w analizie cyklu koniunkturalnego gospodarki polskiej*. Materiały i Studia NBP, 252, Warszawa 2010.
- 21 Woś A., *Syntetyczny wskaźnik koniunktury w rolnictwie*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1992, nr 4.
- 22 Woś. A., *Koniunktura rolnicza*, [w:] *Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja*, Warszawa 1998.
- 23 Woś A., *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego* [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 r.*, IERiGŻ, Warszawa 1997.

III. Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013

Wstęp

Niniejszy rozdział powstał na podstawie Raportu PW nr 117 z 2014 r. pt. „Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013”, autorstwa J. Drożdż, R. Mroczka, M. Tereszczuk i R. Urbana (pod red. naukową Roberta Mroczka).

W 2014 roku zakończył się realizowany w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym Program Wieloletni obejmujący lata 2011-2014 pt. „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”. Jednym z zadań tego Programu było zadanie badawcze pt. „Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego”, realizowane w temacie pt. „Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej”.

Opracowanie pt. „Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013” będące syntezą czteroletniego okresu badawczego, różni się od publikacji z lat poprzednich. W dwóch pierwszych opracowaniach z lat 2011 i 2012 pt. *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego* [Mroczek, 2011, 2012, 2013] porównano między sobą branże przemysłu spożywczego według wybranych zagadnień, takich jak: rozwój produkcji sprzedanej, zatrudnienie, wydajność pracy czy efektywność gospodarowania czynnikami produkcji itp. Okresem badawczym objęto lata 2000-2010. W raporcie z 2013 roku skoncentrowano się na analizie głównych branż przemysłu spożywczego w trzech podokresach, tj. w latach 1998-2002, 2003-2007 i 2008-2012, które istotnie różniły się między sobą, głównie uwarunkowaniami makroekonomicznymi [Mroczek 2013].

W opracowaniu z 2014 roku skupiono się na analizie przemysłu spożywczego i jego poszczególnych branż w latach 2008-2013, które charakteryzowały się dużą dynamiką zmian cen surowców rolnych dla przemysłu spożywczego, spowolnieniem rozwoju gospodarczego, a nawet recesją liczących się gospodarek świata, spadkiem popytu na żywność czy rosnącą niepewnością i groźbą bankructw w różnych sektorach, w tym również w żywnościowym. Z tego względu był to okres, bardzo interesujący do badań, aczkolwiek trudny do oceny i formułowania jednoznacznych wniosków, chociażby z tego względu, że niektóre branże przemysłu spożywczego, jak cukrownicza czy mleczarska podlegały silnym regulacjom. Skupiono się w nim na ocenie i analizie, jak polski

przemysł spożywczy i jego poszczególne branże poradziły sobie w latach ostatniego światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, który miał swoją kulminację na przełomie 2008/2009 roku. Analizowano następujące zagadnienia:

- popyt krajowy (spożycie, zużycie krajowe),
- handel zagraniczny (eksport, import, samowystarczalność, relacje eksportu do produkcji i importu do zużycia krajowego),
- zaopatrzenie surowcowe,
- ceny głównych produktów na trzech poziomach (skupu, przetwórstwa, konsumenta),
- produkcja (ilościowo, wartościowo w cenach bieżących, stałych i porównywalnych),
- zasoby (zatrudnienie, majątek),
- produktywność i efektywność,
- wyniki finansowe,
- stan finansowy,
- struktury podmiotowe,
- pozycja na tle innych krajów UE-27.

Do oceny zjawisk w badanym okresie wykorzystano ceny bieżące oraz stałe, zaś roczne tempo zmian określono, wykorzystując formułę procentu składanego. W ocenie pozycji polskiego przemysłu spożywczego i jego poszczególnych branż na tle krajów Unii Europejskiej, wykorzystano ceny porównywalne, które uwzględniają siłę nabywczą walut poszczególnych krajów, dzięki czemu ocena ta jest bardziej obiektywna.

1. Popyt krajowy

Cechą rynku żywnościowego w Polsce jest ostatnio spadek popytu krajowego na żywność, napoje i wyroby tytoniowe (tab. 12). W 2013 roku wartość spożycia żywności i używek w cenach stałych była prawie o 5% mniejsza od najwyższego poziomu osiągniętego w 2008 roku. Była to duża zmiana jednego z głównych czynników rozwoju naszej gospodarki żywnościowej, gdyż przez poprzednie 15 lat spożycie tych dóbr wzrastało w tempie 2,8% rocznie.

Jedną z przyczyn malejącego popytu krajowego na rynku żywnościowym było spowolnienie rozwoju gospodarczego, choć PKB stale wzrastał w średnim tempie 2,7% rocznie i w 2013 roku był o 14,4% wyższy niż w 2008 roku. Stale wzrastały także dochody ludności, gdyż spożycie indywidualne w tym okresie

zwiększyło się o 10%, a płace realne o 8%. W tej sytuacji obniżenie krajowego popytu na towary spożywcze można częściowo wyjaśnić szybko rosnącymi cenami żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, gdyż w 2013 roku ceny żywności i napojów bezalkoholowych były o 20% wyższe niż w 2008 roku, a napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych o 28% (w tym tytoniu o 65%), przy inflacji ok. 16%. W tym okresie żywność, a szczególnie wyroby tytoniowe realnie drożały. Wzrost cen był więc jedynym źródłem wzrostu wartości spożycia i sprzedaży detalicznej żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w cenach bieżących, które w ciągu 5 lat zwiększyły się odpowiednio o 14,4 i 13,1%. Oznacza to także, że siła oddziaływania na popyt krajowy wzrostu cen oraz zagrożeń wynikających ze światowego kryzysu ekonomicznego i finansowego była wyższa niż czynników dochodowych. Spowodowało to dalszy spadek udziału żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych. W 2013 roku wynosił on ok. 24%, wobec 30% w 2000 roku i 36% w 1992 roku. Może to świadczyć nie tylko o zmianie struktury konsumpcji w Polsce, lecz także o postępie w zakresie racjonalizacji żywienia, gdyż w naszym kraju, podobnie jak w innych krajach rozwiniętych, obniża się wartość energetyczna przeciętnej racji pokarmowej.

Tabela 12. Spożycie i sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w Polsce

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ^a
Wartość spożycia w cenach bieżących (w mld zł)						
żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	207,1	218,8	225,8	233,4	239,8	237,0
w tym: żywności i napojów bezalkoholowych	156,1	162,5	167,9	174,0	179,1	178,5
Zmiany wartości spożycia w cenach stałych (w proc.)						
– żywności i napojów bezalkoholowych	2,4	0,1	0,1	-1,2	-2,0	-1,0
– napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych	2,3	0,8	-2,2	-1,7	-1,8	-2,0
– średnio żywności i używek	2,4	0,3	-0,5	-1,3	-1,9	-1,4
Udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych (w proc.)	26,8	27,0	26,4	25,3	24,8	24,1
Sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w cenach bieżących (w mld zł)						
w tym: żywności i napojów bezalkoholowych	194,0	204,3	209,8	215,7	222,4	219,4
	146,5	152,2	156,0	161,0	166,2	165,8
Zmiany sprzedaży detalicznej w cenach stałych (w proc.)						
– żywności i napojów bezalkoholowych	0,9	-0,2	-0,2	-2,1	-1,1	-2,2
– napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych	2,4	0,1	-1,9	-1,9	-1,3	-7,8
– średnio żywności i używek	1,3	-0,1	-0,5	-2,0	-1,1	-3,2

^a dane nieostateczne

Źródło: *Roczniki Statystyczne GUS, 2010, s. 587, 771, 772; 2013, s. 553, 726, 727; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2014, GUS, Warszawa 2014, s. 212-213.*

2. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego

Skutki słabnącego popytu na żywność były z nadwyżką kompensowane szybko rosnącym eksportem. W ciągu ostatnich 5 lat eksport produktów polskiego przemysłu spożywczego – mimo kryzysu i recesji w wielu krajach, będących odbiorcami tych produktów – zwiększał się prawie o 12% rocznie (1,5 mld euro), a dodatnie saldo wymiany zwiększyło się ponad dwukrotnie (do 6,6 mld euro). Było to wprawdzie tempo wolniejsze niż w latach 2003-2008, ale wciąż na tyle wysokie, że znacząco poprawiły się wszystkie główne miary konkurencyjności i umiędzynarodowienia tego sektora (tab. 13).

I tak wskaźnik pokrycia importu eksportem produktów tego przemysłu zwiększył się aż o 25 punktów procentowych (do 165%), samowystarczalność o ponad 8 p.p. (do 115%), udział eksportu w sprzedaży o 11 p.p., a udział importu w zużyciu krajowym prawie o 7 p.p. Świadczy to o rosnącej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego na rynkach światowych, głównie europejskich, lecz także o zwiększeniu umiędzynarodowienia jego działalności. W 2013 roku 1/3 produkcji tego sektora ułożono na rynkach zagranicznych, a importowana żywność stanowiła prawie 1/4 zużycia krajowego.

Tabela 13. Wyniki handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ekspert rolno-spożywczy (w mld euro)	11,3	11,5	13,5	15,2	17,9	20,4
w tym: produktów przemysłu spożywczego	9,6	9,3	11,4	13,0	14,7	16,7
Import produktów przemysłu spożywczego (w mld euro)	6,8	6,7	7,8	8,9	9,6	10,1
Saldo handlu produktami przemysłu spożywczego (w mld euro)	2,8	2,7	3,6	4,1	5,2	6,6
Wskaźniki (w proc.)						
– pokrycia importu eksportem	140,8	140,4	145,5	146,0	153,9	165,2
– samowystarczalności sektora ^a	106,9	107,9	109,6	110,2	112,0	115,3
– udziału eksportu w sprzedaży sektora	22,5	25,6	28,0	29,3	30,6	33,7
– udziału importu w zużyciu krajowym	16,7	19,7	21,1	22,1	22,2	23,5

^a stosunek produkcji do zużycia krajowego, które = produkcja + import – eksport

Źródło: na podstawie danych Ministerstwa Finansów i obliczenia własne.

Najwyższy wskaźnik samowystarczalności ma przemysł tytoniowy (produkcja czterokrotnie przewyższa zużycie krajowe wyrobów tytoniowych). Samowystarczalność osiąga także branża: mięsna, mleczarska, młynarska, cukrownicza, owocowo-warzywna, piekarska cukiernicza oraz napojów alkoholowych, a jej wskaźniki wynoszą od 102,9 do 163,8%. Trwale niższą produkcję od zużycia krajowego o 20-30% ma przemysł rybny, ziemniaczany oraz paszowy (tab. 14).

Ekspert produktów przemysłu spożywczego jest jednym z kluczowych elementów jego rozwoju. Proeksportowymi branżami tego działu gospodarki w Polsce jest przemysł tytoniowy, ziemniaczany, rybny oraz owocowo-warzywny,

w których udział eksportu stanowi ponad 2/3 produkcji i w analizowanym okresie wzrósł o ok. 20 p.p. (poza przemysłem owocowo-warzywnym). W branży mięsnej, młynarskiej, piekarskiej oraz napojów alkoholowych udział eksportu w produkcji uległ prawie podwojeniu, a znacząco wzrósł w przemyśle olejarskim i cukierniczym (o 10-15 p.p.). Niewielki spadek jego udziału nastąpił w przemyśle mleczarskim oraz cukrowniczym (tab. 14).

Tabela 14. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego
(wybrane wskaźniki)

Dział przemysłu	Lata	Wskaźniki (w proc.)				
		Pokrycie importu eksportem	Samo-wystarczalność ^{a, b}	Udział eksportu w produkcji ^b	Udział importu w zużyciu ^{b, c} krajowym	Udział w eksporcie produktów przemysłu spożywczego
Mięsny ^d	2008	191,6	113,0	25,3	18,8	20,8
	2013	253,8	135,9	45,1	34,1	22,8
Mleczarski	2008	437,1	117,5	19,6	5,5	12,2
	2013	257,4	108,9	18,1	10,8	9,8
Rybny	2008	95,3	68,4	63,5	75,0	8,6
	2013	96,8	80,8	79,7	83,6	8,6
Młynarski	2008	178,8	99,6	4,8	5,2	1,9
	2013	272,8	104,5	9,8	5,8	2,0
Cukrowniczy	2008	241,1	83,3	29,8	7,7	1,7
	2013	261,4	108,0	28,8	12,1	1,8
Olejarski	2008	62,1 ^e	84,9 ^f	25,4 ^f	61,4 ^f	2,9 ^e
	2013	79,3 ^e	99,0 ^f	35,2 ^f	46,5 ^f	2,9 ^e
Owocowo-warzywny	2008	240,6	152,2	60,6	40,0	13,6
	2013	220,6	163,8	65,5	43,6	9,9
Ziemniaczany	2008	95,2	83,4	64,0	69,9	1,7
	2013	93,3	72,0	87,8	91,2	1,6
Piekarski	2008	271,2	102,9	5,9	3,2	5,9
	2013	189,4	105,0	10,0	5,5	4,6
Cukierniczy	2008	152,6	119,2	21,4	6,3	10,0
	2013	189,6	118,2	26,9	9,4	10,9
Pozostała żywność	2008	93,3	97,3	21,8	23,9	9,0
	2013	130,1	105,8	34,7	30,8	10,5
Napojów alkoholowych	2008	46,7	100,4	4,7	4,3	1,9
	2013	61,7	103,1	8,0	5,1	1,9
Tytoniowy	2008	705,5	228,5	68,1	27,0	6,9
	2013	1254,1	396,7	88,6	54,3	8,8
Paszowy	2008	31,8	80,8 ^g	12,1	35,0	2,9
	2013	49,7	81,2 ^g	17,2	39,1	3,9

^a stosunek produkcji do zużycia krajowego, ^b w ujęciu ilościowym, ^c zużycie krajowe = produkcja + import – eksport, ^d mięsa czerwonego i białego, ^e oleje jadalne i margaryny, ^f razem z estrami, ^g z uwzględnieniem importowanych śrut

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, red. R. Mroczek, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 117, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

Strukturalnym importerem netto surowców, półfabrykatów do dalszego przetwórstwa jest przemysł rybny oraz ziemniaczany, w których udział importu w zużyciu krajowym wynosi powyżej 80%. Wysoki udział importowanych

surowców od 40 do 60% w zużyciu krajowym ma także branża: olejarska, tytoniowa, owocowo-warzywna oraz paszowa.

W analizowanym okresie branża mięsna umocniła swoją pozycję w eksporcie produktów przemysłu spożywczego do 22,8%. W następnej kolejności z udziałem po ok. 10% jest branża: mleczarska, owocowo-warzywna, cukiernicza, rybna oraz tytoniowa. Realizują one (łącznie z przemysłem mięsnym) 70% wartości eksportu polskiego przemysłu spożywczego. Świadczy to o ich wysokiej konkurencyjności na rynkach zagranicznych, w tym przede wszystkim na rynku unijnym, który jest głównym rynkiem zbytu dla naszej żywności.

3. Zasoby surowcowe przemysłu spożywczego

W ostatnich latach przemysł spożywczy nie napotykał silnych ograniczeń surowcowych. W latach 2008-2013 produkcja towarowa rolnictwa (w cenach stałych) zwiększyła się o 12,5% (w tempie 2,4% rocznie), ale przy dużej zmienności (tab. 15). Ponad trzykrotnie szybciej zwiększał się import surowców (produktów rolnictwa i półfabrykatów), który w tym samym okresie wzrósł o ponad 50% (średnio 9% rocznie).

Tabela 15. Podaż surowców do przetwórstwa spożywczego

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zmiany (w proc.) wartości:						
– produkcji towarowej rolnictwa (w cenach stałych)	6,1	2,8	-1,7	3,8	1,2	6,1
– importu surowców (w euro)	19,7	-6,6	16,1	18,2	6,6	5,6
Wartość produkcji towarowej rolnictwa (w mld zł, w cenach bieżących)	56,3	56,2	59,4	71,3	75,0	81,3
Wartość importu (w mln euro)						
– produktów rolnictwa	3 024	2 644	3 112	3 737	3 983	4 176
– półfabrykatów	3 461	3 410	3 917	4 573	4 837	5 182
Wartość zasobów surowcowych (w mld zł)	72,5	82,4	87,5	105,5	111,9	120,1
Udział produkcji towarowej rolnictwa w zasobach (w proc.)	77,7	68,2	67,9	67,6	67,0	67,7

Źródło: dane GUS i Ministerstwa Finansów oraz obliczenia własne.

Wartość podaży surowca w ciągu pięciu lat zwiększyła się w cenach bieżących o 66% i o ok. 30% w cenach stałych. Produkty importowane stanowią już prawie 1/3 łącznych zasobów surowcowych, tj. o 10 p.p. więcej niż w 2008 roku. Zmniejsza się zależność przemysłu spożywczego od podaży surowców z krajowego rolnictwa i szybko postępuje proces internacjonalizacji także w zakresie zaopatrzenia surowcowego przetwórstwa.

4. Ceny na rynku rolno-spożywczym

Ostatnie lata są okresem wysokich cen żywności i cen produktów rolnych. Światowe ceny żywności – po przejściowym spadku w 2009 roku – powróciły do wysokiego poziomu z lat 2007-2008 i ostatnio są ponad dwukrotnie wyższe niż przed dziesięciu laty (tab. 16). W Polsce produkty rolne i żywność też drożały. W 2013 roku ceny skupu były o 30% wyższe niż w 2008 roku, a ceny konsumenta żywności, napojów i wyrobów tytoniowych wzrosły w tym okresie o 22%.

Wolniej rosły ceny przetwórcy, gdyż w tym samym okresie zwiększyły się one o 17%, przy inflacji na poziomie 16% (3% rocznie). Takie zróżnicowanie zmian cen oznacza, że żywność drożała w każdym ogniwie łańcucha żywnościowego, najbardziej na poziomie producenta rolnego, oraz że w tym czasie znacząco kurczyły się marże przetwórcze. Była to nie tylko znacząca bariera rozwoju przetwórstwa żywności, lecz także czynnik ograniczający możliwości generowania nadwyżki ekonomicznej przez podmioty tego przetwórstwa.

Tabela 16. Ceny na światowym i krajowym rynku rolno-spożywczym

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Indeks cen FAO (2002-2004 = 100)	201,4	160,3	188,0	229,9	213,3	209,8
Zmiany indeksu cen FAO (w proc.)	24,8	-20,4	17,3	22,3	-7,2	-1,7
2. Zmiany cen krajowych (w proc.)						
– skupu produktów rolnictwa	-0,1	-3,8	5,2	19,5	6,1	-0,4
– zbytu producentów żywności i napojów	1,4	1,7	-0,2	8,6	4,2	1,2
– detalicznych: żywności i napojów bezalkoholowych	6,1	4,1	2,7	5,4	4,3	2,0
napojów alkoholowych	2,7	6,1	1,8	0,9	0,9	1,1
tytoniu	13,4	15,7	11,9	9,0	8,8	7,5
średnio	6,1	5,3	3,5	5,0	4,2	2,4
– inflacja	4,2	3,5	2,6	4,3	3,7	0,9

Źródło: FAO (<http://www.fao.world>) i dane GUS publikowane w Rocznikach Statystycznych.

5. Produkcja przemysłu spożywczego

W ostatnich latach nastąpiło wyraźne spowolnienie rozwoju sektora. Średnie tempo wzrostu produkcji przemysłu spożywczego wynosiło 3,3% rocznie i było prawie dwukrotnie wolniejsze niż w latach 2003-2007 (5,9%). Dotyczy to przede wszystkim produkcji napojów (tab. 17). Drugą cechą tego okresu jest duże zróżnicowanie skali zmian produkcji: żywności w przedziale od +0,6 do +6,5%, napojów od +4,4 do -8,5%, wyrobów tytoniowych od +7,1 do -3,8%, średnio produkcji przemysłu spożywczego od +1,0 do +6,2%. W tym okresie wysokie tempo wzrostu sektora osiągnięto tylko w 2012 roku. Głównym źródłem wzrostu przemysłu spożywczego był eksport, którego udział w przyroście wartości produkcji sprzedanej przekraczał 60% i wahał się od 40 do 125% w poszczególnych branżach (rys. 21).

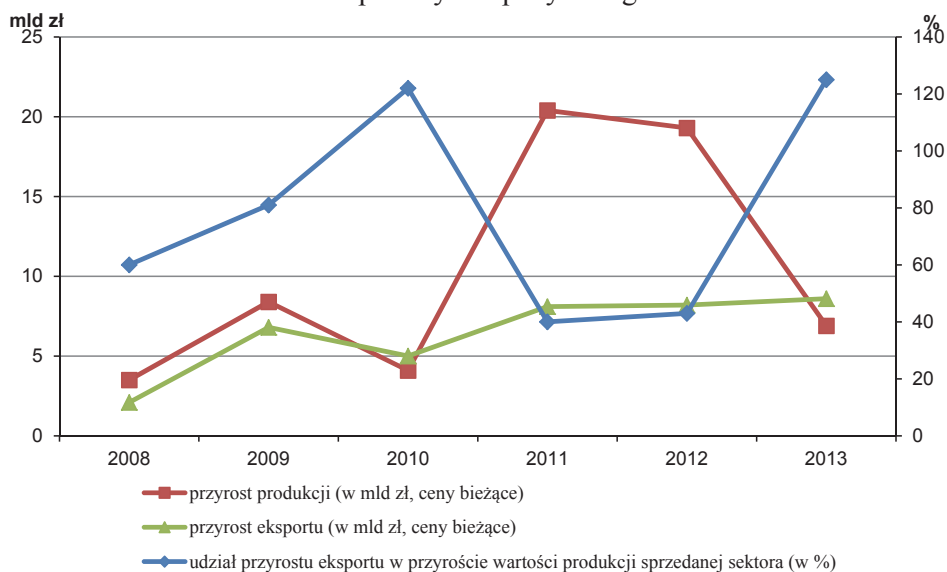
Tabela 17. Zmiany wartości produkcji przemysłu spożywczego
(w proc. rocznie w cenach stałych)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Produkcja artykułów spożywczych	0,6	4,5	4,6	4,2	6,5	2,4
Produkcja napojów	4,4	-0,8	-8,5	1,8	3,7	-0,4
Produkcja wyrobów tytoniowych	4,8	-3,8	-1,5	-2,8	5,9	7,1
Przemysł spożywczy średnio	1,0	3,9	2,8	3,8	6,2	2,2
w tym: – przerób wstępny	-1,4	6,6	-1,1	3,6	10,7	6,8
– przerób właściwy	0,4	0,6	-1,5	3,4	5,0	5,8
– przerób wtórny	3,9	5,6	1,9	5,3	4,3	3,3
– produkcja używek	3,2	-3,3	5,1	2,7	2,6	0,9
– produkcja na cele niespożywcze	3,5	10,3	7,9	-2,1	13,2	3,2

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Ostatnio, podobnie jak w latach poprzednich, najszybciej rozwijało się przetwórstwo na cele niespożywcze (w latach 2008-2013 średnio 6% rocznie), w tym głównie produkcja biopaliw i pasz, oraz przetwórstwo wtórne, ale tylko w tempie 4% rocznie, podczas gdy w latach 2003-2007 rosło ono 7,2% rocznie. Duże spowolnienie rozwoju nastąpiło w produkcji używek (do 1,8% rocznie z prawie 6%), a utrzymało się relatywnie wysokie tempo wzrostu pierwotnego (wstępnego) przetwórstwa produktów rolnych (ok. 4,4% rocznie). Utrzymuje się powolna tendencja (2,3% rocznie) wzrostowa produkcji żywności standardowej (przerobu właściwego), które wcześniej rozwijało się najwolniej.

Rysunek 21. Udział eksportu w przyroście produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i Ministerstwa Finansów.

6. Zasoby środków produkcji

Głównymi czynnikami każdej działalności gospodarczej są praca i kapitał. Najczęściej mierzone są one wielkością zatrudnienia i wartością środków trwałych lub całego majątku zaangażowanego w daną działalność. Nie są to jednak miary dobrze opisujące wartość tych zasobów, gdyż:

- jakość pracy zmienia się w czasie i jest różna w poszczególnych rodzajach działalności,
- wartość majątku trwałego rejestrowana jest w cenach ewidencyjnych z dnia, w którym dany składnik tego majątku był ewidencjonowany i dlatego nie wyraża ona ani bieżącej wartości majątku, ani też wartości w cenach stałych, a wszelkie przeliczenia są wątpliwe.

Dlatego też analizę tych zasobów i relacji między nimi według miar dotychczas stosowanych uzupełniono:

- wyceną wartości pracy opartą o trzyletnią jej opłatę,
- analizą całego majątku pracującego w danej działalności,
- szacunkiem łącznej wartości zasobów pracy i majątku.

Tabela 18. Zasoby środków produkcji

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Środki trwale brutto (w mld zł)	72,8	77,6	81,8	87,7	94,0	100,5 ^a
w tym: maszyny i urządzenia	46,7	50,1	52,8	56,9	60,9	65,0 ^a
Środki trwale netto (w mld zł)	39,3	40,4	42,4	44,4	47,2	50,3 ^a
Liczba pracujących (tys. osób)	465,3	461,0	454,3	439,2	442,5	440,0 ^a
Zatrudnienie (tys. osób)	404,1	393,1	398,3	393,8	388,5	384,1
w tym: w firmach dużych i średnich według F-01	307,9	297,6	300,3	299,8	299,2	298,4
Opłata pracy (w mld zł rocznie wg F-01)	336,6	325,5	327,7	322,4	324,0	322,7
Opłata pracy (w mld zł rocznie wg F-01)	14,1	14,5	14,7	15,8	16,6	17,1
Majątek przedsiębiorstw (w mld zł)	103,5	108,9	110,8	127,7	134,3	143,8
w tym: trwałe	53,0	61,8	62,0	71,5	73,9	81,6
Zasoby środków produkcji ^b (w mld zł)	145,7	152,5	154,9	179,8	184,0	195,2
Techniczne uzbrojenie pracy ^c (w tys. zł/osobę)	115,6	127,4	132,6	144,9	156,8	169,2
Majątkochłonność ^d (w zł/zł)	0,486	0,491	0,504	0,480	0,466	0,481
Zasoby łącznie/produkcję (w zł/zł)	1,072	0,947	1,067	1,069	0,995	1,031
Inwestycje (w mld zł)	7,93	6,62	6,68	7,63	8,11	8,50 ^a
w tym: według F-01	7,32	5,93	5,92	6,53	6,73	7,11
wyposażenie	5,53	4,59	4,80	5,36	5,67	6,20 ^a

^a szacunek, ^b wartość majątku + trzykrotnej rocznej opłaty pracy, ^c wartość początkowa maszyn i urządzeń na 1 zatrudnionego, ^d wartość początkowa środków trwałych na jednostkę produkcji

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Główne składniki tak rozumianych zasobów czynników produkcji pracujących w przemyśle spożywczym przedstawia tab. 18, z której wynika powolny spadek zatrudnienia oraz znacznie szybszy wzrost wartości środków trwałych. W tym sektorze występuje powszechnie znane zjawisko substytucji pracy żywej

przez kapitał, co prowadzi do ciągłej poprawy technicznego uzbrojenia pracy (o 46% po roku 2008).

Wzrost majątku i zasobów łącznie był zbliżony do wzrostu produkcji (w cenach bieżących) i dlatego wskaźniki majątkochłonności produkcji i relacja zasobów do wartości produkcji w całym badanym okresie w zasadzie się nie zmieniły, a więc względny poziom zasobów utrzymuje się na dość stabilnym poziomie. Równocześnie wartość inwestycji w sektorze, po znaczącym obniżeniu w 2009 roku, później systematycznie wzrastała, osiągając w 2013 roku poziom nieco wyższy niż przed światowym kryzysem gospodarczym. W tym czasie obniżyła się relacja nakładów inwestycyjnych do wartości środków trwałych, co oznacza wydłużenie średniego okresu odnawiania majątku (z 10 do 12 lat).

7. Produktywność i efektywność przemysłu spożywczego

W ostatnich latach kontynuowana była tendencja szybkiego wzrostu wydajności pracy, która w 2013 roku była w cenach stałych o 27% wyższa niż w 2008 roku. Przyrost wydajności pracy był w 48,6% opłacony przyrostem średniej płacy. Ostatnio ujawniła się także słaba tendencja wzrostowa produktywności majątku trwałego i łącznych zasobów czynników wytwórczych (tab. 19).

Tabela 19. Mierniki produktywności i efektywności przemysłu spożywczego

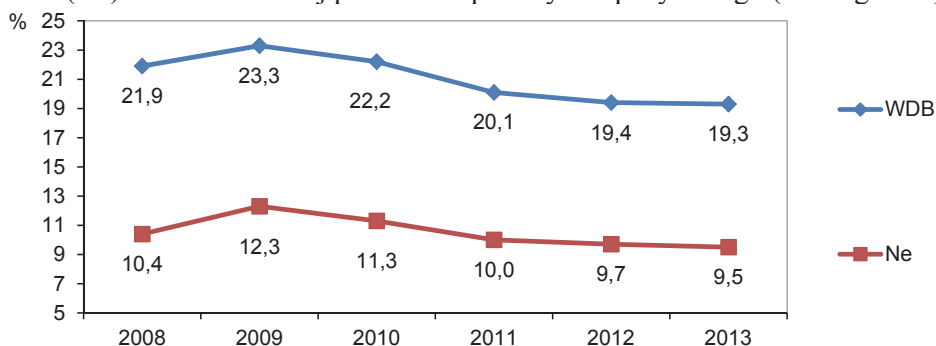
Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Wydajność pracy (w tys. zł, ceny bieżące)	370,5	402,2	407,2	463,7	519,7	543,6
w tym: firm dużych i średnich	366,1	383,3	431,1	482,0	562,2	.
Wydajność pracy (w tys. zł, ceny stałe)	429,4	452,8	465,2	488,6	525,4	543,6
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	2,06	2,04	1,98	2,08	2,14	2,08
Produktywność zasobów (w zł/zł)	0,93	0,95	0,95	0,94	1,00	0,97
Efektowność mierzona WDB (w zł/zł)						
– nakładów pracy	2,12	2,32	2,19	2,14	2,16	2,13
– majątku	0,29	0,31	0,29	0,26	0,27	0,26
– zasobów	0,204	0,221	0,208	0,188	0,194	0,187
Efektowność mierzona Ne (w zł/zł)						
– nakładów pracy	0,99	1,22	1,11	1,06	1,08	1,05
– majątku	0,136	0,134	0,133	0,131	0,133	0,125
– zasobów	0,096	0,095	0,094	0,088	0,090	0,088

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Inne są zmiany mierników efektywności. Z powodu malejącego udziału w cenie bazowej (rys. 22) wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) obniżyła się efektywność majątku i łącznych zasobów, zarówno w skali makro (według WDB), jak i mikro (według Ne). W ocenianym okresie te mierniki zmniejszyły się średnio o 1/10. Wzrosła tylko efektywność nakładów pracy, choć od czterech lat następował także systematyczny jej spadek. Jednakże poziom wszystkich mierników efektywności przemysłu spożywczego, podobnie jak wydajności pracy, jest wysoki, wielokrotnie wyższy niż w rolnictwie i wyższy od przeciętnego poziomu całego polskiego przemysłu, choć wydajność pracy

jest niższa niż w przemyśle chemicznym i samochodowym, a efektywność majątku trwałego niższa niż np. w przemyśle maszynowym (rys. 23).

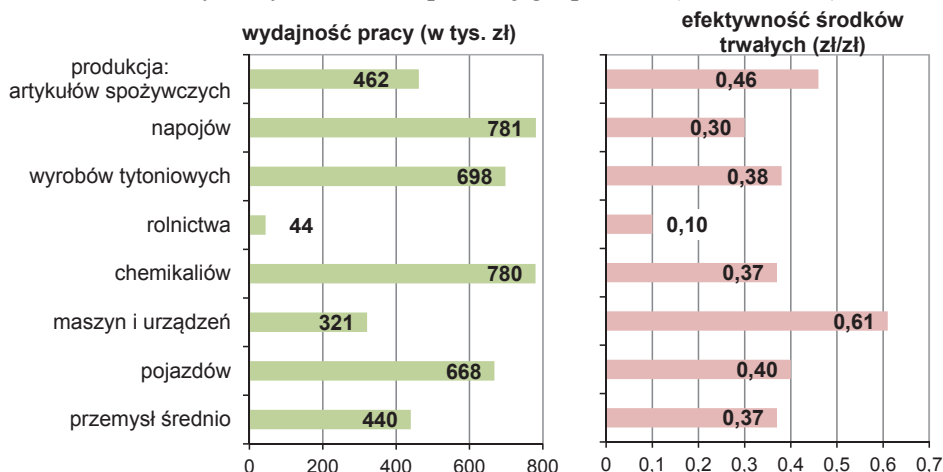
Rysunek 22. Udział wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej produktów przemysłu spożywczego (według F-01)



Źródło: obliczenia własne według niepublikowanych danych GUS.

Najwyższa wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym mierzona wartością produkcji sprzedanej, jest w branży: cukrowniczej, paszowej, olejarskiej oraz napojów alkoholowych. W 2013 roku wyniosła ona w tych branżach od 962 tys. zł do 1588 tys. zł/zatrudnionego, tj. była 2-3 razy wyższa niż przeciętnie w tym dziale gospodarki. W latach 2008-2013 poprawa wydajności pracy nastąpiła we wszystkich analizowanych branżach przemysłu spożywczego (poza olejarską), a najbardziej – ponad dwukrotnie wzrosła w branży cukrowniczej (tab. 20).

Rysunek 23. Wydajność pracy i efektywność środków trwałych w wybranych działach polskiej gospodarki (w 2012 roku)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Roczniku Statystycznym 2013, GUS, Warszawa 2013.

Tabela 20. Zróżnicowanie wydajności pracy, produktywności i efektywności branż przemysłu spożywczego (stan w 2013 roku)

Wyszczególnienie	Wydajność pracy w tys. zł/osobę	Zmiana w proc. (2013/2008)	WDB/ zasoby	Zmiana w proc. (2013/2008)	Ne/ majątek	Zmiana w proc. (2013/2008)
Przemysł spożywczy,	544,0	27,0	0,187	-8,3	0,125	-8,1
w tym:						
mięsny ^a	506,8	57,6	0,231	1,3	0,129	4,9
mleczarski	755,2	48,3	0,177	-11,1	0,107	-1,8
rybny	497,1	70,2	0,152	-28,3	0,071	-50,7
młynarski	763,7	23,7	0,157	-15,6	0,099	-18,9
cukrowniczy	1588,2	126,4	0,242	22,5	0,202	596,5
olejarski	1017,3	-22,5	0,163	-29,7	0,140	-29,6
owocowo-warzywny	393,4	37,4	0,167	-5,6	0,092	-13,2
piekarski	150,8	33,8	0,273	-10,2	0,217	-15,9
cukierniczy	440,8	65,5	0,186	-13,1	0,130	-17,7
paszowy	1454,1	38,8	0,220	-1,3	0,166	10,7
pozostałej żywności	454,5	41,2	0,222	-7,1	0,158	-11,7
napojów alkoholowych	961,7	22,5	0,152	-29,3	0,113	-38,3
tytoniowy	754,3	84,1	0,163	13,2	0,111	33,7

^a mięsa czerwonego i białego

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS z przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 10 osób załogi i składających sprawozdania finansowe.

W większości branż przemysłu spożywczego obniżyła się produktywność zasobów mierzona wartością dodaną brutto (WDB). Jej spadek wyniósł od 1,3% w przemyśle paszowym do 28,3% w branży rybnej, zaś poprawę tego wskaźnika osiągnęła branża: mięsna, tytoniowa oraz cukrownicza (wzrosty od 1,3% do 22,5%). Podobnie rzecz się miała z efektywnością majątku mierzona nadwyżką ekonomiczną (Ne). W latach 2008-2013 większość branż przemysłu spożywczego odnotowała spadek tak mierzonej efektywności majątku – od 1,8% w przemyśle mleczarskim do 50,7% w branży rybnej. Jej poprawa nastąpiła tylko w branży: mięsnej, paszowej, tytoniowej i cukrowniczej, przy czym sześciokrotny wzrost efektywności majątku w przemyśle cukrowniczym to efekt jego głębszej restrukturyzacji oraz koniunktury na cukier na rynkach światowych.

8. Wyniki finansowe

Przemysł spożywczy utrzymuje trwałą zdolność generowania zysków (tab. 21). Kwota zysku, po przejściowym obniżeniu w latach 2008 i 2011, przekroczyła już 8 mld zł i była o 40% wyższa od średniej z lat 2007-2009, a rentowność sprzedaży utrzymuje się na poziomie 4% wartości obrotów netto. Rentowność kapitału własnego kształtuje się na wysokim poziomie w przedziale 12-15%, kilkakrotnie wyższym od zysków osiągniętych z innych bezpiecznych zastosowań kapitału (depozytów czy obligacji). W firmach rentownych ulokowane

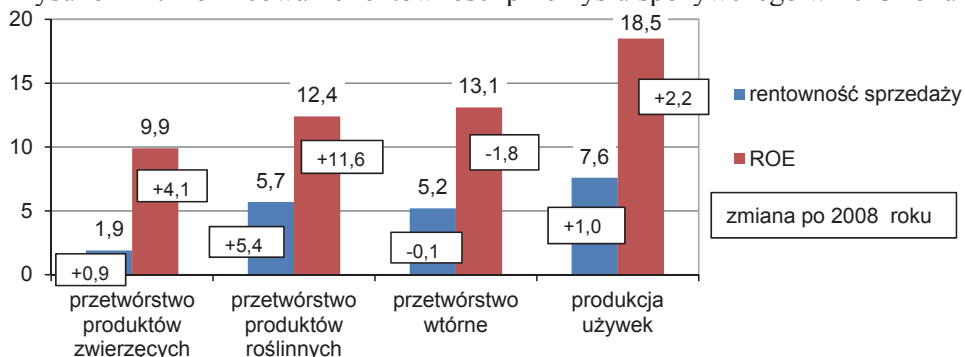
jest prawie 90% produkcji sektora. Najlepsze wyniki finansowe osiągają producenci używek (7,6% obrotów i 18,5% kapitału własnego), a najniższą rentowność sprzedaży, średnio przynajmniej dwukrotnie niższą niż w innych działach tego sektora, osiągają przetwórcy produktów pochodzenia zwierzęcego (rys. 24), choć rentowność kapitału własnego (ROE = ok. 10%) jest także relatywnie wysoka.

Tabela 21. Wyniki finansowe przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zysk netto (w mld zł)	4,1	7,9	7,7	6,5	7,9	8,7
Rentowność sprzedaży netto (w proc.)	2,64	4,67	4,66	3,38	3,75	4,02
ROE (w proc.)	9,3	15,0	14,3	10,8	12,1	12,7
Udział firm rentownych w przychodach sektora (w proc.)	75,4	85,8	87,7	83,9	87,7	88,3

Źródło: obliczenia własne według sprawozdań F-01.

Rysunek 24. Zróżnicowanie rentowności przemysłu spożywczego w 2013 roku



Źródło: obliczenia własne według sprawozdań F-01.

9. Stan finansowy

Ostatnie lata są okresem dalszej poprawy stanu finansowego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (tab. 22). Stale wzrasta wartość kapitału własnego (od 2008 roku ponad 50%), a także środków własnych w obrocie i bieżąca płynność finansowa. Wprawdzie w 2013 roku obniżyły się te dwie miary stanu finansowego, ale było to zjawisko przejściowe, gdyż już w I półroczu 2014 roku nastąpiła znacząca ich poprawa (płynności do 1,46, a środków własnych w obrocie do 18,8 mld zł). W latach 2008-2013 zmniejszyło się także zadłużenie przedsiębiorstw (z 57 do 51%), które jest już tylko o 5% wyższe od kapitału własnego (w 2008 roku było wyższe o 1/3, a w I półroczu 2014 roku jest już niższe o 6%).

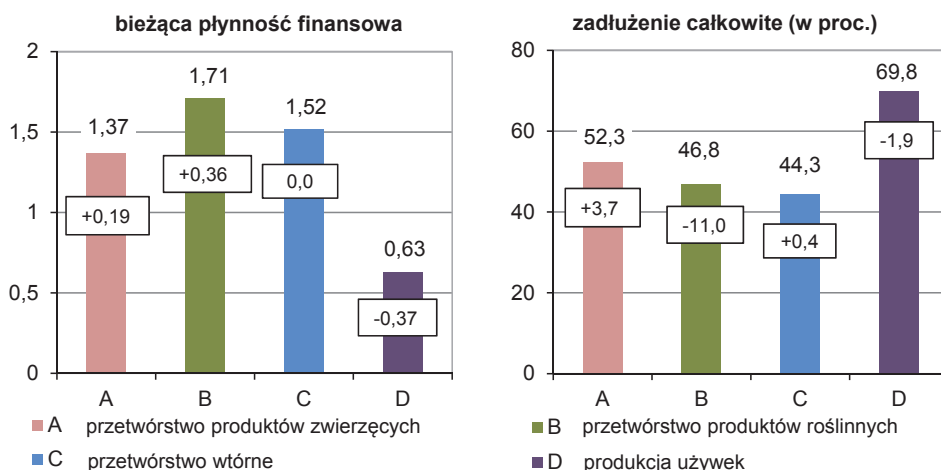
Wśród czterech wyodrębnionych rodzajów przetwórstwa, bezpieczny i stale poprawiający się stan finansowy osiąga przetwórstwo wtórne oraz produktów zwierzęcych i roślinnych (rys. 25). Natomiast trudna jest sytuacja producentów używek (głównie piwa i wyrobów tytoniowych), gdyż współczynniki bieżącej płynności finansowej są bardzo niskie ($<1,00$), a zadłużenie duże, wynoszące ok. 70% aktywów. Trzeba jednak uwzględnić, że w tej części przemysłu spożywczego duże są przepływy finansowe między firmami zależnymi oraz trwałe aktywa finansowe, które zniekształcają mierniki bieżącej płynności finansowej. Dlatego też można uznać, że stan finansowy przedsiębiorstw jest bezpieczny i nie stwarza zagrożeń dla kontynuowania i rozwoju działalności w zakresie produkcji żywności, napojów i wyrobów tytoniowych.

Tabela 22. Stan finansowy przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Kapitał własny (w mld zł)	44,4	52,5	53,8	60,0	65,1	69,1
w tym: środki własne w obrocie	9,5	11,7	12,0	15,2	16,0	12,5
Zadłużenie (w mld zł)	59,2	56,3	57,0	67,8	69,2	72,5
w tym: krótkoterminowe	41,1	35,4	36,8	41,0	44,4	49,7
Płynność bieżąca	1,23	1,33	1,33	1,37	1,36	1,25
Zadłużenie całkowite (w proc.)	57,1	51,7	51,4	53,1	51,5	51,2

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 25. Zróżnicowanie bieżącej płynności i zadłużenia całkowitego w 2013 roku i zmiana po 2008 roku



Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

10. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego

Po 2008 roku liczba czynnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego jest dość ustabilizowana łącznie na poziomie ok. 15-16 tys. podmiotów, w tym nieco ponad 6 tys. firm przemysłowych (ponad 9 pracowników), z czego ok. 280 dużych (>249 osób), niespełna 1200 średniej wielkości (od 49 do 249 osób) oraz ok. 14 tys. firm małych i mikro (tab. 23).

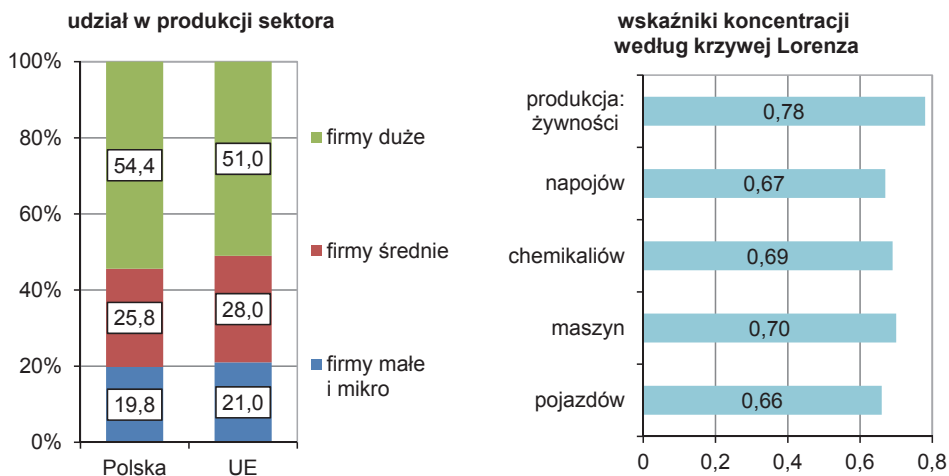
Tabela 23. Firmy przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba firm	17 527	15 686	15 971	15 185	15 726	.
w tym: przemysłowe	6 512	6 086	6 470	6 150	6 001	6 121
w tym: duże	288	283	287	278	282	274
średnie	1 228	1 209	1 211	1 156	1 159	1 178
Udział w liczbie pracujących (w proc.)						
firm dużych	37,5	37,0	38,3	39,1	39,5	39,5 ^a
firm średnich	28,2	28,4	28,3	28,8	27,8	28,3 ^a
Udział w produkcji (w proc.)						
firm dużych	52,3	53,4	54,1	54,5	54,4	54,5 ^a
firm małych i mikro	20,6	20,3	20,1	19,4	19,8	19,5 ^a

^a szacunki własne

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych (w Rocznikach Statystycznych Przemysłu) i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 26. Porównanie stopnia koncentracji polskiego przemysłu spożywczego na tle UE i innych działów przetwórstwa przemysłowego w 2012 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, publikowanych w Roczniku Statystycznym Przemysłu oraz Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2012.

W tym okresie kontynuowany był powolny proces koncentracji przemysłu spożywczego, gdyż po ok. 2 p.p. wzrósł udział firm dużych w zatrudnieniu

i produkcji tego sektora, przy powolnym osłabianiu pozycji firm najmniejszych. Ostatnio udział firm dużych w produkcji sektora był nieco wyższy niż średnio w UE, a nieco słabsza była pozycja firm małych i mikro oraz średnich. Wskaźniki koncentracji produkcji żywności są nawet wyższe niż w innych głównych gałęziach polskiego przemysłu.

11. Polski przemysł spożywczy na tle UE

Polski przemysł spożywczy jest coraz silniejszy w UE. Jesteśmy szóstym w Unii producentem wyrobów przemysłu spożywczego z udziałem wynoszącym prawie 9% (w 2003 roku było to 6,8%) i coraz bardziej zbliżamy się do poziomu brytyjskiego (tab. 24, 25). Za 3-4 lata Polska może być piątym producentem żywności w UE. Produkcja tego sektora w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest już wyższa od średniej „starej” Unii, zbliżona do poziomu Francji, Niemiec i Hiszpanii, choć wyraźnie (średnio o 1/3) niższa niż w krajach o najbardziej rozwiniętym sektorze żywnościowym, takich jak: Holandia, Irlandia, Dania czy Belgia. Polska pod tym względem wyraźnie wyprzedza wszystkie kraje „nowej” Unii Europejskiej.

Tabela 24. Przemysł spożywczy w Polsce i w innych krajach UE w 2012 roku

Kraje	Udział krajów w produkcji przemysłu spożywczego UE-27	Wydajność pracy (w tys. euro na 1 pracownika)	Produkcja (w euro na 1 mieszkańca)	Średnie obroty 1 firmy (w mln euro)	Eksport rolno-spożywczy (w proc. PKB) ^a
Kraje UE-15	82,7	271,7	2 178	3,8	2,4
w tym:					
Niemcy	17,2	211,6	2 206	5,8	2,0
Francja	14,7	266,3	2 416	2,7	2,1
Włochy	11,4	352,7	2 003	2,1	1,6
Wielka Brytania	9,9	257,4	1 638	13,3	1,0
Hiszpania	10,3	306,8	2 276	3,9	2,2
Holandia	5,3	444,4	3 299	11,8	8,9
Kraje UE-12	17,3	174,7	1 799	3,5	3,6
w tym:					
Polska	8,6	223,8	2 339	6,3	3,9
Czechy	1,7	170,7	1 715	2,1	2,6
Litwa	0,6	153,4	2 003	4,5	7,5

^a według M. Bułkowska, R. Mroczek, M. Tereszczuk, *Pozycja polskiego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, maszynopis.

Źródło: Eurostat, obliczenia własne oraz M. Bułkowska, R. Mroczek, M. Tereszczuk, *Pozycja polskiego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, maszynopis.

Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym zbliża się do średniego poziomu osiąganego w UE-15 oraz takich krajów, jak: Francja, Wielka Brytania czy Hiszpania, jest nieco wyższa od średniej dla Niemiec, a wyraźnie

wyższa niż w krajach UE-12 oraz w Grecji czy Portugalii. Wyraźnie zmniejszył się dystans pod względem wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym od poziomu w „starej” Unii (z 40% w 2000 roku i 33% w 2005 roku do 18% w 2012 roku).

Przeciętne obroty 1 firmy spożywczej w Polsce są już wyraźnie wyższe od średniej unijnej i od poziomu osiąganego w takich krajach, jak: Francja, Włochy czy Hiszpania, ale wciąż niższe niż w krajach o największej konkurencyjności sektora żywnościowego. Do największych w Europie należy poziom rozwoju eksportu rolno-spożywczego mierzony jego relacją do PKB. Relacja ta jest wyższa tylko w takich krajach, jak: Holandia, Belgia, Dania, Irlandia czy Litwa.

Udział poszczególnych działów polskiego przemysłu spożywczego w wartości produkcji sprzedanej całej branży unijnej wynosił od 5,7% w sektorze olejarskim do 18,0% w przemyśle cukrowniczym (tab. 25), a zajmowane miejsca były następujące:

- miejsce trzecie – branża: rybna, cukrownicza, napojów alkoholowych oraz tytoniowa,
- miejsce czwarte – branża mięsna,
- miejsce piąte – branża mleczarska oraz piekarska,
- miejsce szóste – branża: młynarska, olejarska, owocowo-warzywna, cukiernicza, paszowa i pozostała żywność.

Tabela 25. Siła polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej (stan w 2012 roku)

Wyszczególnienie	Wartość produkcji sprzedanej w cenach porównywalnych (w mld euro)	Udział w wartości produkcji sprzedanej branży UE (w %)	Miejsce w branży UE ^b
Przemysł spożywczy, w tym działy:	90,1	8,6	6
mięsny ^a	22,4	10,8	4
mleczarski	9,9	7,9	5
rybny	2,8	11,7	3
młynarski	2,6	8,2	6
cukrowniczy	2,7	18,0	3
olejarski	1,9	5,7	6
owocowo-warzywny	3,4	8,9	6
piekarski	5,7	7,4	5
cukierniczy	5,7	8,8	6
paszowy	6,0	8,5	6
pozostalej żywności	7,0	8,2	6
napojów alkoholowych	9,2	9,3	3
tytoniowy	4,4	11,3	3

^a mięsa czerwonego i białego, ^b pod względem wartości produkcji sprzedanej

Źródło: obliczenia własne na podstawie Eurostatu.

12. Wnioski

Polski przemysł spożywczy, działając w warunkach zagrożeń wynikających z różnych kryzysów światowych, był pod silną presją malejącego popytu krajowego na żywność oraz wysokich i rosnących cen produktów rolno-spożywczych. W tej sytuacji głównym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego był eksport, który zwiększał się w tempie ok. 10% rocznie, co stworzyło możliwość wzrostu produkcji wyrobów tego przemysłu w tempie zbliżonym do tempa rozwoju gospodarczego kraju (PKB).

Wzrost produkcji sektora następował w warunkach stopniowo malejącego zatrudnienia, przy relatywnie wysokim poziomie inwestowania, co skutkowało dość szybkim wzrostem technicznego uzbrojenia pracy i wydajności pracy. Utrzymany został wysoki standard techniczny potencjału wytwórczego sektora. Kurcząca się marża przetwórcza wymuszała oszczędne gospodarowanie zasobami pracy żywej i uprzedmiotowionej oraz innymi środkami produkcji. Świadczy o tym nie tylko wzrost wydajności pracy, lecz także utrzymanie osiągniętego wcześniej poziomu produktywności i efektywności prowadzonej działalności, szczególnie w skali mikro, oraz dość stabilnej zdolności generowania zysków i bezpiecznego stanu finansowego przedsiębiorstw. W efekcie polski przemysł spożywczy wzmocnił swoją pozycję w Unii Europejskiej, zwiększył powiązania z rynkami zagranicznymi oraz swoją pozycję konkurencyjną na tych rynkach.

Procesy dostosowawcze przemysłowych producentów żywności i napojów do zmieniających się i trudnych uwarunkowań rynkowych i makroekonomicznych polegały głównie na:

- rozwijaniu eksportu, szczególnie w działach zorientowanych na odbiorców zagranicznych,
- skutecznym konkurowaniu z przetwórstwem lokalnym, głównie asortymentem i jakością takich wyrobów, jak mięso i przetwory, pieczywo, wyroby cukiernicze, napoje, żywność wygodna i funkcjonalna,
- oszczędnym gospodarowaniu wszystkimi głównymi środkami produkcji (pracą, energią, usługami, surowcami itp.).

Bibliografia

- 1 *Biuletyny Statystyczne GUS z lat 2008-2014*, nr 1-12.
- 2 Bułkowska M., Mroczek R., Tereszczuk M., *Pozycja polskiego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, maszynopis.
- 3 Dane FAO (<http://www.fao.world>).
- 4 *Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2012*.
- 5 Kowalski A., *Popyt na żywność*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 6 *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2014*, GUS, Warszawa 2014.
- 7 Mroczek R., *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- 8 Mroczek R., *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- 9 Mroczek R., *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (3)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 10 *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011, 2013*, GUS, Warszawa 2011, 2013.
- 11 *Roczniki Statystyczne GUS z lat 2009-2013*.
- 12 *Roczniki Statystyczne Przemysłu GUS z lat 2008-2013*.
- 13 *Rynek Wewnętrzny z lat 2008-2013*, GUS, Warszawa z lat 2009-2014.

IV. Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – bilans dziesięciu lat przynależności Polski do Unii Europejskiej

1. Wprowadzenie i założenia metodyczne

Wzrost międzynarodowej konkurencyjności gospodarki jest obecnie jednym z najważniejszych wyzwań rozwojowych dla wielu krajów, a od opublikowania w 2000 roku Strategii Lizbońskiej stanowi priorytetowy obszar polityki gospodarczej Unii Europejskiej (UE). O randze problemu świadczy także fakt, że poprawa konkurencyjności gospodarki stanowi jeden z głównych priorytetów Strategii Europa 2020. Zwiększenie konkurencyjności UE leży w interesie wszystkich podmiotów funkcjonujących na obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE), gdyż silnej gospodarczo Unii łatwiej jest sprostać globalnej konkurencji i stać się pożądanym partnerem na arenie międzynarodowej.

Gospodarcza integracja regionalna jest dla Polski zarówno etapem włączania się w procesy globalizacyjne, jak i formą wzmocnienia wewnętrznych sił, tak aby mogła ona sprostać globalnej konkurencji i zabezpieczyć się przed jej negatywnymi skutkami. Oczywiście jest, że Polska jako gospodarka narodowa, aby być pełnoprawnym partnerem, zwłaszcza państw należących do UE, i móc rozwijać się, musi być konkurencyjna na rynku międzynarodowym. Polskie podmioty gospodarcze, w tym polscy producenci żywności, aby odnosić sukcesy, powinny również być konkurencyjne w stosunku do przedsiębiorstw funkcjonujących zarówno na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE), jak i na rynkach pozaunijnych.

Takie podejście do zagadnień konkurencji i konkurencyjności spowodowało, że głównym celem prowadzonych badań³⁰ była ocena międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego i weryfikacja tezy, że konkurencyjność tego sektora w okresie członkostwa Polski w UE zwiększyła się. W prezentowanych badaniach, konkurencyjność polskich producentów żywno-

³⁰ Badania te prowadzone były w IERiGŻ-PIB w ramach zadania badawczego „Monitoring stanu konkurencyjności polskich producentów żywności”, będącego częścią tematu badawczego „Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej”, w ramach Programu Wieloletniego „Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”. Badania były realizowane w latach 2011-2014 przez zespół IERiGŻ-PIB w składzie: dr Ł. Ambroziak, mgr M. Bułkowska, mgr J. Drożdż, mgr A. Judzińska, dr G. Morkis, dr inż. P. Szajner, dr I. Szczepaniak, mgr M. Tereszczuk, prof. dr hab. R. Urban.

ści określono jako zdolność lokowania się krajowych producentów żywności na rynkach zagranicznych – zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich – oraz zdolność rozwijania eksportu [Szczepaniak 2014]. Realizując ww. cel badań i przyjmując za podstawę przyjętą definicję, na potrzeby oceny międzynarodowej konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego, prowadzono analizę poszczególnych elementów systemu „konkurencyjność”, tj. potencjału konkurencyjnego, strategii konkurencji, instrumentów konkurowania oraz pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku światowym.

Wyróżnione elementy systemu „konkurencyjność” dotyczą różnych jego obszarów i wykazują silne powiązania o charakterze przyczynowo-skutkowym. Najogólniej można stwierdzić, że posiadany przez przedsiębiorstwo potencjał konkurencyjny warunkuje zastosowanie określonej strategii konkurencji, która daje podstawy do wyboru określonych instrumentów konkurowania, a te z kolei pozwalają na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej. W rzeczywistości relacje pomiędzy tymi czterema elementami systemu „konkurencyjność” są jednak wielokierunkowe i dużo bardziej złożone. Nie bez znaczenia jest także utrzymywanie odpowiedniej jakości współpracy z otoczeniem zewnętrznym, które z jednej strony wpływa na przedsiębiorstwo, a z drugiej zmienia się pod jego wpływem.

Wielokierunkowe zależności pomiędzy poszczególnymi elementami systemu „konkurencyjność” powodują, że zarządzanie konkurencyjnością jest niczym innym, jak ciągłym oddziaływaniem, tj. planowaniem, budowaniem, wykorzystywaniem i osiąganiem, w zakresie czterech podsystemów: potencjału konkurencyjnego, strategii konkurencji, instrumentów konkurowania i pozycji konkurencyjnej, które dopiero łącznie stanowią o konkurencyjności sektorów i tworzących je podmiotów [Stankiewicz 2005; Bednarz 2013].

Innymi słowy, każdy podmiot, którego celem jest zdobycie silnej pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, powinien budować swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o posiadany potencjał konkurencyjny (zwłaszcza zasoby i kompetencje o znaczeniu strategicznym), skuteczne strategie konkurencji i właściwie dobrane kombinacje instrumentów konkurowania, jednocześnie wykorzystując szanse, jakie stwarza mu funkcjonowanie w otoczeniu zewnętrznym. Dotyczy to także polskich producentów żywności, dla których członkostwo Polski w UE, oznaczające włączenie Polski do obszaru JRE, a w konsekwencji wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu, stworzyło nowe możliwości i stało się silnym impulsem rozwojowym [Szczepaniak 2014].

W prezentowanych badaniach konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego niejednokrotnie odnoszono się do zagadnienia potencjału konku-

rencyjnego i wykorzystywanych instrumentów konkurowania. Problematykę tę traktowano szeroko, analizując w kolejnych publikacjach różne jej aspekty. Badania z tego zakresu dotyczyły zarówno zewnętrznych uwarunkowań, jak i wewnętrznych czynników konkurencyjności. Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności związane są w dużej mierze z procesami globalizacji, które wpływają na konieczność podejmowania decyzji alokacyjnych zgodnie z wymogami globalnego rynku. W takim ujęciu istotnym elementem działalności producentów żywności jest oddziaływanie Wspólnej Polityki Rolnej UE, której mechanizmy mają wpływ na decyzje podejmowane przez poszczególne podmioty. Analiza otoczenia umożliwia zidentyfikowanie szans i zagrożeń wynikających z funkcjonowania w dynamicznie zmieniającym się świecie zewnętrznym i powinna być podstawą do opracowania strategii działania i sposobu budowania przewagi konkurencyjnej.

Efektywność należy do podstawowych wewnętrznych miar potencjału konkurencyjnego, umożliwiającą jego ocenę przez określenie efektywności różnego rodzaju nakładów, a tym samym pozwala określić źródła wzrostu efektów działalności. Rosnąca efektywność przetwórstwa rolno-spożywczego (zarówno pracy, nakładów materialnych, jak i zaangażowanego majątku) oznacza wzrost potencjału konkurencyjnego tego sektora, a także poprawę jego pozycji konkurencyjnej. Producenci żywności, zwiększając eksport i udział eksportu w sprzedaży produktów, osiągają przy tym poprawę relacji między efektami działalności gospodarczej a zasobami zaangażowanymi w tę działalność.

Dotychczasowe badania wskazują na stopniowe zmniejszanie się przewag cenowych na rynkach produktów rolnictwa i przetwórstwa spożywczego, a także na rynku konsumenta żywności, wynikające z postępującej konwergencji cen krajowych z cenami w Unii Europejskiej. W efekcie w coraz większym stopniu niezbędne staje się wykorzystywanie przez polskich producentów żywności pozacenowych instrumentów konkurowania. Badania potwierdzają, że producenci coraz bardziej doceniają znaczenie jakości i innowacyjności jako instrumentów konkurowania. Jest to przesłanka wskazująca, że przynajmniej część polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego stosuje konkurencję przez wyróżnianie, która może umożliwić im zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

W kontekście przeprowadzonych rozważań można stwierdzić, że źródłami przewagi konkurencyjnej polskich producentów żywności przede wszystkim są niskie koszty i cena oferowanych produktów oraz coraz większa świadomość i wdrażanie konkurencji jakościowej. W perspektywie długookresowej sukces przedsiębiorstwa determinuje także jego efektywność i produktywność, zdolność do proinnowacyjnych działań oraz działania w obszarze zarządzania wie-

dzą. Potwierdza to analiza strategii konkurencji, dokonana w oparciu o metodę jakościowo-cenową, która ukazała, że po akcesji w polskim eksporcie rolno-spożywczym nastąpił wyraźny wzrost znaczenia strategii różnicowania, opartej na skutecznym konkurowaniu jakością produktów, a dużo mniejsze było znaczenie strategii przywództwa kosztowego, polegającej na skutecznym konkurowaniu niższą ceną [Szczepaniak 2014].

Ważną część badań konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego stanowi ocena zmian pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych. Za jeden z najważniejszych przejawów kształtowania się tej pozycji przyjęto wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym oceniano natomiast w oparciu o analizę kilku wskaźników ilościowych konstruowanych w oparciu o te wyniki. Wybrane wskaźniki należą do grupy wskaźników świadczących o specjalizacji międzygałęziowej w handlu daną grupą produktów, co zazwyczaj utożsamiane jest z posiadaniem przez dany kraj przewag komparatywnych w handlu tymi produktami.

Prezentując w niniejszym opracowaniu w sposób syntetyczny wyniki dotychczasowych badań konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego zdecydowano się przedstawić kilka – najważniejszych zdaniem autorki – zagadnień. Po pierwsze, uznając międzynarodowy wymiar pojęcia konkurencyjność, jako jeden z głównych przejawów kształtowania się pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności, omówiono wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. W dalszej kolejności przedstawiono ocenę pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym, w której wykorzystano trzy wskaźniki ilościowe, tj. wskaźnik pokrycia importu eksportem, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie B. Balassy oraz wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya. Następna część opracowania poświęcona została analizie strategii konkurencji, stosowanych przez polskich producentów żywności na rynku światowym, w której wykorzystano metodę K. Aigingera. Podjęto w niej próbę odpowiedzi na pytanie, czy producenci stosowali strategię przywództwa kosztowego, czy wręcz przeciwnie, raczej wykorzystywali strategię różnicowania. W kolejnej części dokonano oceny wykorzystania przez polski przemysł spożywczy środków publicznych, które zostały postawione do jego dyspozycji w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) oraz ich wpływu na międzynarodową konkurencyjność tego sektora. Kontynuując problematykę instrumentów konkurowania, zanalizowano przewagi cenowe polskich producentów żywności na rynku UE oraz

przedstawiono stan wdrożenia nowoczesnych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. Pozwoliło to ocenić, jak kształtują się obecnie cenowe i jakościowe przewagi konkurencyjne polskich producentów na rynku międzynarodowym.

2. Wyniki handlu zagranicznego polskimi produktami rolno-spożywczymi

Dziesięcioletni okres przynależności Polski do Unii Europejskiej to okres systematycznego wzrostu i poprawy wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Korzystne zmiany widoczne były już w roku bezpośrednio poprzedzającym akcesję (2003), kiedy to Polska po raz pierwszy została eksporterem netto produktów rolno-spożywczych, osiągając dodatnie saldo obrotów w wysokości 454 mln euro. W roku akcesji (2004) obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi były już o blisko 30% wyższe niż rok wcześniej. Obroty handlowe Polski produktami rolno-spożywczymi, dzięki utrzymującemu się wzrostowi wartości zarówno eksportu, jak i importu, zwiększały się także w następnych latach (z wyjątkiem 2009 roku, kiedy to zmniejszyły się o przeszło 5%). W 2013 roku wartość obrotów handlowych Polski produktami rolno-spożywczymi wyniosła ponad 34,7 mld euro, w tym eksport osiągnął rekordowy poziom 20,4 mld euro, a import 14,3 mld euro (tab. 26). W porównaniu z rokiem poprzednim oznacza to wzrost obrotów handlowych o 10,5%, w tym samego eksportu o 14,2%, a importu o 5,6%. Od akcesji Polski do UE dodatnie saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi także systematycznie wzrastało (z wyjątkiem 2008 roku) i w 2013 roku przekroczyło niespotykaną dotychczas wartość 6,1 mld euro. Oznacza to, że w porównaniu z rokiem poprzednim było wyższe aż o 41%.

W 2014 roku nastąpił dalszy wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi. Jak wynika z danych za 10 miesięcy tego roku, w 2014 roku eksport zwiększył się o 4,5% do 21,3 mld euro, a import o 3,4% do 14,8 mld euro. W efekcie saldo wymiany handlowej wzrosło do 6,6 mld euro, tj. o 7,2% w porównaniu z 2013 rokiem. Odnotowane w latach 2003-2014 zmiany strumieni handlu produktami rolno-spożywczymi oznaczają blisko pięciopięciokrotny wzrost eksportu, ponad czterokrotny importu oraz czternastopięciokrotny wzrost salda wymiany tymi produktami. Mimo trudnej w dalszym ciągu sytuacji gospodarczej na świecie, w Polsce wzrost obrotów handlowych żywnością w dalszym ciągu postępuje. Bilans dziesięciu lat przynależności Polski do UE dla polskiego sektora żywnościowego okazał się zdecydowanie korzystny.

Tabela 26. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski

Strumień handlu	Kierunek	Wartość w mln euro				Dynamika					
		2003	2008	2013	2014 ^a	2014 ^a			Średnie roczne tempo zmian ^b w latach w proc.		
						2003 = 100	2008 = 100	2013 = 100	2004-2014 ^b	2004-2008	2009-2014 ^b
Eksport	Ogółem	4 010,4	11421,6	20 427,2	21 347,9	532,3	186,9	104,5	16,4	23,3	11,0
	UE	2 616,7	9 218,1	15 929,4	16 876,7	645,0	183,1	105,9	18,5	28,6	10,6
	UE-15	2 041,6	6 676,4	11 956,2	12 576,5	616,0	188,4	105,2	18,0	26,7	11,1
	UE-13	575,1	2 541,7	3 973,2	4 300,2	747,7	169,2	108,2	20,1	34,6	9,2
	Spoza UE	1 393,7	2 203,5	4 497,8	4 471,2	320,8	202,9	99,4	11,2	9,6	12,5
Import	Ogółem	3 556,9	10 088,7	14 312,5	14 792,2	415,9	146,6	103,4	13,8	23,2	6,6
	UE	2 175,9	7 023,0	9 936,8	10 210,7	469,3	145,4	102,8	15,1	26,4	6,4
	UE-15	1 848,5	5 985,0	8 472,3	8 763,4	474,1	146,4	103,4	15,2	26,5	6,6
	UE-13	327,4	1 038,0	1 464,5	1 447,3	442,1	139,4	98,8	14,5	26,0	5,7
	Spoza UE	1 381,0	3 065,7	4 375,7	4 581,5	331,8	149,4	104,7	11,5	17,3	6,9
Saldo ^c	Ogółem	453,5	1 332,9	6 114,7	6 555,7	1 445,6	491,8	107,2	27,5	24,1	30,4
	UE	440,8	2 195,1	5 992,6	6 666,0	1 512,3	303,7	111,2	28,0	37,9	20,3
	UE-15	193,1	691,4	3 483,9	3 813,1	1 974,7	551,5	109,4	31,2	29,1	32,9
	UE-13	247,7	1503,7	2 508,7	2 852,9	1 151,8	189,7	113,7	24,9	43,4	11,3
	Spoza UE	12,7	-862,2	122,1	-110,3	x	x	x	x	x	x

^a prognoza własna na podstawie wyników za 10 miesięcy 2014 roku;

^b średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano wykorzystując koncepcję procentu składanego (B. Luderer, V. Nollau, K. Vetter, Mathematical Formulas for Economists, Springer, Chemnitz, Dresden 2009, s. 34);

^c saldo handlu rolno-spożywczego Polski z krajami spoza UE w latach 2004-2014 (z wyjątkiem 2013 roku) było ujemne, a w poszczególnych latach analizowanego okresu wykazywało różnokierunkowe zmiany, w związku z tym nie jest możliwe obliczenie średnich rocznych wskaźników jego dynamiki

Źródło: opracowanie na podstawie danych CAAC i MF.

Średnioroczną dynamikę handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oszacowano, wykorzystując koncepcję procentu składanego oraz nieliniową estymację (wykładniczą funkcję trendu). Według tej metody eksport w latach 2004-2014 wzrastał średnio o 16,4% rocznie, a import o 13,8% rocznie. Wyższa dynamika wzrostu eksportu niż importu skutkowałą poprawą dodatniego salda obrotów handlowych, które w tym okresie rosło średnio o 27,5% rocznie (tab. 26). Z porównania średniego tempa wzrostu strumieni polskiego handlu rolno-spożywczego w kolejnych latach członkostwa wynika, że tempo to w pierwszym okresie po akcesji było wyraźnie wyższe niż w kolejnym okresie. Dotyczy to zwłaszcza importu, który w latach 2004-2008 wzrastał o 23,2% rocznie, podczas gdy w latach 2009-2014 o 6,6% rocznie. Eksport w tych dwóch

okresach wzrastał odpowiednio o 23,3 i 11,0% rocznie. W efekcie takich zmian strumieni handlu, wzrost salda obrotów, jaki miał miejsce w pierwszym z tych okresów wyniósł 24,1%, a w następnym 30,4% rocznie. Takie zróżnicowanie tempa rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi potwierdza jego silne powiązanie z akcesją Polski do Unii Europejskiej.

Dominującymi partnerami w polskim handlu produktami rolno-spożywczymi są kraje członkowskie UE. Jest to efekt pełnej integracji Polski z Unią Europejską. W 2013 roku udział krajów UE-28 w eksporcie rolno-spożywczym Polski wyniósł 78%, w tym krajów „Piętnastki” 58,5%. Struktura geograficzna polskiego importu rolno-spożywczego także charakteryzuje się wysokim udziałem UE-28 (w 2013 roku 69,4%), w tym państw UE-15 (59,2%). W 2013 roku dodatnie saldo wymiany z krajami Unii wyniosło prawie 6 mld euro. W 2014 roku wskaźniki te mogą nieznacznie zwiększyć się. Tak znaczący udział państw UE w strukturze geograficznej wywozu oraz tak wysoka wartość salda obrotów z tymi państwami świadczy o konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego na JRE.

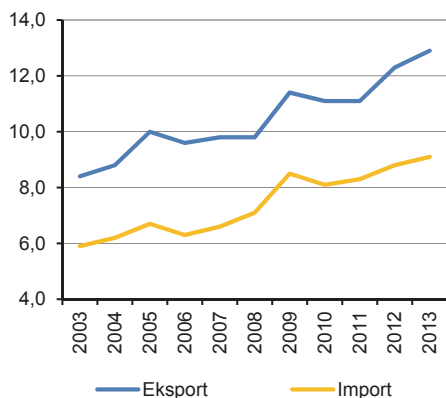
Liczącym się rynkiem zbytu polskiej żywności są także kraje WNP, których udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2013 roku wyniósł 10,7%. W 2014 roku, w związku z wprowadzeniem przez niektóre kraje WNP zakazu wwozu wieprzowiny, w związku z wykryciem wirusa afrykańskiego pomoru świń (ASF) u padłych dzików, oraz wprowadzeniem przez Rosję w sierpniu 2014 roku zakazu wwozu dużej grupy produktów żywnościowych, udział krajów WNP w polskim eksporcie rolno-spożywczym może obniżyć się do ok. 7-8%. Z pozostałych krajów znaczącą pozycję w eksporcie żywności zajmują jeszcze państwa rozwijające się gospodarczo (w 2013 roku 7,1%). Kraje te są jednocześnie ważnym dostawcą produktów rolno-spożywczych (w 2013 roku 18,1%). Do Polski przywożone są przede wszystkim produkty pochodzące z innych stref klimatycznych, zwiększające różnorodność krajowej podaży żywności. Pozostałe kierunki geograficzne mają relatywnie niewielkie znaczenie. W obrotach handlowych Polski z krajami spoza UE występuje ujemne saldo obrotów handlowych żywnością (jedynie w 2013 roku osiągnięto niewielką nadwyżkę, rok 2014 prawdopodobnie ponownie zamknie się deficytem).

W polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi dominują produkty przemysłu spożywczego. Udział produktów tej gałęzi przemysłu w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym wynosi ok. 85%. Relatywnie mniejszy jest natomiast udział produktów przemysłu spożywczego w imporcie rolno-spożywczym, który oscyluje wokół 70%. W 2013 roku udział produktów przemysłu spożywczego w handlu rolno-spożywczym nieznacznie obniżył się i wyniósł

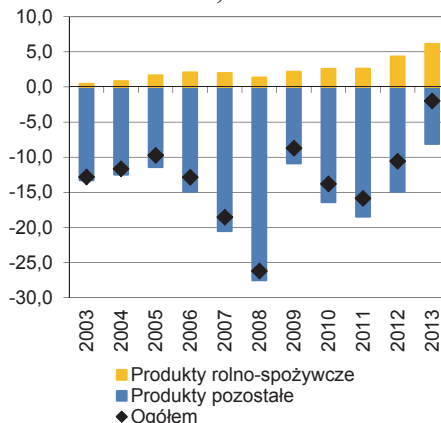
odpowiednio 84 i 68%. Saldo w handlu produktami przemysłu spożywczego począwszy od 1997 roku jest dodatnie, a od 2004 roku szybko wzrasta (w 2013 roku wyniosło 7,5 mld euro), podczas gdy deficyt w handlu zagranicznym artykułami rolnymi od zawsze był i jest bardzo głęboki (-1,4 mld euro). Udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w latach 2003-2013 zwiększył się z 15,1 do 33,9%. W porównaniu z rokiem poprzedzającym akcesję oznacza to ponad dwukrotny wzrost wskaźnika orientacji eksportowej przemysłu spożywczego. Rozwój eksportu był jednym z najważniejszych czynników rozwoju tej gałęzi przemysłu po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Bez rozwoju eksportu przyrost produkcji przemysłu spożywczego w minionej dekadzie z pewnością byłby co najmniej o połowę niższy.

Handel produktami rolno-spożywczymi od lat odgrywa ważną rolę w polskim handlu zagranicznym, ale w okresie członkostwa Polski w UE wyraźnie zyskał na znaczeniu (rys. 27). Udział produktów rolno-spożywczych w polskim eksporcie przed akcesją kształtował się w granicach 8-9%, następnie wzrósł do blisko 10%, a w latach 2009-2012 wahał się w przedziale 11-12%. W 2013 roku wzrósł on aż do 12,9%. Udział importu rolno-spożywczego w całym polskim imporcie był niższy i w latach 2003-2008 wahał się w granicach 6-7%, a od 2009 roku nieprzerwanie przekracza 8%. W 2013 roku wskaźnik ten wyniósł 9,1%. Różnica między udziałem produktów rolno-spożywczych w eksporcie a ich udziałem w imporcie w całym analizowanym okresie zwiększała się na korzyść eksportu i w 2013 roku wyniosła 3,8 punktu procentowego (p.p.).

Rysunek 27. Udział produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym Polski, w proc.



Rysunek 28. Saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi na tle salda handlu zagranicznego Polski, w mln euro

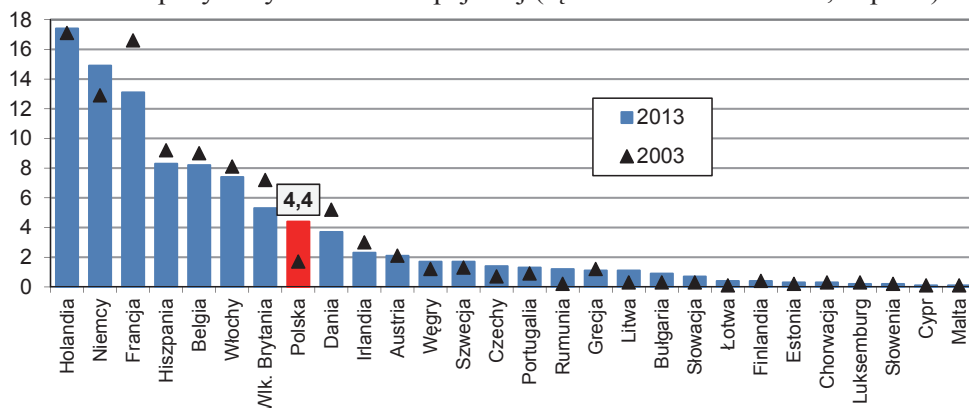


Źródło: obliczenia na podstawie danych CAAC i MF.

Sektor rolno-spożywczy jest jedną z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej, która uzyskuje dodatni bilans w wymianie handlowej. W warunkach znaczącego deficytu, który występuje w polskim handlu produktami nieżywnościowymi (w 2013 roku 8,1 mln euro), wysoka nadwyżka w handlu produktami rolno-spożywczymi (6,1 mln euro) ma zatem ogromne znaczenie dla krajowego bilansu handlowego i płatniczego (rys. 28). W 2013 roku nadwyżka ta pokryła 3/4 deficytu w handlu produktami pozostałych sektorów i wywarła istotny wpływ na kierunek zmian salda wymiany handlowej Polski.

Rozwój eksportu rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w UE spowodował istotne zwiększenie udziału Polski w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym UE – z 1,7% w 2003 roku do 4,4% w 2013 roku. Mimo znaczącego postępu, jaki dokonał się w tej dziedzinie, Polska nadal nie należy jednak do najbardziej liczących się eksporterów żywności na świecie. Analiza struktury eksportu rolno-spożywczego UE (*intra* i *extra EU*), w której Polska w 2013 roku znalazła się na ósmym miejscu (w 2003 roku na miejscu jedenastym), potwierdza wciąż niezbyt znaczącą jej pozycję na rynku unijnym (rys. 29).

Rysunek 29. Udział poszczególnych krajów w eksporcie produktów rolno-spożywczych Unii Europejskiej (łącznie *intra* i *extra EU*, w proc.)



Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

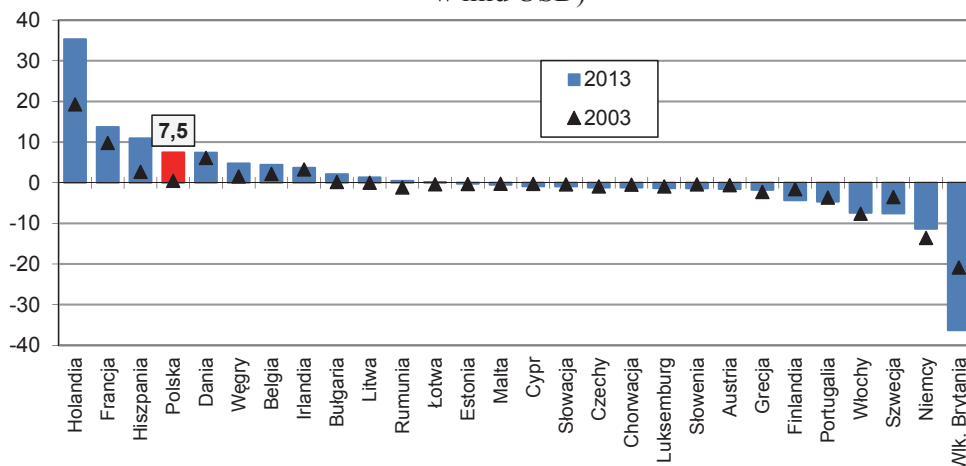
Dużo lepiej przedstawia się pozycja Polski wśród poszczególnych państw UE pod względem wartości salda wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi. W 2013 roku Polska z saldem w wysokości 7,5 mld USD znalazła się na czwartym miejscu (w 2003 roku na ósmym) wśród dwunastu krajów Unii Europejskiej posiadających dodatnie saldo tej wymiany (rys. 30).

Dziesięć lat przynależności do Unii Europejskiej okazało się okresem zbyt krótkim, aby Polska dołączyła do czołowych unijnych eksporterów żywności. Nie umniejsza to jednak faktu, że pozycja, jaką nasz kraj zajmuje obecnie na

unijnym rynku żywności, jest ogromnym osiągnięciem w porównaniu z okresem poprzedzającym akcesję.

Dynamiczny rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej i silne powiązanie polskiego sektora żywnościowego z rynkami zagranicznymi powodują, że sektor ten jest wrażliwy na zmiany czynników determinujących handel rolno-spożywczy. Aktualnie podstawowe znaczenie mają tu dwie grupy czynników, tj. koniunktura na rynkach zewnętrznych, w dużej mierze odpowiadająca również za poziom cen żywności na rynku światowym, oraz polityka handlowa, której jednym z instrumentów są kursy walutowe. Przewidywania odnośnie kształtowania się tych czynników [Szczepaniak 2014, Szajner, Szczepaniak 2014] skłaniają do oceny, że najbliższe lata powinny być okresem dalszego rozwoju polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, tj. wzrostu eksportu i poprawy salda obrotów. Poprawa koniunktury gospodarczej na świecie oraz stabilne zasady funkcjonowania polityki handlowej, przy wciąż występujących przewagach konkurencyjnych polskich producentów żywności, mogą sprzyjać poprawie ich pozycji konkurencyjnej na rynku światowym. Z całą pewnością niezbędna będzie jednak dywersyfikacja kierunków sprzedaży.

Rysunek 30. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi poszczególnych krajów Unii Europejskiej (łącznie *intra* i *extra EU*, w mld USD)



Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

3. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – analiza na podstawie wybranych wskaźników

Oceny zmian pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi dokonano na podstawie trzech wskaźników ilościowych. Były to: wskaźnik pokrycia importu eksportem, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy oraz wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya³¹.

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC) określa, w jakim stopniu wpływy z eksportu danej grupy produktów rolno-spożywczych pokrywają wydatki na ich import. Wartość wskaźnika $TC > 100\%$ oznacza posiadanie nadwyżki w obrotach handlowych Polski w handlu daną grupą produktów, natomiast $TC < 100\%$ oznacza deficyt obrotów handlowych w tym handlu.

Wskaźnik pokrycia importu produktów rolno-spożywczych eksportem tych produktów w okresie członkostwa Polski w UE wykazywał niewielkie wahania, ale we wszystkich latach jego poziom był wyższy od 100%. W latach 2003-2013 wskaźnik TC wzrósł z 112% do 141% (tab. 2). Oznacza to, że w 2013 roku wartość eksportu produktów rolno-spożywczych przewyższała import tych produktów aż o 41% (był to zarazem wskaźnik o 9 p.p. wyższy niż przed rokiem). Wyższe od 100% wartości wskaźnika TC pozwalają sądzić, że Polska posiada przewagi komparatywne w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. Wzrost poziomu tego wskaźnika w okresie członkostwa Polski w UE oznacza zwiększenie się przewag komparatywnych polskiego sektora żywnościowego oraz poprawę jego międzynarodowej konkurencyjności.

W większości działów sektora rolno-spożywczego wskaźnik pokrycia importu produktów ich eksportem w 2013 roku również przyjmował wartości wyższe od jednego, co świadczy o wysokim stopniu pokrycia krajowego importu przez krajowy eksport. Szczególnie wysokie wartości wskaźnika TC odnotowano w sektorze przetworów z mięsa i ryb, tytoniu i wyrobów tytoniowych, produktów mleczarskich, zbóż, mięsa i podrobów, przetworów zbożowych oraz przetworów z owoców i warzyw. Najniżej wskaźnik ten kształtował się w takich działach, jak: pozostałe produkty roślinne, ekstrakty roślinne, zwierzęta żywe oraz odpady i pasze dla zwierząt, a więc w tych działach, w których saldo obro-

³¹ Szczegółowe omówienie analizowanych wskaźników można znaleźć w: Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna*, Seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 38-62; I. Szczepaniak (red.), *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*, series “Multiannual Programme 2011-2014”, no 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014, s. 48-69.

tów było ujemne. W latach 2003-2013 zmiany wskaźnika TC w poszczególnych działach sektora rolno-spożywczego były różnokierunkowe, ale z wyraźną przewagą wzrostu tego wskaźnika.

Wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych Balassy (RCA) pozwala stwierdzić, czy udział danej grupy produktów rolno-spożywczych w polskim eksporcie ogółem (łącznie rolno-spożywczym i przemysłowym) na rynek światowy jest wyższy/niższy niż udział tej grupy produktów w światowym eksporcie. Wartość wskaźnika $RCA > 1$ oznacza, że Polska posiada ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie danej grupy produktów na rynek światowy, a wskaźnik $RCA < 1$, że Polska nie posiada takich przewag.

W 2013 roku wskaźnik RCA w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych na rynek światowy wyniósł 1,52, co oznacza, że udział tej grupy produktów w naszym całkowitym eksporcie był o 52% wyższy niż udział tych produktów w eksporcie wszystkich krajów świata na ten rynek (tab. 27). W porównaniu z rokiem bezpośrednio poprzedzającym akcesję nastąpił zatem znaczący wzrost ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie (w 2003 roku wskaźnik RCA wyniósł 1,08), co wskazuje na zdecydowaną poprawę pozycji konkurencyjnej naszych producentów żywności na rynku światowym.

Najwyższe wskaźniki RCA w 2013 roku charakteryzowały takie grupy produktów, jak: tytoń i wyroby tytoniowe, kakao i przetwory z kakao, mięso i podroby jadalne, różne przetwory spożywcze, uboczne produkty pochodzenia zwierzęcego, przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, przetwory z warzyw i owoców, a także przetwory zbożowe wraz z pieczywem cukierniczym. W latach 2003-2013 pozycja konkurencyjna większości tych grup umocniła się. Wyraźne osłabienie pozycji konkurencyjnej sprzed akcesji nastąpiło natomiast w eksporcie zwierząt żywych, ubocznych produktów roślinnych, nasion i owoców oleistych, ekstraktów roślinnych, a także ubocznych produktów zwierzęcych, warzyw, produktów mleczarskich oraz przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego. Warto jednak zauważyć, że z wymienionych działów, w 2013 roku, Polska nie posiadała ujawnionych korzyści komparatywnych jedynie w eksporcie pierwszych czterech grup produktów.

Z punktu widzenia konkurencyjności handlu rolno-spożywczego, pozytywne zmiany po akcesji dotyczyły także zbóż, napojów bezalkoholowych i alkoholowych, odpadów i pasz dla zwierząt oraz tłuszczów i olejów zwierzęcych lub roślinnych. Mimo że w 2013 roku w eksporcie tych grup towarów nadal brak było ujawnionych przewag komparatywnych, po akcesji nastąpiła zauważalna poprawa pozycji konkurencyjnej. Najniższe wskaźniki RCA w polskim

eksportcie na rynek światowy występowały w działach: ekstrakty roślinne, uboczne produkty roślinne oraz nasiona i owoce oleiste.

Tabela 27. Wskaźniki pozycji konkurencyjnej w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski, według działów HS

Numer i nazwa działu HS		Wskaźniki TC w proc.			Wskaźniki RCA			Wskaźniki LFI		
		2003	2013	Zmiana w p. p.	2003	2013	Zmiana w pkt.	2003	2013	Zmiana w pkt.
01	Zwierzęta żywe	398,0	28,3	2,29	0,87	-1,42	1,36	1,36	-1,63	-2,99
02	Mięso i podroby jadalne	528,2	233,6	1,58	2,94	1,36	4,91	4,91	3,20	-1,71
03	Ryby, skorupiaki, mięczaki i inne	54,9	68,3	0,53	1,09	0,57	-2,04	-2,04	-2,37	-0,32
04	Produkty mleczarskie; jaja; miód naturalny	599,6	256,5	1,48	2,23	0,75	3,49	3,49	2,07	-1,43
05	Produkty uboczne zwierzęce	79,6	107,0	3,68	2,31	-1,37	-0,48	-0,48	-0,16	0,31
06	Drzewa i inne rośliny	60,0	57,3	0,71	0,66	-0,05	-0,60	-0,60	-0,44	0,16
07	Warzywa	305,8	165,1	2,08	1,59	-0,49	2,96	2,96	0,33	-2,63
08	Owoce i orzechy jadalne	77,1	100,8	1,64	1,40	-0,24	-2,27	-2,27	-1,10	1,17
09	Kawa, herbata i przyprawy	25,3	84,6	0,52	1,26	0,74	-1,95	-1,95	-0,67	1,28
10	Zboża	58,6	254,5	0,25	0,76	0,51	-0,72	-0,72	0,91	1,62
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	66,1	101,5	1,00	1,06	0,06	-0,41	-0,41	-0,16	0,25
12	Nasiona i owoce oleiste	34,5	106,6	0,22	0,46	0,24	-1,10	-1,10	-0,32	0,78
13	Ekstrakty roślinne	12,5	15,7	0,23	0,17	-0,06	-0,40	-0,40	-0,25	0,15
14	Produkty uboczne roślinne	172,8	2,3	0,94	0,28	-0,65	0,01	0,01	-0,27	-0,28
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	8,7	69,9	0,10	0,59	0,50	-2,86	-2,86	-1,30	1,57
16	Przetwory z mięsa i ryb	419,1	424,4	1,60	2,25	0,65	1,83	1,83	1,55	-0,28
17	Cukry i wyroby cukiernicze	244,2	148,4	1,63	1,35	-0,28	1,31	1,31	0,08	-1,24
18	Kakao i przetwory z kakao	72,5	161,1	1,48	2,95	1,47	-1,21	-1,21	0,34	1,55
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	217,3	196,8	1,33	1,99	0,66	1,23	1,23	0,80	-0,43
20	Przetwory z warzyw i owoców	298,5	189,9	2,40	2,02	-0,38	3,20	3,20	0,70	-2,50
21	Różne przetwory spożywcze	91,2	167,3	1,69	2,32	0,63	-0,73	-0,73	0,50	1,23
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	63,2	94,1	0,26	0,56	0,30	-0,81	-0,81	-0,67	0,14
23	Odpady i pasze dla zwierząt	22,6	44,7	0,60	0,87	0,26	-4,82	-4,82	-3,30	1,52
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	124,9	323,6	0,53	4,43	3,91	0,10	0,10	2,16	2,07
Produkty rolno-spożywcze		112,1	140,5	28,4	1,08	1,52	0,44	x	x	x

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya (LFI) pozwala określić charakter obrotów handlowych daną grupą produktów rolno-spożywczych, w sytuacji gdy handel ogółem (łącznie rolno-spożywczy i przemysłowy) byłby

zrównoważony. Dodatkowo wartości wskaźnika informują, że Polska ma przewagi konkurencyjne wobec zagranicy w eksporcie danej grupy produktów, co jest zazwyczaj utożsamiane z nadwyżką w obrotach. Ujemne wartości wskaźników wskazują na brak przewag konkurencyjnych, a tym samym deficyt w wymianie.

W 2013 roku najwyższe wskaźniki Lafaya cechowały polski handel mięsem i podrobami, produktami mleczarskimi, tytoniem i wyrobami tytoniowymi, przetworami z mięsa i ryb, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym oraz przetworami z owoców i warzyw (tab. 27). W latach 2003-2013 pozycja konkurencyjna umocniła się tylko w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi, a w handlu pozostałymi grupami produktów – osłabiła. Po akcesji wyraźnie zmalał także wskaźnik Lafaya w handlu cukrami i wyrobami cukierniczymi oraz zwierzętami żywymi. O ile cukry i wyroby cukiernicze pozostały konkurencyjne na rynku światowym, o tyle w przypadku zwierząt żywych nastąpiła trwała utrata przewag konkurencyjnych. Wskaźniki LFI w handlu zwierzętami żywymi po akcesji systematycznie malały, a od 2010 roku były ujemne. Szczególnie silne pogorszenie pozycji konkurencyjnej w handlu nimi nastąpiło w 2013 roku.

W latach 2003-2013 istotnie wzrosły natomiast wskaźniki Lafaya w handlu kakao i przetworami z kakao, pozostałymi przetworami spożywczymi i zbożem, co pozwoliło Polsce osiągnąć przewagi konkurencyjne w handlu tymi grupami produktów. Mimo wyraźnego umocnienia pozycji konkurencyjnej w latach 2003-2013, nie udało się Polsce uzyskać przewag konkurencyjnych w handlu takimi grupami produktów, jak: owoce, kawa, herbata i przyprawy, tłuszcze i oleje roślinne lub zwierzęce oraz odpady i pasze dla zwierząt. W mniejszym stopniu wzrosły także w badanym okresie wskaźniki LFI w handlu pozostałymi produktami zwierzęcymi i produktami młynarskimi oraz napojami.

Zestawienie wartości wszystkich trzech ww. wskaźników jest jednym ze sposobów dokonania sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym. Zestawienie to pozwala na wyodrębnienie ośmiu wariantów sytuacji, ale istotne są przede wszystkim dwa warianty, w których wartości wszystkich wskaźników pozwalają na wyciągnięcie takich samych wniosków co do pozycji konkurencyjnej w eksporcie danej grupy produktów. Te dwa warianty to:

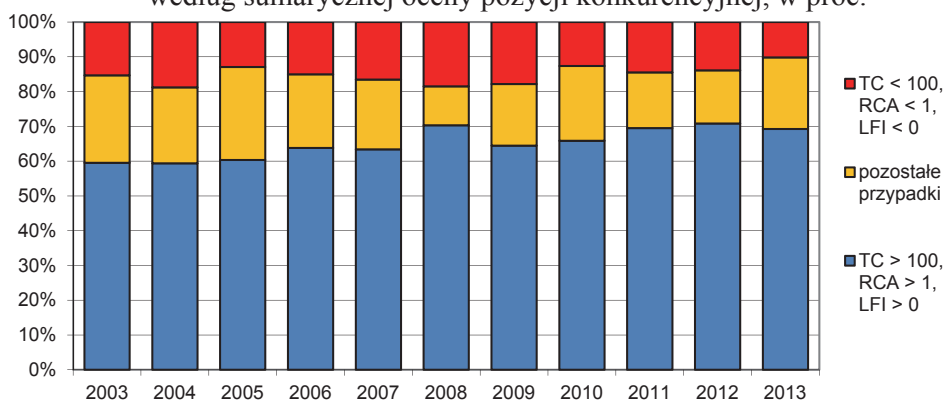
- posiadanie przez dany kraj przewag komparatywnych w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzone przez wskaźnik TC ($TC > 100\%$), wskaźnik RCA ($RCA > 1$) oraz wskaźnik LFI ($LFI > 0$);

- brak przewag komparatywnych danego kraju w handlu daną grupą produktów na rynku światowym, potwierdzony przez wskaźnik TC ($TC < 100\%$), wskaźnik RCA ($RCA < 1$) oraz wskaźnik LFI ($LFI < 0$).

Z pozostałych wariantów nie wynika jednoznaczna ocena pozycji konkurencyjnej w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym, gdyż wyniki wskazań zastosowanych mierników są rozbieżne.

Z sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym na rynku światowym na podstawie wskaźników TC, RCA i LFI wynika, że liczba działów, w których Polska miała przewagi komparatywne na rynku światowym (zgodnie ze wskazaniami wszystkich trzech mierników) zwiększyła się w latach 2003-2013 z ośmiu do dziesięciu. W 2013 roku eksport produktów tych działów stanowił 69% polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynek światowy, tj. o 10 p.p. więcej niż w 2003 roku (rys. 31).

Rysunek 31. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych Polski według sumarycznej oceny pozycji konkurencyjnej, w proc.



Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

W polskim handlu rolno-spożywczym w latach 2003-2013 za zdecydowanie konkurencyjne można uznać następujące grupy produktów: mięso i podroby, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z mięsa i ryb, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw. Wskazują na to wartości wszystkich trzech wskaźników. Dość dobra była także pozycja konkurencyjna cukrów i wyrobów cukierniczych. Z zestawienia wartości trzech wskaźników wynika, że przewagi komparatywne tych działów na rynku światowym mają charakter względnie trwałe [Szczepaniak 2014].

W całym badanym okresie polscy producenci żywności nie posiadali natomiast przewag komparatywnych w handlu na rynku światowym następującymi grupami produktów: żywe rośliny, ekstrakty roślinne, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, odpady i pasze dla zwierząt. Świadczą o tym wartości wszystkich trzech wskaźników. W większości lat przewag komparatywnych nie mieli ponadto producenci ryb i owoców morza, kawy, herbaty i przypraw, zbóż, produktów młynarskich i skrobi, nasion i owoców oleistych oraz napojów. W tych działach tylko w pojedynczych latach odnotowano zadowalające wartości niektórych wskaźników. Ich pozycję konkurencyjną uznać można zatem za słabą [Szczepaniak 2014].

W niektórych grupach produktów w latach 2003-2013 zaszły tak duże zmiany wskaźników, że uzyskano lub utracono przewagi komparatywne w handlu tymi produktami na rynku światowym. Do działów, których pozycja konkurencyjna znacząco poprawiła się, należą: tytoń i wyroby tytoniowe, różne przetwory spożywcze oraz kakao i przetwory z kakao. Pogorszenie pozycji konkurencyjnej, a w efekcie utrata przewag komparatywnych na rynku światowym, nastąpiło natomiast w dziale zwierzęta żywe. Kolejną grupę stanowią działy, w których ocena pozycji konkurencyjnej na rynku światowym nie jest jednoznaczna, tj. we wszystkich lub w większości lat poziom jednych wskaźników jest zadowalający, a poziom drugich niższy od wartości progowych. Do działów tych należą pozostałe produkty zwierzęce oraz owoce i orzechy [Szczepaniak 2014].

Analiza zmian poszczególnych wskaźników pomiędzy 2003 a 2013 rokiem zwraca uwagę na dwie sytuacje. Pierwsza z nich dotyczy działów, które przez niemal cały analizowany okres utrzymywały swoje przewagi komparatywne w handlu na rynku światowym, pomimo pogorszenia się wszystkich wskaźników. Są to następujące działy: warzywa, cukry i wyroby cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw. Druga sytuacja dotyczy działów, które nie posiadały w tym okresie przewag komparatywnych, ale w których nastąpiło zwiększenie wartości analizowanych wskaźników. Są to następujące działy: kawa, herbata i przyprawy, zboża, produkty młynarskie, nasiona i owoce oleiste, tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne, napoje bezalkoholowe i alkoholowe oraz odpady i pasze dla zwierząt. W przyszłości można spodziewać się istotnych zmian pozycji konkurencyjnych tych działów.

Reasumując, sumaryczna ocena pozycji konkurencyjnej Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi na rynku światowym w okresie członkostwa w Unii Europejskiej, oparta na analizie wybranych wskaźników konkurencyjności (TC, RCA i LFI), ukazuje zróżnicowaną sytuację tego sektora w układzie towarowym. Polska posiadała przewagi komparatywne w handlu następującymi

grupami produktów: mięso i podroby, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z mięsa i ryb, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz przetwory z owoców i warzyw. Dobra była także pozycja konkurencyjna działu cukry i wyroby cukiernicze oraz tytoń i wyroby tytoniowe. W latach 2003-2013 w wielu grupach produktów nastąpiła znacząca poprawa notowań poszczególnych wskaźników. Tym samym zwiększył się w eksporcie rolno-spożywczym – z 59 do 69% – udział produktów, w których Polska posiadała przewagi komparatywne na rynku światowym.

4. Strategie konkurencji w handlu produktami rolno-spożywczymi Polski

Jedną z metod analizy strategii konkurencji stosowanych w handlu międzynarodowym jest jakościowo-cenowa metoda zaproponowana przez K. Aigingera [1997, 1998]. Do analizy form konkurowania na rynku międzynarodowym zaproponował on wykorzystanie dwóch miar konkurencyjności, tj. relacji średnich cen w eksporcie do średnich cen w imporcie oraz salda wymiany handlu zagranicznego w ujęciu ilościowym³². Wspólne zastosowanie obu tych mierników można graficznie ująć w postaci tzw. macierzy konkurencyjności. Relacja cen (UV) może bowiem być większa lub równa jedności ($UV \geq 1$) albo mniejsza od jedności ($UV < 1$). Saldo ilościowe obrotów (Sq) może być natomiast dodatnie lub równe 0 ($Sq \geq 0$) albo ujemne ($Sq < 0$). Zestawienie wartości obu tych mierników może posłużyć do podziału produktów będących przedmiotem handlu zagranicznego danego kraju na cztery segmenty (tab. 28):

1. Segment I – zawiera te grupy towarów, dla których relacja cen w eksporcie do cen w imporcie jest większa od jedności lub równa jedności, a saldo obrotów w jednostkach fizycznych jest dodatnie lub równe zero, co implikuje skuteczną strategię konkurowania jakością;
2. Segment II – obejmuje te grupy wyrobów, dla których relacja cen w eksporcie do cen w imporcie jest mniejsza od jedności, a saldo obrotów w jednostkach fizycznych jest dodatnie lub równe zero, co oznacza dominację skutecznej strategii konkurowania niższą ceną;
3. Segment III – zawiera te grupy towarów, dla których relacja cen w eksporcie do cen w imporcie jest większa od jedności lub równa jedności, a saldo obrotów w jednostkach fizycznych jest ujemne, co świadczy o potencjalnie skutecznej strategii konkurowania jakością;

³² Szczegółowy opis obu wskaźników, łącznie z formułami, znajduje się w: I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena... (2)*, op. cit., s. 72-74.

4. Segment IV – obejmuje te grupy wyrobów, dla których relacja cen w eksporcie do cen w imporcie jest mniejsza od jedności, a saldo obrotów w jednostkach fizycznych jest ujemne, co wskazuje na przewagę nieskutecznej strategii konkurowania niższą ceną.

Analiza konkurencyjności danego kraju pod kątem przydzielenia eksportowanych produktów do jednego z czterech segmentów ww. macierzy pozwala wnioskować o fundamentach konkurencyjności tego kraju, bowiem wartość miernika UV informuje o przyjętej strategii konkurowania, natomiast znak miernika Sq dostarcza informacji o skuteczności przyjętej formy konkurowania [Daszkiewicz 2008].

Tabela 28. Strategie konkurencji według K. Aigingera

	$UV < 1$	$UV \geq 1$
$Sq \geq 0$	II. Skuteczna strategia konkurowania niższą ceną	I. Skuteczna strategia konkurowania jakością
$Sq < 0$	IV. Nieskuteczna strategia konkurowania niższą ceną	III. Potencjalnie skuteczna strategia konkurowania jakością

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Aiginger, *Unit Values...*, op. cit., s. 93-121.

Zastosowanie ww. metody w badaniach konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego pozwala odpowiedzieć na pytanie, na czym opierała się dotychczas międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności. Czy podstawowymi instrumentami konkurowania były niższe koszty produkcji, które umożliwiały oferowanie niższych cen produktów, a zatem producenci stosowali strategię przywództwa kosztowego. Czy wręcz przeciwnie, podmioty stosowały raczej pozacenowe instrumenty konkurowania, w tym szeroko rozumianą jakość produktów, czyli wykorzystywały strategię zróżnicowania.

Z analizy macierzy konkurencyjności stworzonej dla polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi (tab. 29) wynika, że w 2003 roku liczba działów, w których można było skutecznie konkurować jakością na rynku światowym była ograniczona do zaledwie czterech. W 2013 roku liczba takich działów zwiększyła się do sześciu. Jakościowo konkurencyjne dla zagranicznych odbiorców były: mięso i podroby, żywe rośliny, cukry i wyroby cukiernicze, kakao i przetwory z kakao, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Spośród tych działów, tylko mięso i podroby oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze utrzymały konkurencyjność w całym analizowanym okresie, co świadczy o trwałych, jakościowych podstawach ich konkurencyjności.

Z ośmiu do sześciu zmniejszyła się w latach 2003-2013 liczba działów, których produkty sprzedawano na rynku światowym po wyższej cenie, ale w niedostatecznej (dla osiągnięcia dodatniego salda) ilości. Wśród działów z potencjalnie skuteczną strategią konkutowania jakością w 2013 roku można wymienić: ryby i owoce morza, kawa, herbata i przyprawy, produkty przemysłu młynarskiego i skrobiowego, odpady i pasze dla zwierząt, zwierzęta żywe, pozostałe produkty roślinne. Pierwsze cztery z nich zachowało swój potencjalnie jakościowo skuteczny charakter w całym badanym okresie. W pozostałych dwóch przypadkach potencjalnie skuteczna strategia konkutowania jakością zastąpiła skuteczną bądź nieskuteczną strategię konkutowania ceną.

Tabela 29. Strategie konkurencji w handlu produktami rolno-spożywczym Polski, według działów HS

Numer i nazwa działu HS		2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013
01	Zwierzęta żywe	II	II	II	I	IV	III	III
02	Mięso i podroby	I	I	I	I	I	I	I
03	Ryby i owoce morza	III	III	III	III	III	III	III
04	Produkty mleczarskie	II	II	II	II	II	II	II
05	Pozostałe produkty zwierzęce	IV	IV	II	II	II	II	II
06	Żywe rośliny i kwiaty cięte	III	III	III	III	III	III	I
07	Warzywa	II	II	II	II	II	II	II
08	Owoce i orzechy	III	IV	III	II	IV	II	II
09	Kawa, herbata, przyprawy	III	III	III	III	III	III	III
10	Zboża	IV	II	IV	II	IV	II	II
11	Produkty młynarskie, sól, skrobie	III	III	III	III	III	III	III
12	Nasiona i owoce oleiste	IV	II	II	IV	IV	IV	II
13	Ekstrakty roślinne	IV	III	III	IV	IV	IV	IV
14	Pozostałe produkty roślinne	II	II	II	III	III	III	III
15	Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV
16	Przetwory z mięsa i ryb	I	II	I	I	I	II	II
17	Cukry i wyroby cukiernicze	II	II	I	III	III	I	I
18	Kakao i przetwory z kakao	III	III	III	III	I	I	I
19	Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze	I	I	I	I	I	I	I
20	Przetwory z owoców i warzyw	I	II	II	II	I	II	II
21	Różne przetwory spożywcze	II	II	II	II	II	II	II
22	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe	IV	IV	IV	IV	IV	IV	IV
23	Odpady i pasze dla zwierząt	III	III	III	III	III	III	III
24	Tytoń i wyroby tytoniowe	III	III	III	I	I	I	I

Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Na uwagę zasługują działy, w których Polska odnotowała sukces na rynku światowym głównie dzięki oferowaniu niskich cen wywozu. W 2013 roku sku-

teczna strategia konkurowania niższą ceną była podstawą wymiany takich grup towarów, jak: produkty mleczarskie, pozostałe produkty zwierzęce, warzywa, owoce i orzechy, zboża, nasiona i owoce oleiste, przetwory z mięsa i ryb, przetwory z owoców i warzyw oraz różne przetwory spożywcze. Skuteczną cenową konkurencyjność przez większość badanego okresu zachowały jednak tylko cztery ww. działy (produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z owoców i warzyw oraz różne przetwory spożywcze). Wymiana handlowa w tych działach trwale charakteryzowała się niższymi cenami w eksporcie niż w imporcie, przy równocześnie większej ilości towarów wyeksportowanych niż sprowadzonych do Polski. Innymi słowy, osiągnięcie dodatniego salda wagowego obrotów handlowych w ww. grupach produktów było możliwe dzięki konkurowaniu ceną eksportowanych produktów. W pozostałych pięciu przypadkach skuteczna strategia konkurowania ceną zastąpiła skuteczną strategię konkurowania jakością bądź nieskuteczną strategię konkurowania ceną.

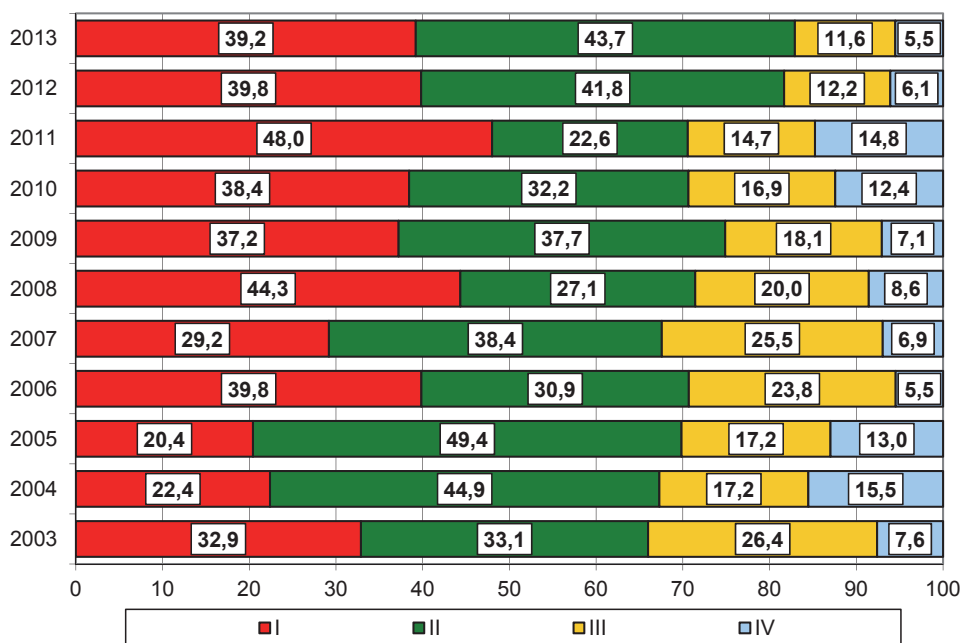
Nieskuteczna strategia konkurowania niższą ceną charakteryzowała w 2013 roku polski handel następującymi grupami towarów: ekstrakty roślinne, tłuszcze i oleje oraz napoje bezalkoholowe i alkoholowe. Wymiana handlowa tymi towarami cechowała się niższymi cenami w polskim eksporcie niż imporcie, przy równoczesnym ujemnym wagowym saldzie obrotów handlowych. W przypadku tłuszczów i olejów sytuacja ta była o tyle niekorzystna, że strategia ta występowała nieprzerwanie w całym badanym okresie.

Metodę jakościowo-cenową można wykorzystać także do podziału wartości eksportowanych produktów na grupy towarów, które cechuje jedna z czterech wyróżnionych tą metodą strategii konkurencji. Z analizy struktury polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych na rynek światowy w latach 2003-2013 (rys.32) wynika, że w okresie członkostwa Polski w UE była ona dość zmienna, przy czym zmiany następowały przede wszystkim w tej części eksportu, którą cechowała skuteczna strategia konkurowania jakością lub skuteczna strategia konkurowania ceną.

W pierwszych latach po akcesji (2004-2005) – w porównaniu z rokiem bezpośrednio ją poprzedzającym – zwiększył się udział polskiego eksportu rolno-spożywczego, będącego efektem stosowania skutecznej strategii konkurowania niższą ceną na niekorzyść skutecznej i potencjalnie skutecznej strategii konkurowania jakością. Oznacza to, że polscy producenci żywności, pragnąc trwale ulokować swoje produkty na rynku unijnym, umiejętnie wykorzystywali posiadane przewagi kosztowe. W kolejnych latach (2006-2008) wystąpiła sytuacja odwrotna – znaczenie skutecznej strategii konkurowania ceną wyraźnie spadło na rzecz skutecznej strategii konkurowania jakością, wskazując na postępujący

proces integrowania się Polski z rynkiem unijnym. W okresie światowego kryzysu gospodarczego (2009-2010), konkurencyjność cenowa ponownie zyskała na znaczeniu. W latach 2011-2013 nastąpił natomiast ponowny wzrost znaczenia zarówno strategii zróżnicowania, opartej na skutecznym konkurowaniu jakością, jak i strategii kosztowej, opartej na skutecznym konkurowaniu ceną (kosztem obu pozostałych strategii). W efekcie zwiększył się w polskim eksporcie rolno-spożywczym udział eksportu produktów konkurencyjnych jakościowo bądź cenowo. W efekcie, w 2013 roku aż 39% eksportu produktów rolno-spożywczych można było przypisać zastosowaniu skutecznej strategii konkurowania jakością (o 6 p.p. więcej niż w 2003 roku), a 44% – skutecznej strategii konkurowania niższą ceną (o 11 p.p. więcej niż bezpośrednio przed akcesją). Rola pozostałych dwóch strategii w strukturze eksportu była dużo mniejsza (łącznie ok. 17%).

Rysunek 32. Struktura eksportu produktów rolno-spożywczych Polski według stosowanych strategii konkurencji, w proc.



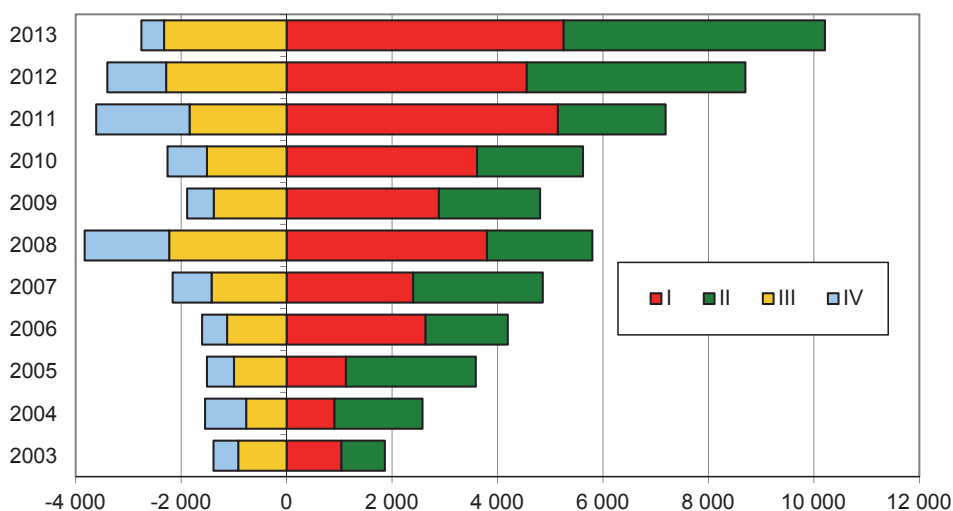
Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Metoda jakościowo-cenowa może posłużyć również do analizy salda obrotów handlu zagranicznego, tj. jego podziału na cztery grupy produktów, które cechuje jedna z wyróżnionych ww. metodą strategii konkurencji. Na rysunku 33 przedstawiono wartość salda polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi

w latach 2003-2013 i ukazano, jaka jego część wynika z zastosowania analizowanych form konkurowania w handlu poszczególnymi grupami produktów, a zwłaszcza handel którymi z nich generuje nadwyżkę, a którymi deficyt.

W całym analizowanym okresie dodatnie saldo obrotów pochodziło z handlu produktami rolno-spożywczymi, w eksporcie których stosowano skuteczne strategie konkurowania jakością oraz ceną. Obrót produktami, który cechowały dwie pozostałe strategie konkurencji we wszystkich latach był źródłem deficytu. Wartość nadwyżki w handlu rolno-spożywczym wykazywała w tym okresie wyraźną tendencję wzrostową, głównie za sprawą wymiany produktami konkurencyjnymi jakościowo. W 2013 roku na działy polskiego eksportu rolno-spożywczego, które skutecznie konkurowały jakością na rynku światowym przypadło dodatnie saldo wymiany w wysokości ponad 5,3 mld USD (pięciokrotnie wyższe niż bezpośrednio przed akcesją), a na działy konkurujące na tym rynku niższymi cenami – nadwyżka rzędu 5 mld USD (sześciokrotnie wyższa). Handel, w którym wykorzystywano dwie pozostałe strategie konkurencji, tj. potencjalnie skuteczną strategię konkurowania jakością oraz nieskuteczną strategię konkurowania niższymi cenami przyniósł deficyt w łącznej wysokości 2,8 mld USD (dwukrotnie wyższy niż w 2003 roku).

Rysunek 33. Saldo handlu produktami rolno-spożywczymi Polski według stosowanych strategii konkurencji, w mln USD



Źródło: obliczenia na podstawie danych WITS-Comtrade.

Podsumowując, ocena konkurencyjności handlu rolno-spożywczego Polski, dokonana w oparciu o metodę jakościowo-cenową K. Aigingera, ukazała, że w okresie przynależności Polski do UE nastąpił wyraźny wzrost znaczenia strategii zróżnicowania, opartej na skutecznym konkurowaniu jakością produktów,

a także wzrost znaczenia strategii przywództwa kosztowego, opartej na skutecznym konkurowaniu ceną. Przejawiało się to m.in. we wzroście udziału eksportu rolno-spożywczego, będącego efektem stosowania skutecznej strategii konkurowania jakością oraz skutecznej strategii konkurowania ceną, a także poprawą dodatniego salda obrotów, generowanego w handlu produktami rolno-spożywczymi, w zakresie których stosowano obie te strategie. Znaczenie dwóch pozostałych strategii w zrealizowanym eksporcie było niewielkie, a saldo obrotów, jakie one implikowały – ujemne.

5. Wybrane instrumenty konkurowania stosowane przez polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych

Jak już wspomniano, posiadany przez przedsiębiorstwo potencjał konkurencyjny warunkuje zastosowanie określonej strategii konkurencji, która daje podstawy do wyboru określonych instrumentów konkurowania, a te po zastosowaniu pozwalają na osiągnięcie określonej pozycji konkurencyjnej. Specyfiką funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw jest to, że nie mogą one ograniczać się do stosowania pojedynczych instrumentów konkurowania. W budowaniu silnej pozycji konkurencyjnej podmiotów na rynku decydujące znaczenie ma efekt działania instrumentów traktowanych jako całość. Instrumenty konkurowania powinny zatem mieć postać wiązki o strukturze dostosowanej do wewnętrznych możliwości przedsiębiorstwa, głównego celu jego działania, specyfiki danego rynku, charakteru oferty, oczekiwań potencjalnych odbiorców oraz innych elementów otoczenia ważnych dla danej branży. Tylko w takiej sytuacji będą one zdolne do wytworzenia efektu synergicznego w procesie oddziaływania na rynek.

W prezentowanym badaniu zdecydowano się nieco szerzej przedstawić wybrane trzy grupy instrumentów konkurowania, tj. instrumenty instytucjonalne, cenowe i jakościowe. W pierwszej kolejności skupiono się na oddziaływaniu czynników instytucjonalnych w postaci Wspólnej Polityki Rolnej na poziom i zmiany konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego, przez pryzmat wsparcia środkami publicznymi inwestycji oraz tzw. „wsparcia rynkowego”. Dalsze rozważania poświęcono cenowym aspektom konkurencyjności sektora żywnościowego, poddając analizie proces konwergencji cen produktów żywnościowych w krajach Unii Europejskiej. Na koniec odniesiono się do jakościowych instrumentów konkurowania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, prezentując znaczenie, jakie dla tych przedsiębiorstw ma wdrożenie i utrzymywanie systemów zarządzania jakością.

5.1. Wsparcie polskiego przemysłu spożywczego środkami publicznymi w ramach Wspólnej Polityki Rolnej

Duże ożywienie inwestycyjne, jakie nastąpiło w przemyśle spożywczym po integracji Polski z Unią Europejską było możliwe m.in. dzięki wsparciu tego sektora środkami publicznymi. Już przed akcesją polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego mogły czerpać z unijnego dofinansowania skierowanego na rozwój i unowocześnienie zakładów przetwórczych, przede wszystkim w ramach Programu SAPARD. Przynależność Polski do UE stworzyła jednak nowe, dużo większe możliwości korzystania przez polskich przedsiębiorców ze środków wsparcia pochodzących z różnych – przewidzianych Wspólną Polityką Rolną – programów pomocowych, m.in., Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” (SPO „Rolnictwo”), Sektorowego Programu Operacyjnego „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb 2004-2006” (SPO „Rybołówstwo”), Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013) oraz Programu Operacyjnego „Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i nadbrzeżnych obszarów rybackich 2007-2013” (PO „Ryby”). W ramach tych programów uruchomiono działania specjalnie dedykowane dla przemysłu spożywczego, które miały za zadanie wsparcie procesu modernizacji przedsiębiorstw i ich dostosowanie do funkcjonowania na JRE [Szczepaniak 2014].

W latach 2003-2013 w ramach ww. programów pomocowych na wsparcie różnego rodzaju inwestycji w polskim przemyśle spożywczym wydatkowano kwotę w wysokości 5,9 mld zł (tab. 30), w tym z budżetu unijnego pochodziło 4,3 mld zł (73,6%). Całość wsparcia stanowiła jednak tylko ok. 8,4% ogólnej wartości inwestycji zrealizowanych w tym czasie w tej gałęzi przemysłu. Ponieważ jednak przedsiębiorca, aby otrzymać dofinansowanie do działań inwestycyjnych, musiał uruchomić środki własne, w efekcie oznaczało to przynajmniej dwu-trzykrotnie wyższą końcową wartość zrealizowanych inwestycji.

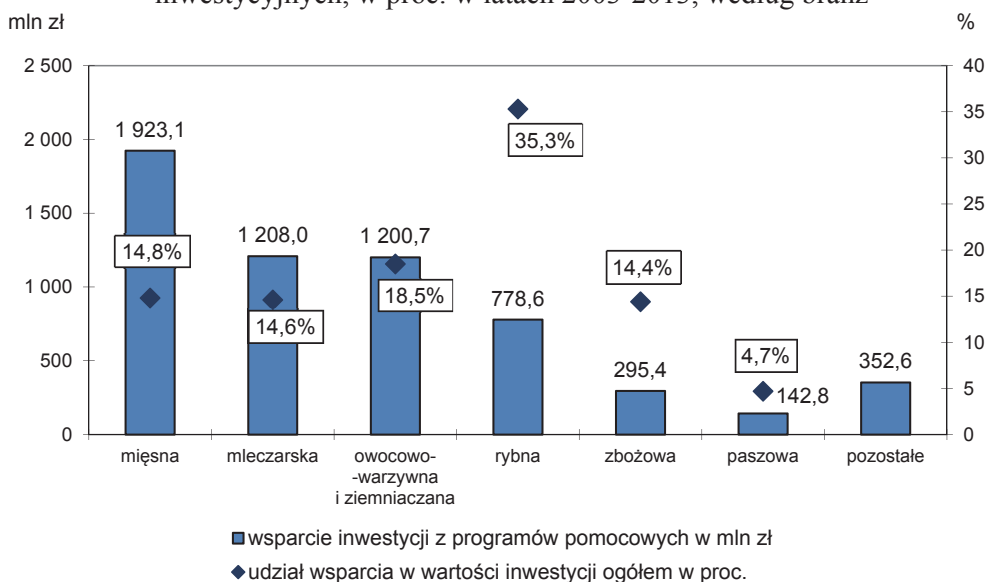
Największe wsparcie inwestycyjne z programów pomocowych UE otrzymały przedsiębiorstwa z następujących branż polskiego przemysłu spożywczego (wykres 8): mięsnej – 1,92 mld zł (32,6% ogółu środków), mleczarskiej – 1,21 mld zł (20,5%), owocowo-warzywnej – 1,20 mld zł (20,2%), rybnej – 0,78 mld zł (13,2%) oraz zbożowej – 0,29 mld zł (5,0%). Udział środków publicznych w całkowitych wydatkach inwestycyjnych tych branż był zróżnicowany: ok. 15% wyniósł w branży mięsnej, mleczarskiej i zbożowej, nieco wyższy był w branży owocowo-warzywnej i ziemniaczanej (18,5%). Najwyższy udział wsparcie to miało w branży rybnej (ponad 35%), a najniższy w branży paszowej (niecałe 5%).

Tabela 30. Wsparcie inwestycji w przemyśle spożywczym w Polsce z programów pomocowych UE w latach 2003-2013

Wyszczególnienie	Kwota wydatkowanych środków publicznych, w mln zł		Struktura wydatkowanych środków publicznych, w proc.
	ogółem	w tym z UE	
SAPARD – Działanie 1. „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych”	1 525,0	1 143,8	25,8
SPO „Rolnictwo” – Działanie 1.5. „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”	1 702,3	1 178,3	28,8
SPO „Rybołówstwo” – Działanie 3.4. „Przetwórstwo i rynek rybny”	234,3	192,5	4,0
PROW 2007-2013 – Działanie 1.2.3. „Zwiększenie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej”	2 007,7	1 505,8	34,0
PO „Ryby” – Działanie 2.5. „Inwestycje w zakresie przetwórstwa i obrotu”	431,9	323,9	7,4
Razem	5 901,2	4 344,3	100,0

Źródło: opracowanie na podstawie niepublikowanych danych ARiMR.

Rysunek 34. Wsparcie inwestycji przemysłu spożywczego z programów pomocowych UE^a, w mln zł i udział tego wsparcia w nakładach inwestycyjnych, w proc. w latach 2003-2013, według branż



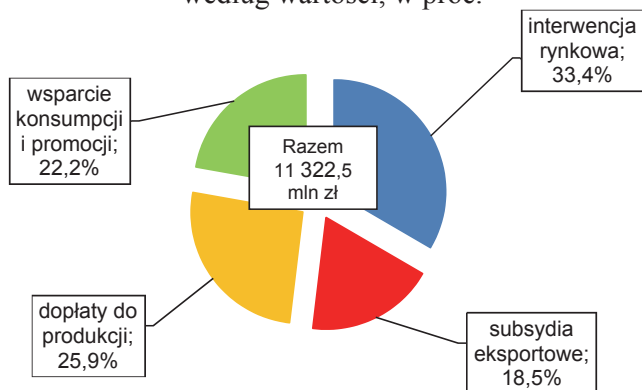
^a łącznie z programów: SAPARD, SPO „Rolnictwo”, SPO „Rybołówstwo”, PROW 2007-2013, PO „Ryby”

Źródło: opracowanie na podstawie danych ARiMR i niepublikowanych danych GUS.

Przedstawione programy wsparcia inwestycji przemysłu spożywczego charakteryzowały się ciągłością realizowanych celów i przyczyniły się do unowocześnień zakładów przetwórstwa żywności w Polsce oraz poprawy ich konkurencyjności na rynku krajowym i międzynarodowym. Polski przemysł spożywczy uważany jest obecnie za jeden z najnowocześniejszych w Europie, a jego oferta produktowa jest konkurencyjna na rynkach zagranicznych, co najlepiej potwierdzają wyniki handlu zagranicznego produktami tego przemysłu.

Polscy przedsiębiorcy z sektora spożywczego od początku naszego członkostwa w strukturach unijnych uzyskali również możliwość korzystania z mechanizmów „wsparcia rynkowego” w ramach WPR. Były to w szczególności następujące działania: interwencja rynkowa (zakupy, sprzedaż, prywatne przechowywanie, nadzwyczajne środki wsparcia rynku), dopłaty do produkcji i przetwórstwa, subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych oraz wsparcie konsumpcji i promocji. Niektóre z nich miały na celu stabilizację rynku, inne wzrost produkcji, a jeszcze inne wzrost konsumpcji.

Rysunek 35. Struktura „wsparcia rynkowego” sektora rolno-spożywczego w ramach WPR i ze środków krajowych w latach 2004-2013, według wartości, w proc.



Źródło: opracowanie na podstawie danych ARR.

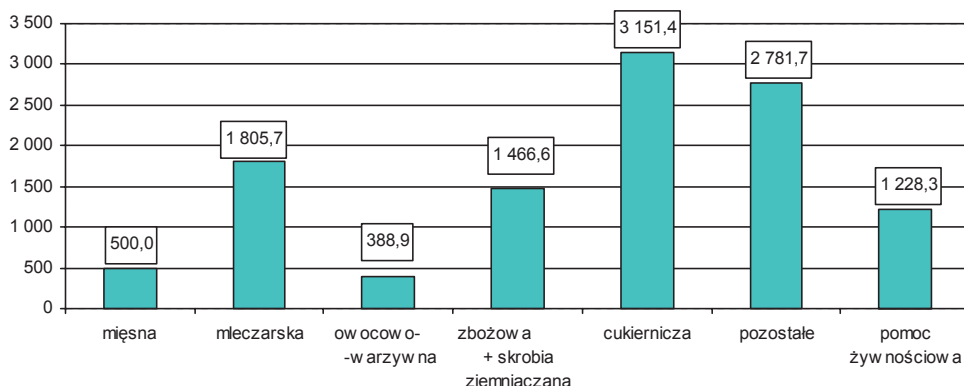
W latach 2004-2013 sektor rolno-spożywczy w Polsce otrzymał „wsparcie rynkowe” w wysokości 11,3 mld zł. Najwięcej środków (33%) wykorzystano na działania interwencyjne – 3,77 mld zł, z czego ponad 50% przeznaczono na zakupy interwencyjne zbóż, cukru i masła, 33% otrzymał sektor cukrowniczy na pomoc restrukturyzacyjną, a pozostałe 17% przeznaczono na dofinansowanie prywatnego przechowywania i in. działania. Wsparcie w formie dopłat do produkcji (2,94 mld zł) w 66,5% trafiło do producentów tytoniu, w 17% – do producentów materiału siewnego, ponad 8% stanowiły dopłaty dla plantatorów

ziemniaków skrobiowych, a 5% dla producentów miodu. Eksport rolno-spożywczy z Polski poza UE otrzymał dofinansowanie w wysokości ponad 2 mld zł, a działania promocyjne zostały wsparte kwotą ponad 2,5 mld zł (rys. 35).

W minionej dekadzie zmieniła się struktura „wsparcia rynkowego” sektora rolno-spożywczego w ramach WPR. Komisja Europejska coraz większy nacisk kładzie bowiem na wzrost konsumpcji poprzez działania promocyjno-informacyjne prowadzone na rynkach wybranych produktów żywnościowych, a mniejszą wagę przywiązuje do pozostałych rodzajów „wsparcia rynkowego”.

Łączne „wsparcie rynkowe” sektora rolno-spożywczego w Polsce w latach 2004-2013 środkami publicznymi wyniosło 11,32 mld zł. Największe dofinansowanie otrzymała branża cukrownicza (28% ogółu środków), w dalszej kolejności branża mleczarska (16%) i zbożowa (13%), a jeszcze mniej środków pozyskała branża mięsna (ponad 4%) i owocowo-warzywna (ponad 3%). Na pomoc żywnościową przekazano kwotę 1,23 mld zł (rys. 36). Środki pozyskane w ramach „wsparcia rynkowego” przyczyniły się do większej przewidywalności warunków funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce. Tym samym korzystnie wpłynęły na rozwój tych przedsiębiorstw oraz poprawę ich pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym i międzynarodowym.

Rysunek 36. „Wsparcie rynkowe” sektora rolno-spożywczego w ramach WPR i środkami krajowymi w latach 2004-2013, według branż, w mln zł



Źródło: opracowanie na podstawie danych ARR.

Podsumowując, przemysł spożywczy w okresie przedakcesyjnym i w pierwszych latach przynależności Polski do Unii Europejskiej pozyskał i dobrze wykorzystywał znaczne środki publiczne, które przyczyniły się do modernizacji i unowocześnienia tej gałęzi przemysłu oraz do wzrostu stabilności warunków jego funkcjonowania. Rozwój przemysłu spożywczego i wzrost międzynarodowej konkurencyjności polskich producentów żywności

stanowią niekwestionowany tego dowód. Z całą pewnością polski przemysł spożywczy jest beneficjentem pomocy publicznej współfinansowanej w ramach WPR.

5.2. Przewagi cenowe polskich producentów żywności na rynku UE

Poziom cen głównych produktów żywnościowych w Polsce jest znacznie niższy niż w Unii Europejskiej [Szczepaniak 2014]. Wskazuje na to analiza względnych indeksów cen tych produktów. Ceny żywności i napojów bezalkoholowych w Polsce w 2013 roku były o 37,4% niższe niż przeciętnie w UE-28, w tym żywność tańsza była o 39,9%, a napoje bezalkoholowe o 20,7% (tab. 31). Pozostałe dwie analizowane grupy produktów żywnościowych, tj. napoje alkoholowe i tytoń były tańsze odpowiednio o: 7,9% i aż 40,7%. Jeśli chodzi o poszczególne podgrupy produktów w grupie „żywność”, to najtańsze w Polsce w porównaniu z UE były: mięso i przetwory z mięsa (o 45,3%), owoce, warzywa, ziemniaki i przetwory z nich (o 43,4%) oraz zboża, przetwory zbożowe i pieczywo (o 42,0%). Najmniej konkurencyjne ceny miała grupa tzw. pozostałej żywności (ceny niższe o 27,3%) oraz grupa produktów złożona z olejów i pozostałych tłuszczów (o 27,8%).

Tabela 31. Względne indeksy cen głównych grup produktów żywnościowych w Polsce w latach 2003-2013 (UE-28 = 100)

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2009	2011	2012	2013
Żywność i napoje bezalkoholowe	55,2	64,6	68,8	63,5	64,6	61,5	61,6
w tym:							
Żywność	54,4	63,1	67,2	62,4	63,2	59,9	60,1
pieczywo i zboża	51,0	58,4	62,2	57,8	59,3	58,1	58,0
mięso	49,5	53,2	54,7	56,1	57,8	55,1	54,7
ryby	55,9	67,2	68,5	69,0	68,9	67,1	66,6
mleko, sery i jaja	53,0	65,8	71,1	62,8	65,3	63,0	62,7
oleje i tłuszcze	72,8	87,1	88,7	78,9	77,0	73,6	72,2
owoce, warzywa i ziemniaki	54,5	64,9	73,0	66,5	61,1	55,0	56,6
pozostała żywność	66,4	80,7	85,2	72,1	77,8	73,1	72,7
Napoje bezalkoholowe	65,7	83,1	87,6	75,6	80,2	79,1	79,3
Napoje alkoholowe	87,1	88,4	91,5	89,3	94,7	93,3	92,1
Tytoń	35,8	43,2	47,7	52,7	61,5	58,2	59,3
Dobra i usługi konsumpcyjne ogółem	54,5	61,1	61,7	58,1	59,3	58,3	56,5

Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu, 26.06.2014.

Porównanie względnych indeksów cen produktów żywnościowych w latach 2003-2013 wskazuje na stopniowe zmniejszanie się przewag cenowych polskich dostawców żywności na rynku unijnym, mimo ich różnokierunkowych zmian w niektórych latach. W 2013 roku indeksy cen prawie wszystkich analizowanych

grup produktów żywnościowych były wyższe niż w 2003 roku: żywności – o 5,7 punktów procentowych (p.p.), napojów bezalkoholowych – o 13,6 p.p., napojów alkoholowych – o 5,0 p.p., a tytoniu – o 23,5 p.p. W tym samym okresie zmniejszyły się również – chociaż w mniejszym stopniu – przewagi cenowe Polski w zakresie wszystkich dóbr i usług konsumpcyjnych (o 2,0 p.p.). Spośród poszczególnych produktów żywnościowych przewagi cenowe polskich podmiotów zwiększyły się jedynie w zakresie olejów i tłuszczów – o 0,6 p.p.

Porównanie dyspersji cen produktów żywnościowych w Unii Europejskiej w latach 2003-2013 wskazuje, że ceny tych produktów wewnątrz UE stopniowo wyrównują się (zjawisko to jest określane mianem konwergencji typu sigma). Świadczy o tym powszechny spadek wartości współczynników zmienności indeksów względnego poziomu cen wszystkich analizowanych produktów. Zaobserwowany proces konwergencji cen produktów żywnościowych najszybciej przebiegał dotychczas w grupach: „tytoń” i „żywność”, wolniej w grupie „napoje alkoholowe”, a najwolniej w grupie „napoje bezalkoholowe”. Proces wyrównywania się cen produktów żywnościowych miał miejsce w całej minionej dekadzie, ale szczególnie wyraźny był do 2011 roku. Od tego roku proces konwergencji cen tej grupy produktów przebiega wolniej [Szczepaniak 2014].

Postępująca zbieżność cen produktów żywnościowych na rynku Unii Europejskiej, mimo iż jest procesem długotrwałym, oznacza, że przewagi kosztowo-cenowe stopniowo przestają być dla podmiotów podstawową determinantą konkurencyjności. W warunkach globalizacji i integracji europejskiej systematycznie rośnie znaczenie pozacenowych instrumentów konkurencyjności. Zjawisko to zmusza przedsiębiorców do poszukiwania nowych determinant konkurencyjności. Dotyczy to również polskich producentów żywności, mimo iż – jak wykazała analiza – w dalszym ciągu posiadają oni znaczące przewagi cenowe nad konkurentami z innych państw członkowskich Unii Europejskiej.

5.3. Stosowanie systemów zarządzania jakością instrumentem konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego

Bezpieczeństwo zdrowotne i jakość oferowanej żywności stały się jednym z podstawowych instrumentów konkurencyjności przedsiębiorstw na współczesnym rynku żywnościowym. Nowe podejście przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do problematyki jakości żywności po pierwsze wynika ze wzrostu wiedzy, wymagań, potrzeb i oczekiwań konsumentów, a po drugie z zaostrzenia wymagań prawnych w zakresie bezpieczeństwa żywności i odpowiedzialności producentów za wytwarzane produkty. Minęło dziesięć lat od uzyskania przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej, jednocześnie dziesięć lat od wprowadzenia w Polsce obowiązku wdrożenia GHP, GMP i HACCP we wszystkich przedsię-

biorstwach przemysłu spożywczego. Z prezentowanych badań tych wynika, że zapewnienie odpowiedniego poziomu jakości żywności i jej bezpieczeństwa zdrowotnego w wyniku wdrożenia i stosowania systemów zarządzania jakością było jednym z głównych źródeł konkurencyjności polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, przede wszystkim na rynku unijnym i światowym, ale także na rynku krajowym. W pierwszych latach po akcesji do UE wdrożenie tych systemów było warunkiem koniecznym, żeby przedsiębiorstwa mogły funkcjonować na tym rynku. W następnych latach utrzymanie i poprawa konkurencyjności wymagała już wdrożenia i stosowania nieobligatoryjnych systemów i standardów zarządzania jakością (ISO 9001, ISO 22000, BRC i IFS). Masowe procesy wdrażania systemów zarządzania jakością w polskich przedsiębiorstwach po akcesji do UE, a co za tym idzie poprawa jakości i bezpieczeństwa produkowanej żywności oraz lepsze dostosowanie do wymagań i oczekiwań klientów, pozwoliły poprawić poziom konkurencyjności tych przedsiębiorstw na rynku krajowym i międzynarodowym [Szczepaniak 2014].

Proces wdrażania, a następnie stosowania systemów zarządzania jakością wpłynął na wiele zmian, które dokonały się w przedsiębiorstwach, a które bezpośrednio i pośrednio mają związek z konkurencyjnością polskiego przemysłu spożywczego. I tak, w pierwszej kolejności wraz z wdrażaniem systemów zarządzania jakością, konieczne było uporządkowanie w przedsiębiorstwie dokumentacji, instrukcji, procedur oraz zapisów mających na celu m.in. wykazanie skuteczności planowania, działania i nadzorowania procesów oraz ich ciągłego doskonalenia. Celem podstawowym dokumentacji systemu zarządzania jakością jest komunikacja, będąca narzędziem do przekazywania informacji i komunikowania się w przedsiębiorstwie, następnie dostarczenie dowodu, że to, co zaplanowane zostało wykonane oraz dzielenie się wiedzą m.in. w celu upowszechniania i zachowania doświadczeń. Podstawowymi dokumentami systemu HACCP jest plan HACCP oraz dokumenty potwierdzające funkcjonowanie system [Kołozyn-Krajewska, T. Sikora 2010]. W przypadku systemów zarządzania jakością w oparciu o normy ISO, podstawowym dokumentem jest księga jakości, w której zapisany jest cel strategiczny firmy, zasady zarządzania procesowego i polityka jakości [Urbaniak 2004]. Dostosowanie stanu higieniczno-sanitarnego budynków i urządzeń do wymagań GHP, GMP i HACCP wymagało mniejszych lub większych remontów, modernizacji i innych działań inwestycyjnych, co w efekcie doprowadziło do poprawy stanu higieniczno-sanitarnego całego procesu produkcyjnego żywności w danym przedsiębiorstwie [Morkis, Nosecka, Seremak-Bulge 2010].

Systemy zarządzania jakością wymagają monitorowania pochodzenia surowców oraz ruchu wytworzonej żywności w celu zagwarantowania bezpieczeństwa żywności³³. To wymaga z kolei od producentów żywności budowania systemów komunikacji zwrotnej z partnerami rynkowymi w całym łańcuchu żywnościowym, a w efekcie warunkuje zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego i odpowiedniego poziomu jakości oferowanej żywności oraz lepsze, niż konkurenci, zaspokojenie potrzeb konsumentów [Szymanowski 2008]. W przypadku przedsiębiorstw przemysłu spożywczego spełnienie tego wymogu spowodowało zatem pogłębienie procesów integracji z dostawcami surowców, a w efekcie poprawę jakości surowców stosowanych w produkcji. Z drugiej strony nastąpił wzrost integracji producentów żywności z ich odbiorcami. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, w szczególności te działające na wielu rynkach, coraz częściej nawiązują relacje strategiczne z sieciami handlowymi. Sytuacja rynkowa handlowców uprawnia ich do egzekwowania jednolitych certyfikatów u dostawców żywności. Stosowanie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego pozytywnie wpływa z kolei na rozwój ich działalności marketingowej i poprawę komunikacji z odbiorcami. Polityka zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego i jakości oferowanej żywności staje się zatem źródłem korzyści dla obu partnerów [Morkis, Nosecka, Sere-mak-Bulge 2010].

Reasumując, legitymowanie się wdrożonymi obligatoryjnymi systemami zarządzania jakością w pierwszym okresie po akcesji było jednym z ważniejszych czynników wzrostu konkurencyjności polskich firm spożywczych, szczególnie na rynku unijnym. Obecnie stosowanie obligatoryjnych systemów zarządzania jakością nie jest już istotnym czynnikiem konkurowania na rynku krajowym czy zagranicznym, lecz stało się niezbędnym warunkiem dalszego funkcjonowania przedsiębiorstw spożywczych. Aktualnie podniesienie poziomu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw może nastąpić dzięki stosowaniu nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością. Oczywiście fakt wdrożenia i stosowania tych systemów nie jest jednoznaczny ze wzrostem pozycji konkurencyjnej danego podmiotu, gdyż o jej poprawie decyduje zastosowanie także wielu innych instrumentów konkurowania.

³³ Rozporządzenie Nr 178/2002/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności i ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności.

6. Wnioski

Prezentowane wyniki badań udowadniają, że bilans dziesięciu lat przynależności Polski do Unii Europejskiej w sferze międzynarodowej konkurencyjności okazał się dla polskich producentów żywności korzystny. Wskazują na to dynamicznie rosnące obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (zwłaszcza eksport i saldo wymiany), systematyczny wzrost znaczenia handlu rolno-spożywczego w handlu zagranicznym Polski, wzrost znaczenia Polski w unijnych obrotach handlowych żywnością, jak również wyraźna poprawa pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku światowym, mierzona kilkoma wskaźnikami międzynarodowej pozycji konkurencyjnej.

Wzrost międzynarodowej pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności wynikał przede wszystkim z takich uwarunkowań zewnętrznych, jak swoboda handlu Polski z innymi krajami UE oraz rozwój rynku globalnego. Z całą pewnością nie byłby on jednak tak znaczący, gdyby nie oddziaływanie Wspólnej Polityki Rolnej UE oraz różnego rodzaju przewagi konkurencyjne polskich producentów żywności. Instrumentem będącym podstawą budowania przewag konkurencyjnych w sektorze żywnościowym były dotychczas niższe ceny produktów. Mimo stopniowego zmniejszania się przewag cenowych, czynnik cenowy wciąż pozostaje ważną determinantą międzynarodowej konkurencyjności tego sektora. Niezwykle ważnym i zyskującym na znaczeniu instrumentem konkurowania okazała się także poprawa poziomu jakości i bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej u nas żywności, warunkowana przez wdrażanie i stosowanie w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego obligatoryjnych i nieobligatoryjnych systemów zarządzania jakością.

Z każdym rokiem członkostwa Polski w UE, wraz z postępującą konwergencją cen między poszczególnymi państwami członkowskimi, coraz większego znaczenia nabierają przewagi o charakterze pozacenowym. Potwierdza to analiza jakościowo-cenowych strategii konkurencji, która ukazała, że po akcesji w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych nastąpił wyraźny wzrost znaczenia strategii zróżnicowania, opartej na skutecznym konkurowaniu jakością produktów. Dużo mniejsze było natomiast znaczenie strategii przywództwa kosztowego, polegającej na skutecznym konkurowaniu niższą ceną.

Bibliografia

- 1 Aiginger K., *The Use of unit values to discriminate between price and quality competition*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 21, nr 5, Oxford University Press 1997.
- 2 Aiginger K., *Unit Values to Signal the Quality Position of CEECs*, [w:] Wolfmayr Y., *The Competitiveness of Transition Economies*, OECD proceedings, WIFO, WIIW, OECD 1998.
- 3 Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (4). Pozycja konkurencyjna*, Seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 74, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- 4 Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, WUG, Gdańsk 2013.
- 5 Daszkiewicz N. (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- 6 Kołożyn-Krajewska D., Sikora T., *Zarządzanie bezpieczeństwem żywności. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- 7 Morkis G., Nosecka B., Seremak-Bulge J., *Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego. Synteza z realizacji tematu III*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 179, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
- 8 Rozporządzenie Nr 178/2002/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności i ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności.
- 9 Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.
- 10 Szajner P., Szczepaniak I., *Handel zagraniczny i międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego*, [w:] A. Kowalski (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2013 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- 11 Szczepaniak I. (red.), *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*, series “Multiannual Programme 2011-2014”, no 126.1, IAFE-NRI, Warsaw 2014.
- 12 Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- 13 Szymanowski W., *Zarządzanie łańcuchami dostaw żywności w Polsce. Kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2008.
- 14 Urbaniak M., *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2004.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 440 egz., ark. wyd. 7,7
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*