



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY



Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego

100

MONOGRAFIE
PROGRAMU
WIELOLETNIEGO

WARSZAWA 2019

**Ewolucja międzynarodowej
sytuacji rynkowej
i jej wpływ na konkurencyjność
krajowego sektora żywnościowego**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego

Redakcja naukowa:
dr inż. Piotr Szajner
dr Iwona Szczepaniak

Autorzy:
dr Łukasz Ambroziak
mgr Małgorzata Bułkowska
mgr Jadwiga Drożdż
dr Katarzyna Kosior
dr inż. Robert Mroczek
dr inż. Piotr Szajner
dr Iwona Szczepaniak
mgr inż. Teresa Zdziarska



ROLNICTWO POLSKIE I UE 2020+
WYZWANIA, SZANSE, ZAGROŻENIA, PROPOZYCJE

Warszawa 2019

Dr Łukasz Ambroziak (ORCID nr 0000-0001-8708-841X),
mgr Małgorzata Bułkowska (ORCID nr 0000-0002-6673-7414),
mgr Jadwiga Drożdż (ORCID nr 0000-0003-3096-3177),
dr Katarzyna Kosior (ORCID nr 0000-0003-4825-730X),
dr inż. Robert Mroczek (ORCID nr 0000-0003-2238-3885),
dr inż. Piotr Szajner (ORCID nr 0000-0002-4786-1962),
dr Iwona Szczepaniak (ORCID nr 0000-0002-1511-4428)
oraz mgr inż. Teresa Zdziarska (ORCID nr 0000-0002-8342-2115)
są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –
Państwowego Instytutu Badawczego.

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych

Celem pracy jest ocena: wpływu sytuacji na światowych rynkach rolno-spożywczych na rynek krajowy, umiędzynarodowienia i konkurencyjności polskich producentów żywności oraz przemian strukturalnych w przemyśle spożywczym w Polsce.

Recenzent

prof. dr hab. Krzysztof Firlej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Opracowanie komputerowe

Anna Staszczak

Korekta

Joanna Gozdera

Redakcja techniczna

Leszek Ślipiski

Projekt okładki

Leszek Ślipiski

ISBN 978-83-7658-813-1

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 757

e-mail: dww@ierigz.waw.pl

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

Spis treści

Wstęp.....	7
1. Sytuacja na światowym rynku i jej wpływ na krajowy rynek rolno-spożywczy.....	9
<i>dr inż. Piotr Szajner, mgr inż. Teresa Zdziarska</i>	
1.1. Wprowadzenie.....	9
1.2. Procesy globalizacyjne w sektorze rolno-spożywczym i problem geograficznego zasięgu rynku	11
1.2.1. Procesy globalizacyjne w sektorze rolno-spożywczym.....	11
1.2.2. Problem geograficznego zasięgu rynku	17
1.3. Ewolucja światowego rynku produktów rolno-spożywczych.....	19
1.3.1. Produkcja podstawowych produktów rolno-spożywczych.....	19
1.3.2. Światowy handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi	24
1.3.3. Tendencje cenowe na światowym rynku produktów rolno-spożywczych.....	29
1.4. Ewolucja krajowego rynku produktów rolno-spożywczych.....	36
1.4.1. Produkcja podstawowych produktów rolnych.....	36
1.4.2. Produkcja podstawowych produktów przemysłu spożywczego.....	38
1.4.3. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi.....	40
1.4.4. Tendencje cenowe na krajowym rynku produktów rolno-spożywczych.....	44
1.5. Zakończenie	47
2. Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – uwarunkowania, ocena, perspektywy rozwoju	49
<i>dr Iwona Szczepaniak, dr Łukasz Ambroziak, mgr Małgorzata Bułkowska, dr Katarzyna Kosior</i>	
2.1. Wprowadzenie.....	49
2.2. Uwarunkowania makroekonomiczne konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce	52
2.2.1. Uwarunkowania międzynarodowe konkurencyjności polskich producentów żywności	53
2.2.2. Uwarunkowania krajowe konkurencyjności polskich producentów żywności ..	59

2.3. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	65
2.3.1. Wyniki handlu zagranicznego.....	66
2.3.2. Ocena pozycji konkurencyjnej.....	73
2.4. Perspektywy rozwoju handlu produktami rolno-spożywczymi Polski w świetle umów handlowych Unii Europejskiej.....	78
2.4.1. Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej.....	79
2.4.2. Wpływ umów o wolnym handlu na polski handel rolno-spożywczy.....	82
2.5. Zakończenie.....	91
3. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce.....	93
<i>dr inż. Robert Mroczek, mgr Jadwiga Drożdż</i>	
3.1. Wprowadzenie.....	93
3.2. Dynamika rozwoju przemysłu spożywczego na tle otoczenia.....	95
3.3. Rozwój poszczególnych kierunków przetwórstwa.....	98
3.4. Tempo rozwoju produkcji głównych grup wyrobów przemysłu spożywczego.....	100
3.5. Wyniki i stan finansowy przemysłu spożywczego oraz głównych jego branż.....	103
3.6. Produktywność i efektywność przemysłu spożywczego oraz poszczególnych jego branż.....	111
3.7. Przemysł spożywczy na tle innych działów przetwórstwa przemysłowego w Polsce.....	116
3.8. Przemysł spożywczy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej.....	120
3.9. Zakończenie.....	132
Literatura.....	135

Wstęp

Prezentowana monografia jest ostatnią publikacją przygotowaną w ramach tematu badawczego „Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych”, realizowanego w Programie Wieloletnim „Rolnictwo polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje” w latach 2015-2019¹. Celami badawczymi tematu były:

- Bieżąca ocena i prognozowanie rozwoju sytuacji podażowo-popytowej na głównych światowych rynkach rolnych, które ułatwią uczestnikom rynku podejmowanie działań służących lepszemu wykorzystaniu możliwości rozwojowych polskiej gospodarki żywnościowej.
- Ocena wpływu zmian na rynkach zewnętrznych na krajowe rynki produktów rolno-spożywczych i przemiany strukturalne polskiego przemysłu spożywczego.
- Identyfikacja i ocena czynników konkurencyjności, które będą stanowiły źródło budowy trwałych przewag konkurencyjnych polskiego sektora rolno-spożywczego w zmieniającym się otoczeniu rynkowym.
- Ocena wpływu zmian wspólnej polityki handlowej oraz negocjowanych dwustronnych i wielostronnych porozumień w handlu zagranicznym na perspektywy rozwoju polskiego sektora rolno-spożywczego.

Polski sektor rolno-spożywczy w coraz większym stopniu powiązany jest z rynkami zewnętrznymi, co wynika z intensywnych zmian stosunków międzynarodowych, w tym z postępujących procesów globalizacji oraz integracji regionalnej. Szybko rosnące obroty handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, a przede wszystkim poprawa dodatniego salda wymiany potwierdzają wyraźny wpływ sytuacji na rynkach zewnętrznych na krajowy sektor rolno-spożywczy. Równocześnie ograniczone możliwości wzrostu popytu na rynku wewnętrznym stanowią barierę dalszego rozwoju tego sektora. W tych warunkach sprzedaż na rynki zewnętrzne w dalszym ciągu będzie odgrywać kluczową rolę w rozwoju rolnictwa i przemysłu spożywczego.

W ostatnich latach uwarunkowania rynkowe ulegały dynamicznym zmianom. Duże wahania koniunktury były widoczne także na rynkach produktów rolno-spożywczych, a ich efektem była duża zmienność cen, wpływająca na wyniki ekonomiczno-finansowe produkcji rolnej i przetwórstwa spożywczego. Wahania koniunktury, negocjowane dwustronne i wielostronne porozumienia

¹ Wszystkie monografie opublikowane w ramach Programów Wieloletnich są dostępne na stronie internetowej IERiGŻ-PIB: <https://www.ierigz.waw.pl/>.

handlowe oraz zmiany Wspólnej Polityki Rolnej i innych polityk unijnych pogłębiały niepewność uczestników rynku. Wymienione procesy, zmieniające otoczenie rynkowe polskich rolników i przetwórców żywności, istotnie wpływające na ich sytuację ekonomiczną i konkurencyjność, stwarzały nowe szanse rozwojowe, ale i dodatkowe zagrożenia. Identyfikacja szans i zagrożeń wynikających z dynamicznie zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w tym analiza determinant konkurencyjności, powinna być podstawą budowy trwałych przewag konkurencyjnych, przede wszystkim bazujących na jakości produktów, efektywności wykorzystania zasobów pracy i kapitału, integracji poziomej i pionowej podmiotów sektora rolno-spożywczego oraz ich innowacyjności.

Opracowanie składa się z trzech rozdziałów, które dotyczą kilku najważniejszych kwestii dotyczących rozwoju rynków, umiędzynarodowienia i konkurencyjności podmiotów sektora rolno-spożywczego oraz przemian strukturalnych w przemyśle spożywczym.

W *rozdziale pierwszym* przedstawione zostały powiązania polskiego sektora żywnościowego z rynkami zewnętrznymi, a co za tym idzie wpływ sytuacji na światowym rynku podstawowych produktów rolno-spożywczych na krajowe rynki tych produktów oraz na polski handel produktami rolno-spożywczymi w kontekście równowagi rynkowej oraz udziału sektora żywnościowego w sprośtaniu nowym wyzwaniom stojącym przed polskim społeczeństwem.

W *rozdziale drugim* omówiono uwarunkowania makroekonomiczne konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce, dokonano pomiaru pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku międzynarodowym za pomocą syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej (SCI), a następnie oceniono perspektywy rozwoju handlu rolno-spożywczego Polski, dokonując przeglądu obowiązujących i negocjowanych przez UE umów o wolnym handlu z krajami trzecimi oraz analizując wpływ tych umów na zmiany polskiego handlu rolno-spożywczego z krajami spoza UE.

Rozdział trzeci zawiera wielowątkową analizę rozwoju przemysłu spożywczego i jego poszczególnych branż. Zaprezentowano w nim osiągnięte w sektorze przetwórstwa żywności wyniki produkcyjno-finansowe, ze szczególnym zwróceniem uwagi na efektywność wykorzystania pracy i kapitału oraz przeprowadzono analizę dynamiki rozwoju przemysłu spożywczego na tle innych działów przetwórstwa przemysłowego. Porównano również pozycję przemysłu spożywczego w Polsce i w wybranych państwach Unii Europejskiej.

1. Sytuacja na światowym rynku i jej wpływ na krajowy rynek rolno-spożywczy

1.1. Wprowadzenie

Rynek jest jedną z podstawowych kategorii ekonomii, ale pomimo szerokiego zainteresowania nauk ekonomicznych tą problematyką w literaturze przedmiotu nie występuje jedna powszechnie stosowana i akceptowana definicja rynku. W ogólnym sensie rynek jest definiowany jako ogół stosunków zachodzących między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany. Podmiotami rynkowymi są przede wszystkim sprzedawcy i nabywcy, którzy reprezentują odpowiednio sferę podaży i popytu. Szczególnie istotną kwestią są wzajemne relacje między podażą i popytem². W tym kontekście rynek obrazuje mechanizm i zależności, że decyzje nabywców i sprzedawców zostają wzajemnie uzgodnione za pośrednictwem cen³. W literaturze ekonomicznej rynek często jest także synonimem takich kategorii, jak sektor i branża⁴. Z przytoczonych definicji można wyszczególnić trzy podstawowe elementy rynku: podaż, popyt i ceny. Ceny są elementem wynikowym, gdyż mechanizm cenowy obrazuje wzajemne relacje popytowej i podażowej strony rynku.

Rynkowi przypisuje się cztery podstawowe funkcje: równoważącą, informacyjną, dochodotwórczą oraz efektywnościową. Równoważąca funkcja rynku to cecha i zdolność automatycznego przywracania równowagi między podażą i popytem. W zależności od struktury i przestrzennego zasięgu rynku, wpływ na równowagę ma wiele różnych czynników stabilizujących lub destabilizujących cały układ (np. polityka interwencyjna, stosunki międzynarodowe, czynniki zewnętrzne o charakterze rynkowym). Rynek dostarcza także wielu aktualnych i historycznych informacji, które uczestnicy mogą wykorzystywać w procesie podejmowania decyzji gospodarczych i politycznych. Uczestnicy rynku, bazując na informacjach i sygnałach, prowadzą określoną działalność gospodarczą (grę rynkową), która stwarza możliwość pomnażania dochodów. Sukcesy gospodarcze na rynku odnoszą przede wszystkim efektywne i konkurencyjne podmioty. W tym kontekście rynek jest weryfikatorem efektywności. Mechanizm rynkowy stymuluje również efektywną alokację czynników wytwórczych (pracy i kapitału).

² W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.

³ W. Rembisz, A. Kowalski, *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

⁴ M. Pietrzak, *Problem geograficznego zakresu rynków/sektorów w dobie globalizacji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 1, s. 3-21.

We wszystkich wymienionych funkcjach rynku bardzo ważną rolę odgrywiają ceny. Równowaga rynkowa jest przywracana poprzez mechanizm cenowy. Ceny na poszczególnych etapach łańcucha marketingowego (dostaw) stanowią fundament informacji i analizy rynkowej. Ceny odgrywiają również istotną rolę w kreowaniu dochodów uczestników rynku oraz w ocenie efektywności prowadzenia działalności gospodarczej, a także samego mechanizmu rynkowego. W literaturze ekonomicznej są prezentowane poglądy kwestionujące efektywność rynku w ustalaniu cen, a nieefektywność mechanizmu rynkowego jest wskazywana jako uzasadnienie protekcjonistycznej polityki rynkowej, której wynikiem jest rozbudowany system regulacji⁵.

Rynki można analizować w kontekście podmiotowym, przestrzennym i przedmiotowym. Podmiotami rynkowymi są uczestnicy reprezentujący stronę podażową (producenci, sprzedawcy) oraz szeroko rozumiani konsumenci (nabywcy) po stronie popytowej. Istotnym elementem analizy rynku w układzie podmiotowym jest jego struktura, która przeważnie może być rozumiana jako koncentracja struktur podmiotowych (np. monopol, oligopol itp.). Na rynkach podlegających systemowi regulacji podmiotami (uczestnikami) są także jednostki administracji państwowej. W układzie przedmiotowym można wyróżnić rynek produktów, usług, pracy i pieniądza. Analizy rynkowe w kontekście przestrzennym bazują głównie na zasięgu oddziaływania rynku: lokalny, krajowy, regionalny, światowy (globalny)⁶. W ostatnich latach utrwalają się procesy integracji regionalnej i globalizacji, a w rezultacie rynki krajowe stają się elementami globalnego rynku⁷. Koniunktura na rynkach zewnętrznych może mieć duży wpływ na sytuację podażowo-popytową lub cenową na rynkach lokalnych. W szczególności dotyczy to branż, które prowadzą intensywne stosunki gospodarcze z zagranicą.

Rynek produktów rolno-spożywczych w Polsce w okresie transformacji gospodarczej i członkostwa w UE przeszedł bardzo głębokie zmiany dostosowawcze do zmieniających się uwarunkowań polityczno-gospodarczych, które obejmowały zarówno przemiany strukturalne, własnościowe, jak i modernizacyjne. W literaturze przedmiotu wymienia się następujące etapy wspomnianych procesów:

- transformacja do gospodarki rynkowej,
- liberalizacja handlu zagranicznego w ramach GATT/WTO,

⁵ M. Hamulczuk, *Asymetria w transmisji cen w łańcuchu żywnościowym. Przykład cen drobiu w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 307, s. 212-223.

⁶ S. Mynarski (red.), *Analiza rynku – systemy mechanizmy*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.

⁷ W. Szymański, *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.

- przygotowania do akcesji do UE,
- implementacja kolejnych reform Wspólnej Polityki Rolnej⁸.

Przekształcenia własnościowe, w tym bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz koncentracja struktur podmiotowych miały istotny wpływ na funkcjonowanie rynku i mechanizm cenowy w całym łańcuchu marketingowym. Polski sektor rolno-spożywczy po akcesji do UE charakteryzował się dużym wzrostem produkcji i dodatniego salda handlu zagranicznego. W wielu branżach głównym czynnikiem determinującym wzrost produkcji i rozwój przedsiębiorstw był właśnie eksport. Rosnące znaczenie handlu zagranicznego w bilansie rynkowym skutkuje coraz silniejszą integracją rynku krajowego z rynkiem międzynarodowym. W konsekwencji w wielu branżach wahania koniunkturalne na rynku światowym determinują zmiany koniunkturalne na rynku krajowym. W szczególności dotyczy to poziomej transmisji światowych cen produktów rolno-spożywczych na ceny krajowe. W związku z tym monitoring sytuacji podażowo-popytowej i cenowej na międzynarodowym rynku ma kluczowe znaczenie dla krajowych uczestników rynku w kontekście kreowania strategii marketingowej oraz zarządzania ryzykiem produkcyjnym i handlowym. Aktualna ocena sytuacji na światowym rynku ma także duże znaczenie dla administracji państwowej w zakresie prowadzenia aktywnej polityki handlowej (np. promocyjnej, protekcyjnej).

1.2. Procesy globalizacyjne w sektorze rolno-spożywym i problem geograficznego zasięgu rynku

1.2.1. Procesy globalizacyjne w sektorze rolno-spożywym

Globalizacja jest zjawiskiem, które w ostatnich dekadach jest przedmiotem licznych badań naukowych oraz przedmiotem ożywionej dyskusji i dużych kontrowersji. W literaturze przedmiotu nie występuje jedna powszechnie akceptowana definicja globalizacji. Wśród analityków nie ma także zgodności, kiedy procesy globalizacyjne zostały zapoczątkowane oraz czy są one instytucjonalnie sterowane. Dużą płaszczyzną dyskusji na temat globalizacji jest przede wszystkim ocena korzyści i kosztów dla uczestników tego procesu. Według Robertsona globalizacja jest procesem zawężania się świata oraz wzrostu świadomości świata jako całości⁹. Przytoczona definicja zawiera bardzo szerokie ujęcie zjawiska, które dotyczy prawie wszystkich sfer życia społeczno-gospodarczego.

⁸ R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

⁹ R. Robertson, *Globalization, social theory and global culture*, Sage Publications, London 1992.

Według autora istotą tych procesów jest ewolucja ponadnarodowego świata i świadomości ludzi, która swoją koncepcją nawiązuje do idei „globalnej wioski”¹⁰. Stiglitz definiuje globalizację jako ściślejszą integrację państw oraz ludzi na świecie, spowodowaną ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji oraz zniesieniem sztucznych barier w przepływach dóbr, usług, wiedzy i (w mniejszym stopniu) ludzi z kraju do kraju. Globalizacji towarzyszy tworzenie nowych instytucji, które obok już istniejących zaczęły prowadzić działalność przekraczającą granice państw¹¹. W tej definicji główny nacisk kładzie się na gospodarcze i polityczne aspekty, w tym w szczególności liberalizację, integrację państw oraz redukcję kosztów transakcyjnych. W literaturze przedmiotu spotyka się także zupełnie odmienne definicje, które określają globalizację jako nieokreślony, nieprzewidywalny i autonomiczny proces rozwoju świata bez wyraźnie wykrystalizowanego centrum zarządzania¹². Procesy globalizacyjne mogą osłabiać struktury narodowe, a w warunkach braku „światowej władzy ustawodawczej i wykonawczej” występuje wzmocnienie pozycji globalnych korporacji.

W literaturze przedmiotu nie ma także zgodności, kiedy procesy globalizacyjne zostały zapoczątkowane. Zorska¹³ i Sznajder¹⁴ uważają, że obecna globalizacja jest kontynuacją wcześniejszych przemian społeczno-gospodarczych. W procesie globalizacji można wydzielić trzy główne fazy:

- odkrycia geograficzne w XVI i XVII wieku,
- odkrycia naukowo-techniczne w XVIII i XIX wieku,
- rozwój elektroniki i technologii cyfrowych w XX i XXI wieku.

Flejterski i Wahl uważają, że globalizacja jest wykrystalizowaną pod koniec XX wieku i ciągle będącą w fazie transformacji jakościowo nową strukturą społeczno-ekonomiczną dominującą we współczesnym świecie. Główną przyczyną tego jest kompleks podobnych procesów zachodzących jednocześnie w skali całego globu ziemskiego¹⁵.

W opiniach badaczy nie ma zgodności, czy globalizacja jest procesem kierowanym, czy też rozwija się samoistnie. W wielu pracach publikowane są

¹⁰ M. McLuhan, E. Carpenter, *Explorations in Communications. An Anthology*, Beacon Press, Boston 1960.

¹¹ J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2006.

¹² Z. Bauman, *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika?*, PIW, Warszawa 2000.

¹³ A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.

¹⁴ M. Sznajder, *Teoria globalizacji i jej odniesienie do światowego sektora gospodarki żywnościowej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2002, t. IV, z. 1.

¹⁵ S. Flejterski, P. Wahl, *Gospodarka globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003.

poglądy, że przemiany są stymulowane i kierowane przez trzy duże organizacje międzynarodowe: WTO, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy oraz korporacje (koncerny) transnarodowe. Podobnie jest z oceną zależności między integracją regionalną (np. integracja europejska) a procesami globalnymi. Szymański wyraża pogląd, że regionalizacja jest zarówno etapem w dochodzeniu do globalizacji, jak i formą wzmocnienia sił wewnętrznych, aby podołać globalnej konkurencji oraz formą ochrony przed negatywnymi skutkami tych przemian¹⁶. Procesy globalizacyjne toczą się przy udziale i akceptacji rządów państw, które uczestniczą w integracji regionalnej i są członkami organizacji międzynarodowych. Państwa będące jednostkami układu przestrzennego mają coraz słabszą pozycję, gdyż potencjał ekonomiczny wielu koncernów transnarodowych mierzony wielkością obrotów przewyższa PKB niektórych państw. Dlatego integracja regionalna może być oceniana jako forma zabezpieczenia się państw przed ewentualnymi negatywnymi skutkami procesów globalizacyjnych.

Procesy globalizacyjne dotyczą wszystkich sfer życia społeczno-gospodarczego. Istotą globalizacji gospodarczej jest postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek. Skutkiem tego jest przestrzenna reorganizacja produkcji i dystrybucji (handlu). Konsekwencją powiązania rynków jest rosnąca wymiana handlowa i inwestycje zagraniczne, które warunkują poprawę efektywności wykorzystania czynników produkcji, co stanowi podstawę trwałego wzrostu gospodarczego. Powiązania kapitałowe na rynku światowym ułatwiają przepływ technologii, następuje unifikacja norm i standardów produkcji. Wynikiem procesów globalnych jest także upodabnianie się stylów i preferencji konsumenckich na całym świecie, które widoczne są także w spożyciu żywności.

Termin globalizacja sugeruje, że omawiane procesy swoim zasięgiem obejmują cały świat. W rzeczywistości wyodrębniły się trzy dominujące centra społeczno-gospodarcze: Ameryka Północna (bez Meksyku), Europa Zachodnia i Środkowa oraz Azja Południowo-Wschodnia z Oceanią, które w literaturze ekonomicznej są określane jako „Triada”.

Najwięcej kontrowersji występuje w ocenie globalizacji, które Kowalczyk określa jako dwa główne stanowiska:

- globalizacja przynosi korzyści wszystkim krajom, także rozwijającym się gospodarczo, a decyduje o tym intensyfikacja wymiany handlowej oraz transfer kapitału i technologii,

¹⁶ W. Szymański, *Globalizacja...*, op. cit.

- globalizacja przynosi korzyści przede wszystkim krajom uprzemysłowionym oraz transnarodowym korporacjom¹⁷.

Zwolennicy globalizacji wskazują następujące korzyści wynikające z integracji gospodarki światowej:

- likwidacja wszelkich barier wspiera działanie mechanizmów rynkowych,
- lepsze wykorzystanie zasobów i wzrost produktywności,
- wzrost konkurencji wymusza poprawę efektywności gospodarowania i dostosowanie się do wymogów rynku,
- przepływ informacji jest stymulatorem postępu technicznego.

Zagrożenia wynikające z globalizacji są wskazywane przez różne środowiska. Ze względu na dużą niejednorodność społeczną tych środowisk, negatywne skutki procesów globalnych mogą dotyczyć różnych sfer życia:

- ograniczenia roli i funkcji państwa w zakresie kontroli granicznych oraz wsparcia mechanizmów rynkowych, w tym przede wszystkim zwalczania nieuczciwej konkurencji i praktyk monopolistycznych,
- zagrożenia demokracji z powodu rozwarstwienia dochodów, które może prowadzić do napięć społecznych, oraz wpływu międzynarodowych instytucji (np. finansowych) na politykę,
- liberalizacji handlu, co zwiększa zagrożenie wystąpienia kryzysów finansowych,
- osłabienia humanizmu, wartości kultury oraz zagrożeń ekologicznych.

Procesy globalizacyjne występują także w sektorze rolno-spożywczym, który od wielu dekad jest określany jako agrobiznes¹⁸. Procesy globalizacyjne w agrobiznesie mają większość cech uniwersalnych dla globalizacji w całej sferze społeczno-gospodarczej, ale posiadają także określone cechy charakterystyczne. Globalizacja agrobiznesu jest procesem, w którym artykuły rolno-spożywcze coraz bardziej przesuwają się do wydłużonego i bardziej złożonego łańcucha produkcyjnego, niż pozostają ograniczone lokalnie do obszaru kraju czy regionu¹⁹. Definicja podkreśla zjawisko rosnącego przestrzennego dystansu pomiędzy produkcją i konsumpcją żywności. W konsekwencji wymiana handlowa ma coraz większy udział w bilansach rynkowych wielu krajów, a także świata. Globalizacja

¹⁷ S. Kowalczyk, *Globalizacja agrobiznesu: specyfika, wymiary i konsekwencje*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 2, s. 6-26.

¹⁸ J.H. Davis, R.A. Goldberg, *A concept of agribusiness*, Harvard Business School, Research Division, Boston Massachusetts 1957.

¹⁹ W.H. Friedland, *Agri-food globalization and commodity systems: the globalization of agriculture and food at the agriculture and human values society*. Annual meeting, Austin Texas 2003.

produkcji rolnej i jej przetwórstwa oznacza, że wszystkie czynniki produkcji doświadczają wspomnianego przesunięcia. Kapitał i praca charakteryzują się dużą mobilnością. Najmniejsza mobilność dotyczy ziemi, ale głównie w sensie fizycznym. Należy zwrócić uwagę, że ziemia rolnicza „przepływa” do najbardziej efektywnych zastosowań, w tym także do innych sektorów gospodarki. Ponadto należy pamiętać, że produkcja wielu produktów rolnych (np. kukurydza, bawełna, trzcina cukrowa) została przeniesiona do nowych lokalizacji nie tylko w układzie międzynarodowym, ale także międzykontynentalnym²⁰. Postępującą globalizację sektora rolno-spożywczego obrazują następujące procesy:

- rosnące znaczenie handlu zagranicznego w produkcji i konsumpcji,
- rosnący udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych i handlu zagranicznego środkami produkcji dla rolnictwa,
- internacjonalizacja wiedzy i nauki w zakresie postępu technologicznego,
- wzrost znaczenia regulacji w zakresie standaryzacji i bezpieczeństwa zdrowotnego żywności,
- unifikacja modeli konsumpcji (tzw. westernizacja diety)²¹,
- oddziaływanie sektora na zdrowie i środowisko naturalne w wymiarze transnarodowym (np. globalne dobra publiczne),
- globalna polityka w zakresie redukcji ubóstwa, głodu i wykluczenia.

W badaniach nad problematyką globalizacji istotnym zagadnieniem badawczym są „megatrendy”, które można definiować jako niezmiennie tendencje gospodarcze, społeczne, polityczne i kulturowe determinujące cywilizacyjny rozwój ludzkości w skali całego globu²². Megatrendy są zbiorem określonych ekonomicznych, społecznych i środowiskowych wzorców, które determinują życie społeczeństw, w tym w szczególności poprzez kształtowanie potrzeb ludzi²³. Megatrendy są to zatem długotrwałe, ale szybko upowszechniające się tendencje, które silnie wpływają na wiele sfer życia społeczno-gospodarczego oraz kreują one przekonanie o swojej nieuchronności.

²⁰ H. Hobhouse, *Sechs Pflanzen verändern die Welt: Chinarinde, Zuckerrohr, Tee, Baumwolle, Kartoffel, Kokastrauch*, Klett-Cotta Verlag, Stuttgart 2001.

²¹ P. Pingali, *Westernization of Asian diets and the transformation of food systems: Implications for research and policy*, „Food Policy” 2006, nr 32, s. 281-298, <https://tci.cornell.edu/wp-content/uploads/2017/06/2006-Pingali-Westernization-of-Asian-Diets-and-the-Transformation-of-Food-Systems-Food-Policy.pdf>.

²² S. Marek, M. Białasiewicz (red.), *Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, PWE, Warszawa 2011.

²³ S. Hajkiewicz, J. Moody, *Our future world. An analysis of global trends, shocks and scenarios*, CSIRO, Canberra 2010, <https://timhortonblog.files.wordpress.com/2013/01/csiro-trends.pdf> (dostęp: 03.12.2019).

Procesy globalizacji wywarły ogromny wpływ na rozwój światowego sektora rolno-spożywczego. W przypadku globalizacji wymienia się wiele różnych czynników stymulujących wspomniane procesy. Rozpatrując wpływ megatrendów determinujących światowe rolnictwo i gospodarkę żywnościową, można wymienić sześć podstawowych grup czynników, które tworzą określony układ i pozostają ze sobą we wzajemnych zależnościach (rysunek 1.1):

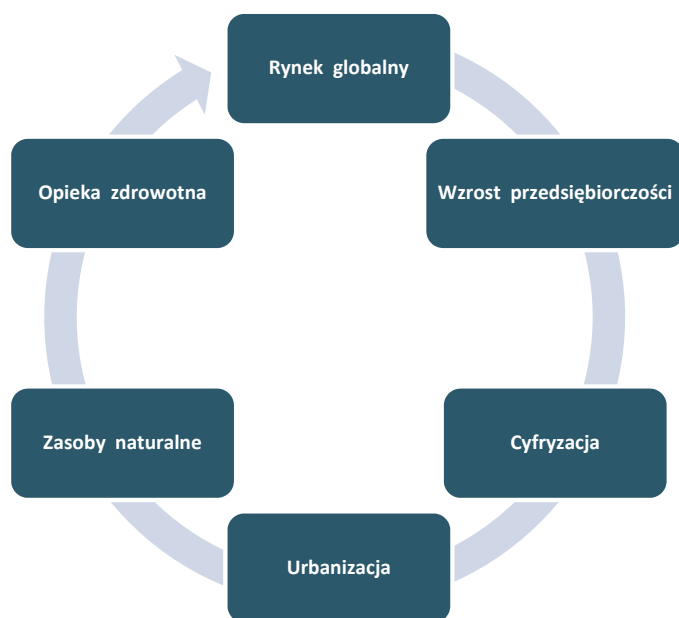
- Rynek globalny (światowy) jest konsekwencją procesów wyrażających się w liberalizacji handlu zagranicznego, redukcji kosztów transportu i telekomunikacji oraz powstaniu dużych korporacji transnarodowych. Rynki regionalne i lokalne są silnie zintegrowane z rynkiem globalnym, a przejawem tego jest pozioma transmisja cen światowych na ceny krajowe.
- Wzrost przedsiębiorczości w gospodarce światowej jest konsekwencją dynamicznie rosnących strumieni handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które są realizowane przede wszystkim przez koncerny o zasięgu globalnym. Nasilająca się konkurencja rynkowa wymusza na uczestnikach rynku procesy dostosowawcze do zmieniających się uwarunkowań, które skutkują rosnącą przedsiębiorczością i innowacyjnością.
- Rozwój technologii cyfrowych zrewolucjonizował wszystkie dziedziny życia społeczno-gospodarczego, w tym w szczególności telekomunikację, systemy bankowe, systemy logistyczno-transportowe, a także technologię produkcji. Digitalizacja skutkuje dużą redukcją kosztów produkcji i transportu (tzw. kosztów transakcyjnych), a w konsekwencji powoduje poprawę efektywności gospodarowania.
- Urbanizacja to proces wzrostu koncentracji ludności w punktach przestrzeni geograficznej, głównie na obszarach miejskich. Urbanizacja określa wzrost liczby ludności miejskiej i jej udziału w liczbie ludności danego obszaru, który jest determinowany czynnikami społeczno-kulturowymi, demograficznymi i ekonomicznymi. W sektorze rolno-spożywczym postępująca urbanizacja skutkuje przede wszystkim koncentracją struktur produkcyjnych w rolnictwie, gdyż odpływ ludności wiejskiej zmniejsza zasoby pracy. W konsekwencji gospodarstwa rolne zwiększają skalę produkcji, a samozaopatrzenie odgrywa coraz mniejszą rolę w bilansie rynkowym. Rosnąca liczba ludności miejskiej generuje duży popyt na artykuły żywnościowe oraz kreuje zmiany modelu konsumpcji w poszczególnych regionach świata²⁴.
- Zasoby naturalne są podstawą rozwoju cywilizacyjnego, ale intensywna eksploatacja stwarza wiele negatywnych efektów zewnętrznych. W sektorze

²⁴ J. Falkowski, J. Ostrowicki, *Geografia rolnictwa świata*, PWN, Warszawa 2001.

żywnościowym szczególne znaczenie mają wyczerpujące się zasoby słodkiej wody oraz erozja gleb. W związku z tym konieczne są głębokie zmiany technologii produkcji i przetwórstwa surowców rolnych, aby obciążenie środowiska było możliwie zrównoważone. Zrównoważone rolnictwo jest istotnym elementem ekosystemów i może przeciwdziałać negatywnym zmianom klimatycznym, które skutkują wzrostem ryzyka produkcyjnego i handlowego oraz wywołują niekorzystne szoki rynkowe.

- Rozwój cywilizacyjny oraz poprawa sytuacji dochodowej powodują, że opieka zdrowotna będzie odgrywała w przyszłości coraz większą rolę. Zdecydują o tym nasilające się problemy z wieloma chorobami cywilizacyjnymi (otyłość, cukrzyca, choroby nowotworowe, choroby układu krążenia i układu kostnego). Wspomniane problemy będą częściowo rozwiązywane przez postęp w naukach medycznych oraz systemach opieki zdrowotnej.

Rysunek 1.1. Główne czynniki determinujące megatrendy światowej gospodarki żywnościowej



Źródło: opracowanie własne.

1.2.2. Problem geograficznego zasięgu rynku

Procesy globalizacyjne i integracja regionalna były w znacznym stopniu determinowane redukcją kosztów transportu i telekomunikacji, ale przy równoczesnej poprawie efektywności gospodarowania przedsiębiorstw logistycznych

i telekomunikacyjnych. W rezultacie uczestnicy rynku mają nie tylko ułatwiony kontakt ze sobą, ale możliwy jest również szybki i efektywny przepływ towarów, usług, kapitału (np. bezpośrednie inwestycje zagraniczne) oraz informacji. Efektem omawianych procesów jest postępująca integracja nie tylko poszczególnych podmiotów gospodarczych, ale także całych branż, które w literaturze często utożsamiane są z pojęciem rynku. Integracja rynków skutkuje tym, że coraz większego znaczenia nabiera przestrzenna (geograficzna) analiza zasięgu poszczególnych rynków²⁵. Problematyka obszaru i odległości w analizach rynkowych nabierała coraz większego znaczenia w związku z dynamicznie rosnącą wymianą handlową towarami i usługami oraz przepływami kapitałowymi. Odległość (dystans) między rynkami generuje określone koszty transportu i logistyczne, które następnie transmitują się na finalne ceny towarów i usług²⁶.

W sektorze żywnościowym prekursorem teorii lokalizacji i geograficznego zasięgu rynku był von Thünen, który w 1826 roku, bazując na kosztach transportu, określił schemat produkcji rolnej w formie koncentrycznych kręgów wokół rynku zbytu²⁷. Wysokie koszty transportu powodowały, że w pobliżu rynku zbytu rozwijała się produkcja produktów o krótkiej trwałości oraz o niskiej wartości w relacji do masy lub objętości towaru (np. owoce, warzywa, mleko płynne itp.). Redukcja kosztów transportu, bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz integracja rynków spowodowały dynamiczny rozwój handlu zagranicznego surowcami rolnymi i produktami spożywczymi, a w konsekwencji poszerzenie geograficznego zasięgu rynków, a koncepcja von Thünera straciła na znaczeniu i aktualności. Wiele przedsiębiorstw i całych branż, które dotychczas produkowały wyłącznie na zaopatrzenie rynku krajowego, w związku z rozwojem handlu zagranicznego znacząco poszerzyły geograficzny zasięg działalności gospodarczej. Konkurencja na rynku regionalnym lub globalnym stwarza podmiotom gospodarczym możliwość osiągania określonych korzyści, których źródłami mogą być:

- przewagi komparatywne względem innych krajów, branż lub przedsiębiorstw,
- dodatnie efekty skali i doświadczenia, które wzmacniają się, jeżeli produkcja jest większa od zapotrzebowania na rynku krajowym,
- dywersyfikacja produkcji, która umożliwia wypracowanie unikalnych rozwiązań (np. jakość, wiarygodność),

²⁵ M. Pietrzak, *Problem geograficznego zakresu rynków...*, op. cit.

²⁶ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWE, Warszawa 2000.

²⁷ P. Bórawski, *Wykorzystanie teorii lokalizacji Johanna Heinricha von Thünera do oceny efektywności gospodarstw z alternatywnymi dochodami*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2010, t. 97, z. 2, s. 176-182.

- dobra powszechnie, które mogą być wielokrotnie wykorzystywane bez ponoszenia dodatkowych kosztów po poniesieniu początkowych nakładów (np. innowacyjność, rozpoznanie rynku)²⁸.

1.3. Ewolucja światowego rynku produktów rolno-spożywczych

1.3.1. Produkcja podstawowych produktów rolno-spożywczych

W latach 2005-2018 światowa produkcja produktów rolnych wykazywała tendencję wzrostową, a głównym powodem tego jest dynamicznie rosnąca liczba ludności świata, która wg FAO zwiększyła się o 16,7% do 7,6 mld. Duże różnice w rozwoju demograficznym dotyczą obszarów wiejskich i miejskich. Liczba ludności w miastach zwiększyła się o 31,2% do 4,2 mld, a ludności wiejskiej tylko o 2,6% do 3,4 mld. Wzrost liczby ludności generuje duży popyt na żywność. Dynamiczny wzrost urbanizacji powoduje, że coraz większa część produkcji rolnej musi być dystrybuowana kanałami rynkowymi. W omawianym okresie obserwowano ewolucję rynków rolnych, które charakteryzują się coraz większymi obrotami. Analiza tendencji demograficznych na świecie wykazuje, że duży wzrost liczby ludności występuje przede wszystkim w krajach rozwijających się gospodarczo Azji, Afryki, Ameryki Południowej i Środkowej. Państwa uprzemysłowione wykazują niekorzystne tendencje demograficzne. Problem ten jest wyraźnie widoczny w Europie Zachodniej i Środkowej oraz w Ameryce Północnej.

Drugim czynnikiem determinującym popyt na żywność, a przede wszystkim zmiany w jego strukturze, jest poprawa sytuacji dochodowej ludności w krajach rozwijających się gospodarczo. Rosnące dochody ludności skutkują zmianami modelu konsumpcji żywności, w tym głównie rosnącym spożyciem produktów białkowych i tłuszczowych (mięso, artykuły mleczarskie, ryby i przetwory) oraz przetworzonych artykułów żywnościowych o dużym udziale wartości dodanej (wyroby cukiernicze, napoje, używki itp.).

Wzrost produkcji rolniczej na świecie w analizowanym okresie był wynikiem poprawy produktywności czynników wytwórczych (ziemi, pracy i kapitału) we wszystkich regionach, w tym głównie w krajach rozwijających się gospodarczo Azji, Ameryki Południowej i Afryki. Inwestycje kapitałowe (np. mechanizacja prac polowych) skutkowały poprawą technicznego uzbrojenia pracy, a w konsekwencji prowadziły do wzrostu jej wydajności. Transfer postępu genetycznego z badań naukowych do produkcji roślinnej i zwierzęcej, w tym także wdrożenie do produkcji organizmów genetycznie modyfikowanych (np. soja, bawełna,

²⁸ M.E. Porter, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1998.

kukurydza)²⁹, spowodował wzrost produktywności ziemi wyrażający się wyższymi plonami i wydajnością zwierząt gospodarskich. Wzrost produktywności ziemi był także wynikiem poprawy efektywności technicznej produkcji, którą gospodarstwa rolne uzyskiwały poprzez wyższą intensyfikację (np. większe zużycie środków plonotwórczych, nawodnienie, sprawną logistykę redukującą straty itp.).

Analiza światowej produkcji podstawowych produktów rolno-spożywczych wykazała, że w latach 2005-2018 zwiększyła się produkcja wszystkich produktów z wyjątkiem rzepaku. Największą dynamikę wykazywała produkcja żywca drobiowego i soi (średnio po 3,3% rocznie³⁰). Rosnąca produkcja żywca drobiowego i trzody chlewnej (średnio o 1,5% rocznie) generuje duży popyt na białkowe surowce paszowe (np. śruta sojowa). Potwierdzeniem tych tendencji jest także większa dynamika światowej produkcji zbóż paszowych (średnio o 2,3% rocznie) niż pszenicy (średnio o 1,5% rocznie), która jest traktowana głównie jako zboże konsumpcyjne (tabela 1.1).

Tabela 1.1. Światowa produkcja podstawowych produktów rolnych

Wyszczególnienie	2018 (sezon 2017/2018)		Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 ^a (proc.)
	mln t	2005 = 100 (sezon 2004/2005 = 100)	
Zboża ogółem (bez ryżu)	2124,2	129,3	2,0
Zboża paszowe	1361,4	134,0	2,3
Pszenica	762,9	121,7	1,5
Nasiona oleiste	584,5	152,4	3,3
Rzepak	39,6	85,7	-1,2
Cukier (cukier surowy)	183,0	137,6	2,5
Mleko surowe	840,5	130,9	2,1
Wieprzowina (waga poubojowa)	112,9	120,6	1,5
Wołowina (waga poubojowa)	62,5	111,4	0,8
Drób (waga poubojowa)	124,1	152,7	3,3

^a lub w sezonach 2005/2006-2017/2018

Źródło: opracowanie własne, dane International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World.

²⁹ International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA), *Brief 54: Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2018*, <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/default.asp> (dostęp: 19.11.2019).

³⁰ Analizę średniorocznej dynamiki produkcji wyznaczono, wykorzystując formułę procentu składanego, przekształcając formułę na stopę zwrotu. B. Luderer, V. Nollau, K. Vettters, *Mathematical Formulas for Economists*, Verlag F. Vahlen, München 2010.

Relatywnie dużą dynamiką charakteryzowała się także produkcja cukru, która zwiększała się średnio o 2,5% rocznie. Stymulatorem produkcji był rosnący popyt we wtórnym przetwórstwie żywności, w tym przede wszystkim w produkcji słodzonych artykułów spożywczych i napojów bezalkoholowych.

Światowa produkcja mleka surowego wzrastała średnio o 2,1% rocznie. Istotne różnice dotyczyły jednak produkcji podstawowych produktów mlecznych. Według danych FAO światowa produkcja mleka chudego i pełnego w proszku zwiększała się średnio odpowiednio o 1,9 i 3,1% rocznie. Dynamika światowej produkcji serów i twarogów oraz masła wyniosła średnio odpowiednio 2,2 i 1,2% rocznie.

Najmniejszym wzrostem charakteryzowała się produkcja wołowiny (średnio o 0,8% rocznie), a decyduje o tym długi cykl produkcyjny i wysokie ceny, które stanowią barierę popytową dla większości konsumentów w krajach rozwijających się gospodarczo.

Produkcja rzepaku jest skoncentrowana głównie w Europie, gdyż w pozostałych regionach świata duże znaczenie mają inne rośliny oleiste (soja, słonecznik, len, orzeszki ziemne, kopra i ziarna bawełny). W analizowanym okresie światowa produkcja rzepaku uległa zmniejszeniu, ale zdecydowały o tym niekorzystne warunki pogodowe w 2005 roku, kiedy w Europie wymarzała duża część areалу uprawy. Analiza wykładniczej funkcji trendu danych FAO w latach 2005-2017 wykazała jednak, że produkcja rzepaku wzrastała średnio o 3,6% rocznie. Duży wzrost produkcji jest przede wszystkim wynikiem polityki w zakresie energii odnawialnej w UE. Wzrost popytu wystąpił przede wszystkim w sektorze biopaliw, gdyż popyt na olej rzepakowy na cele konsumpcyjne wykazuje niewielkie zmiany.

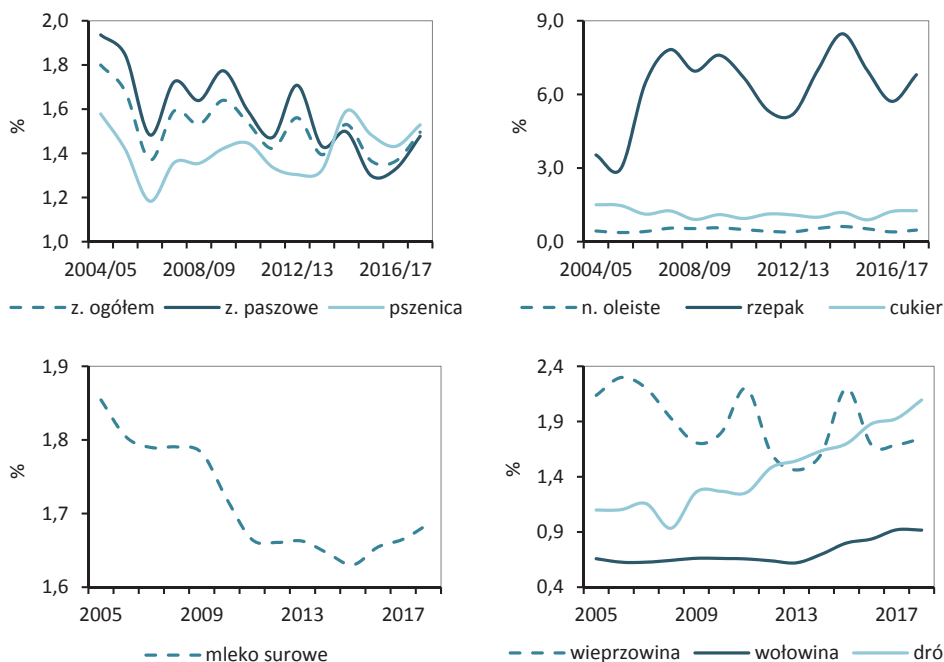
Udział Polski w światowej produkcji podstawowych produktów rolnych jest determinowany przez dwa główne czynniki: tendencje w krajowej produkcji oraz tendencje w produkcji w innych (konkurujących) regionach świata. Dynamiczny wzrost w innych regionach świata może skutkować spadkiem udziału Polski w światowej produkcji, pomimo dużego wzrostu krajowej produkcji. Rosnący udział krajowego sektora w światowej produkcji jest jednym z wyznaczników jego konkurencyjności.

Udział Polski w światowej produkcji zbóż ogółem charakteryzował się zmiennością przy braku wyraźnie zarysowanej tendencji rozwojowej (1,2-1,6%). W przypadku zbóż paszowych i pszenicy udział Polski w światowej produkcji zmniejszył się z około 2,0 do 1,6% (wykres 1.1).

Udział Polski w światowym rynku roślin oleistych jest marginalny (0,4%), a decyduje o tym duża produkcja pozostałych roślin oleistych w innych regionach świata. W Polsce główną rośliną oleistą jest rzepak, który jest produkowany

przede wszystkim w Europie. W konsekwencji udział Polski w światowej produkcji rzepaku w analizowanym okresie wzrósł z 3 do 9% (wykres 1.1). Odnotowano dużą zmienność tego udziału, która była uzależniona od warunków pogodowych w okresie wegetacji wpływających na wahania plonów. Udział Polski w światowej produkcji cukru jest stabilny i wynosi około 1,2%.

Wykres 1.1. Udział Polski w światowej produkcji podstawowych produktów rolnych (w proc.)



Źródło: opracowanie własne, dane International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World.

W latach 2005-2018 udział Polski w światowej produkcji mleka surowego zmniejszył się z 1,9 do 1,7% (wykres 1.1), pomimo wzrostu krajowej produkcji. W innych regionach świata produkcja wykazywała większą dynamikę. Należy także pamiętać, że do 2015 roku produkcja mleka surowego UE podlegała restrykcyjnemu systemowi regulacji rynkowych. Głównym elementem tego systemu było ograniczanie podaży poprzez system „kwot mlecznych”. W konsekwencji możliwości wzrostu produkcji w krajach członkowskich były ograniczone, gdyż gospodarstwa rolne decydujące się na zwiększenie produkcji były obciążane specjalnymi opłatami. Duży wzrost produkcji mleka surowego wystąpił głównie w Oceanii, Azji oraz Ameryce Południowej i Północnej.

Udział Polski w światowej produkcji mięsa wykazywał bardzo zróżnicowane tendencje. Produkcja żywca wieprzowego charakteryzuje się określoną cyklicznością, która w literaturze ekonomicznej jest określana jako „cykl świński”³¹. W konsekwencji cyklicznych wahań krajowej produkcji udział Polski w światowej produkcji wahał się w granicach 1,5-2,3% (wykres 1.1). Na uwagę zasługuje fakt, że nie zarysowała się wyraźna tendencja spadkowa lub wzrostowa. Ważnym czynnikiem decydującym o tym są strukturalne problemy krajowego sektora wieprzowego i jego niska konkurencyjność, której wyrazem jest ujemne saldo handlu zagranicznego. W ostatnich latach dużym problemem branży wieprzowej jest rozprzestrzeniająca się na coraz większy obszar kraju choroba ASF³². W rezultacie branża może mieć trudności z eksportem na rynki wielu krajów trzecich.

Produkcja żywca wołowego w Polsce jest silnie powiązana z produkcją mleka, gdyż krowy mleczne są krzyżowane z bydlęciem ras mięsnych. Podaż mięsa wołowego jest pozyskiwana także od wybrakowanych krów mlecznych. Krajowa produkcja wykazuje tendencję wzrostową, gdyż rośnie pogłowie krów wykorzystywanych wyłącznie do produkcji wołowiny. Ponadto znacząco zmniejszył się eksport cieląt, które są opasane w Polsce do „ciężkich sztuk”. Głównym stymulatorem produkcji jest eksport, gdyż krajowa wołowina jest konkurencyjna cenowo na rynku UE i w państwach muzułmańskich. Udział eksportu w produkcji wynosi około 80%, a skutkiem tego jest bardzo mała konsumpcja w kraju 1,5-2 kg *per capita*. W wyniku tych tendencji udział Polski w światowej produkcji żywca wołowego zwiększył się z 0,6 do 0,9% (wykres 1.1).

Produkcja żywca drobiowego w Polsce charakteryzuje się dużą dynamiką, a jej głównymi determinantami są rosnąca konsumpcja w kraju i eksport. Branża drobiarska charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością cenową i na rynkach zewnętrznych utrzymuje się duży popyt. Dynamika krajowej produkcji wyprzedzała dynamikę produkcji na wielu konkurencyjnych rynkach. W konsekwencji udział krajowej branży drobiarskiej w światowej produkcji żywca zwiększył się z 1,1 do 2,1% (wykres 1.1). Udział produkcji żywca drobiowego w światowej produkcji jest obecnie porównywalny z udziałem produkcji żywca wieprzowego, która w pierwszych latach członkostwa w UE była fundamentem produkcji mięsa w Polsce. Analiza porównawcza wyraźnie wykazuje, jak duży postęp strukturalny i modernizacyjny osiągnęła branża drobiarska oraz w jak trudnej sytuacji rynkowej znajduje się obecnie branża wieprzowa.

³¹ D. Zawadzka, *Historia badań „cyklu świńskiego”*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2006, nr 4, s. 48-58.

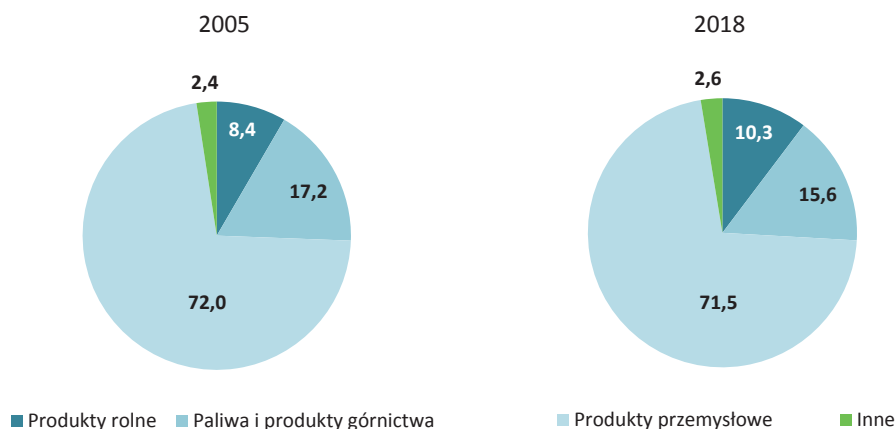
³² M. Tereszczuk, *Rynek mięsa wieprzowego w Polsce w obliczu afrykańskiego pomoru świń (ASF)*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Problemy Rolnictwa Światowego” 2018, t. 18(XXXIII), z. 3, s. 306-314.

1.3.2. Światowy handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi

Konsekwencją rosnącego zapotrzebowania na żywność oraz na surowce rolne w innych działach gospodarki, a także rosnącej podaży produktów rolno-spożywczych był dynamiczny wzrost obrotów handlowych. Według danych WTO w latach 2005-2018 wartość światowego eksportu towarów zwiększyła się z 10 156 do 19 480 mld USD, tj. prawie dwukrotnie. W tym samym okresie wartość światowego eksportu produktów rolnych wzrosła z 853 do 1950 mld USD, tj. ponad dwukrotnie³³. Według danych FAO wartość światowego handlu zagranicznego żywnością w latach 2005-2017 także zwiększyła się ponad dwukrotnie do 1437 mld USD. Eksport produktów rolnych charakteryzował się większą dynamiką niż towarów „nierolniczych”, a decydowały o tym większy wolumen oraz wzrost światowych cen żywności.

Wysoka dynamika światowego eksportu produktów rolno-spożywczych skutkowałą wzrostem ich udziału w strukturze eksportu towarów. Według danych WTO udział produktów rolno-spożywczych w światowym eksporcie towarów zwiększył się z 8,4% w 2005 roku do 10,3% w 2018 roku (wykres 1.2).

Wykres 1.2. Struktura światowego handlu zagranicznego towarami (w proc.)



Źródło: obliczenia własne, dane WTO.

Analiza światowego eksportu produktów rolno-spożywczych w latach 2005-2018, a w przypadku produktów roślinnych w sezonach 2004/2005-2017/2018, wykazała, że obroty handlowe poszczególnymi produktami charak-

³³ World Trade Statistical Review 2006, World Trade Statistical Review 2019, WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts_e.htm (dostęp: 13.11.2019).

teryzowały się bardzo zróżnicowaną dynamiką. W największym stopniu zwiększyły się obroty handlowe nasionami roślin oleistych (średnio rocznie o 6,9%, tabela 1.2), w tym w szczególności soją (śrutą sojową), na którą bardzo duży popyt zgłasza branża paszowa i olejarska. Przykładem jest Polska, która importuje 2,5-3 mln t śrutę sojowej, będącej podstawową paszą w chowie drobiu i trzody chlewnej. Duży popyt na nasiona oleiste zgłaszają także przedsiębiorstwa produkujące biodiesel. W grupie roślin oleistych dynamika światowego eksportu rzepakiem była mniejsza (średnio rocznie o 2%). Głównym tego powodem jest fakt, że rzepak jest uprawiany i przetwarzany przede wszystkim w Europie, a kraje z tego regionu charakteryzują się relatywnie dużą samowystarczalnością i w konsekwencji obroty handlowe są relatywnie niewielkie.

Tabela 1.2. Światowy eksport podstawowych produktów rolno-spożywczych

Wyszczególnienie	mln t	2018 (sezon 2017/2018)	Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 ^a (proc.)
		2005 = 100 (sezon 2004/2005 = 100)	
Zboża ogółem (bez ryżu)	372,5	173,7	4,3
Zboża paszowe	189,0	186,7	4,9
Pszenica	183,5	162,1	3,8
Nasiona oleiste	176,3	237,1	6,9
Rzepak	6,4	129,7	2,0
Cukier (cukier surowy)	60,2	128,9	2,0
Produkty mleczne (ekwiwalent surowca)	75,6	166,5	4,0
Mleko (ekwiwalent surowca)	74,8	163,0	4,2
Wieprzowina (waga poubojowa)	8,4	168,0	4,1
Wołowina (waga poubojowa)	10,6	143,2	2,8
Drób (waga poubojowa)	15,3	171,6	4,2

^a lub w sezonach 2005/2006-2017/2018

Źródło: opracowanie własne, dane International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World.

Wysoką dynamiką charakteryzowały się także obroty handlowe zbożami, w tym przede wszystkim zbożami paszowymi (średnio rocznie o 4,9%, tabela 1.2). Rosnąca produkcja zwierzęca generuje duży popyt nie tylko na pasze białkowe, ale także na pasze treściwe. Pszenica, która jest traktowana jako zboże konsumpcyjne, wykazywała mniejszą dynamikę obrotów handlowych (średnio rocznie o 3,8%). Głównym tego powodem jest relatywnie wysoka samowystarczalność większości krajów, a w wielu krajach rozwijających się gospodarczo podstawowym zbożem konsumpcyjnym jest ryż (np. w Azji). W rezultacie popyt na pszenicę

konsumpcyjną na światowym rynku wzrasta wolniej niż popyt na zboża paszowe. Ważnym czynnikiem decydującym o tym jest rosnący popyt na mięso i jego przetwory, który wymaga wzrostu produkcji i dużej podaży pasz.

Rosnący światowy popyt na białko i tłuszcze zwierzęce generował duży wzrost obrotów handlowych produktami z mięsa drobiowego i wieprzowego oraz produktów mlecznych (średnio rocznie o 4,0-4,2%, tabela 1.2). Dynamika światowego eksportu produktów z mięsa wołowego była mniejsza (średnio rocznie o 2,8%), a decydują o tym długi cykl produkcyjny i wysokie ceny. W rezultacie konsumenci w wielu krajach rozwijających się nie dysponują odpowiednią siłą nabywczą. Istotnymi stymulatorami wzrostu obrotów handlowych są czynniki o charakterze kulturowym i religijnym, w konsekwencji kraje muzułmańskie zgłaszają duży popyt pomimo relatywnie wysokich cen.

Światowe obroty handlowe cukrem zwiększały się średnio o 2% rocznie (tabela 1.2). W krajach uprzemysłowionych popyt na cukier i słodzone artykuły spożywcze zbliża się do granicy nasycenia. Ponadto większość tych państw charakteryzuje się wysoką samowystarczalnością i są eksporterami netto. Także w wielu państwach rozwijających się gospodarczo produkcja cukru znacząco przewyższa zapotrzebowanie i są one dużymi eksporterami. W pozostałych państwach rozwijających się gospodarczo dochody konsumentów stanowią poważną barierę, aby zwiększyć import i konsumpcję. Barierą większej dynamiki obrotów handlowych cukrem są opinie na temat uzależniającego charakteru³⁴ i szkodliwości konsumpcji cukru dla zdrowia³⁵. WHO zaleca w swoich raportach ograniczenie konsumpcji cukrów prostych³⁶ do mniej niż 10% dziennego zapotrzebowania na energię w celu redukcji ryzyka nadwagi, chorób układu krążenia i próchnicy zębów³⁷.

Analiza struktury geograficznej światowego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi wykazała, że poszczególne kontynenty charakteryzowały się bardzo zróżnicowaną dynamiką obrotów i udziałem w strukturze wartościowej wymiany. W latach 2005-2017 w największym stopniu (ponad dwukrotnie) eksport produktów rolnych zwiększył się w Azji, Afryce, Ameryce Południowej oraz Ameryce Północnej i Środkowej (tabela 1.3). Mniejszą, ale nadal wysoką, dynamikę eksportu wykazywała Europa (85,7%) i Oceania (96,0%).

³⁴ M.W. Coda, *When is a Food – and When a Poison?*, Michigan Organic News 1957, s. 3.

³⁵ W. Dufty, *Sugar Blues*, Warner Books, New York 1975.

³⁶ W szczególności zalecenie dotyczy spożycia cukru białego, który jest chemicznie czystą sacharozą (≥99,5%).

³⁷ WHO, *Guideline: Sugars intake for adults and children*, Geneva 2015, www.ages.at/download/0/0/d5caf21e89583a1d8da9e383569a272905750dcc/fileadmin/AGES2015/Themen/Ernaehrung_Dateien/9789241549028_eng.pdf (dostęp: 20.11.2019).

Głównym powodem dużego wzrostu eksportu z krajów rozwijających się gospodarczo była dynamicznie rosnąca produkcja oraz efekt bazy statystycznej. Europa i Oceania od wielu lat były dużymi strukturalnymi eksporterami żywności i surowców rolnych. W związku z tym potencjał zwiększenia eksportu był znacznie mniejszy niż w krajach rozwijających się gospodarczo Azji i Ameryki Południowej.

Odmienny obraz przedstawia analiza struktury wartościowej światowego eksportu. W 2017 roku największy udział w światowym eksporcie miały Europa (42,8%) i Azja (20,9%). Udział Ameryki Północnej i Środkowej oraz Ameryki Południowej zwiększył się odpowiednio do 17 i 11,1%. Udział Oceanii i Afryki wynosił odpowiednio 4,4 i 3,9%. Głównym powodem niewielkiego udziału tych dwóch kontynentów jest mniejszy potencjał produkcyjny Oceanii oraz niski poziom technologicznego rozwoju i rozdrobnione struktury produkcyjne w afrykańskim rolnictwie.

Tabela 1.3. Światowy handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w 2017 roku

Wyszczególnienie	Eksport		Import		Saldo	
	mld USD	2005 = 100	mld USD	2005 = 100	2005	2017
					mld USD	
Świat	1401,4	214,4	1436,6	211,3	×	×
Europa	599,2	185,7	578,8	169,6	-18,5	20,4
Azja	292,5	276,0	506,6	284,8	-71,9	-214,1
Ameryka Północna i Środkowa	238,0	224,5	210,8	198,4	-0,2	27,2
Ameryka Południowa	154,9	235,2	36,7	261,4	51,8	118,2
Oceania	62,2	196,0	20,7	237,6	23,0	41,5
Afryka	54,7	257,6	82,9	261,4	-10,5	-28,2

Źródło: obliczenia własne, dane GUS.

Analiza tendencji rozwojowych w światowym imporcie produktów rolno-spożywczych wykazała, że największa dynamika (ponad dwuipółkrotna) wystąpiła w Azji, Afryce oraz Ameryce Południowej. Dużym wzrostem importu charakteryzowała się także Oceania (tabela 1.3). W najmniejszym stopniu, ale również znacząco, zwiększyła się wartość przywozu w Europie (o 69,6%) oraz Ameryce Północnej i Środkowej (o 98,4%). Mniejsza dynamika importu w Europie oraz Ameryce Północnej i Środkowej jest nie tylko wynikiem wysokiej samowystarczalności rynkowej, ale również protekcjonistycznej polityki handlowej. Rynki rolne większości krajów rozwiniętych gospodarczo są chronione relatywnie wysokimi cłami oraz barierami para- i pozataryfowymi (np. wymagania

jakościowe w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności, wymogi ochrony środowiska naturalnego).

Struktura geograficzna światowego importu istotnie różni się od struktury eksportu. Największy udział w imporcie ma Europa (40,3%), która importuje dużo produktów z innych stref klimatycznych (m.in. owoce, kawę, herbatę, śrutę sojową). Duży udział w imporcie ma także Azja (35,3%), która importuje nie tylko dużo surowców rolnych, ale coraz więcej przetworzonych produktów o dużym udziale wartości dodanej (mięsa, produktów mlecznych, cukru, słodyczy itp.). Relatywnie duży udział w imporcie ma także Ameryka Północna i Środkowa (14,7%). Pozostałe kontynenty mają mały udział w strukturze światowego importu. Ameryka Południowa (2,6%) i Oceania (1,4%) dysponują dużymi nadwyżkami żywności i surowców rolnych oraz są dużymi eksporterami netto. Afryka ma niewielki udział w imporcie (5,8%), pomimo dużych niedoborów surowców rolnych, ale państwa tego kontynentu nie dysponują dostatecznymi środkami, aby zwiększyć przywóz i poprawić zaopatrzenie rynkowe. Barięrami w imporcie krajów afrykańskich są wysokie ceny światowe, w tym głównie produktów wytwarzanych w krajach rozwiniętych gospodarczo, a także słabo rozwinięte: infrastruktura logistyczno-transportowa i bazy magazynowe oraz specyficzne warunki klimatyczne.

Analiza salda handlu zagranicznego wykazała, które regiony świata dysponują nadwyżkami podaży, a które dużymi niedoborami. Największe dodatnie saldo w handlu zagranicznym żywnością i surowcami rolnymi występuje w Ameryce Południowej (118 mld USD) i Oceanii (41,5 mld USD). Nadwyżką eksportu nad importem charakteryzuje się także Ameryka Północna i Środkowa (27,2 mld USD) oraz Europa (20,4 mld USD). Na uwagę zasługuje fakt, że Europa przekształciła się z importera netto w 2005 roku (-18,5 mld USD) w eksportera netto (tabela 1.3). Duży wpływ na to miały korzystne tendencje w handlu zagranicznym w państwach Europy Środkowo-Wschodniej, które stały się dużymi eksporterami netto (np. Polska, Czechy, Węgry i Słowacja). Wyraźna poprawa salda wystąpiła także w krajach WNP, w tym w szczególności w Rosji, która rozwija sektor żywnościowy w celu poprawy samowystarczalności. Analogiczne tendencje odnotowano w Ameryce Północnej i Środkowej, która z importera netto (-0,2 mld USD) przekształciła się w eksportera netto. Największe ujemne saldo w handlu zagranicznym występuje w Azji (214,1 mld USD), która jest największym i najbardziej zaludnionym kontynentem. Należy przy tym podkreślić, że ujemne saldo pogłębiło się prawie trzykrotnie, co pokazuje coraz silniejsze uzależnienie rynków wielu państw azjatyckich od importu. Ujemne saldo wymiany handlowej na kontynencie afrykańskim pogłębiło się także prawie trzykrotnie do 28,2 mld USD.

1.3.3. Tendencje cenowe na światowym rynku produktów rolno-spożywczych

Ceny są jednym z podstawowych elementów rynku, gdyż są one przede wszystkim wynikiem i odzwierciedleniem relacji podażowo-popytowych oraz w pewnym zakresie działań o charakterze interwencyjnym poszczególnych krajów lub grup państw (np. UE, EFTA). Oddziaływanie działań interwencyjnych i protekcjonistycznej polityki handlowej szczególnie wyraźne jest na rynku produktów rolno-spożywczych, których ceny w latach 2005-2019 charakteryzowały się dużą zmiennością z wyraźnym trendem wzrostowym. Tendencje cenowe na światowym rynku są wynikiem skumulowanego oddziaływania bardzo różnych czynników. Należy przy tym pamiętać, że poszczególne determinanty mogą wpływać na ceny w sposób różnokierunkowy, stymulując ich spadki lub wzrosty. Większość czynników cenotwórczych na światowym rynku surowców rolnych i żywności ma swoje źródło w zidentyfikowanych megatrendach. Za najważniejsze determinanty cen na międzynarodowym rynku uważa się:

- Postępujące i nasilające się niekorzystne zmiany klimatyczne (np. okresy suszy, powodzie, gradobicia, przymrozki w okresie wegetacji), które skutkują wzrostem ryzyka produkcyjnego i handlowego (np. niepewność zbiorów, epidemie chorób zwierząt gospodarskich³⁸).
- Rosnącą liczbę ludności świata oraz postępujące procesy migracyjne, które obejmują nie tylko migracje ludności pomiędzy państwami i kontynentami, ale przede wszystkim migrację ludności z terenów wiejskich do dynamicznie rozwijających się dużych aglomeracji miejskich (np. w Azji).
- Duży i nieelastyczny popyt na żywność będący konsekwencją szybko rosnącej liczby ludności świata i poprawy sytuacji dochodowej konsumentów, w tym ludności w dużych aglomeracjach miejskich. Wzrost realnych dochodów ludności w krajach rozwijających się gospodarczo zwiększa konsumpcję żywności oraz wywołuje istotne zmiany w jej modelu i strukturze (np. wzrost popytu na produkty pochodzenia zwierzęcego, przetworzone artykuły spożywcze o dużym udziale wartości dodanej).
- Rosnący popyt na ziemię w nierolniczych sektorach gospodarki (np. rozwój aglomeracji miejskich, przemysłu oraz inwestycje infrastrukturalne). Równocześnie w wielu krajach Ameryki Południowej i Azji drastycznie postępuje deforestacja, gdyż tereny leśne są przekształcane w użytki rolne lub przeznaczane pod inwestycje w infrastrukturę. Przykładem prowadzenia takiej polityki gospodarczej jest Brazylia, która duże obszary Amazonii przeznacza

³⁸ Zob. np. M. Tereszczuk, *Polska branża drobiarska w obliczu grypy ptaków*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2017, t. XIX, z. 2, s. 256-262; M. Tereszczuk, *Rynek mięsa wieprzowego...*, op. cit.

pod uprawę kawy i trzciny cukrowej. Malejąca powierzchnia lasów deszczowych wywiera negatywne zmiany klimatyczne dla całego świata. Według danych Banku Światowego³⁹ powierzchnia użytków rolnych na świecie w latach 2005-2018 zwiększyła o 1,4% do 48,6 mln km². Poważnym problemem jest postępująca degradacja użytków rolnych, która jest skutkiem niekorzystnych zmian klimatycznych oraz nieefektywnych i niezrównoważonych praktyk rolniczych (np. monokultury rolne, stosowanie środków plonotwórczych, zarządzanie zasobami wodnymi).

- Krótkoterminowe instrumenty polityk rolnych w poszczególnych regionach świata, które są reakcją na zmiany cen i rosnące ryzyko produkcyjne i handlowe. W konsekwencji zarysowują się protekcyjniste tendencje w handlu zagranicznym (np. embarga importowe wprowadzane ze względów politycznych lub higieniczno-weterynaryjnych).
- Integrację rynków rolnych z rynkiem energii, która skutkuje transmisją cen surowców energetycznych na ceny produktów rolnych. Głównym tego powodem jest produkcja bioetanolu ze zbóż i trzciny cukrowej oraz biodiesla z nasion roślin oleistych. Istotną rolę w tym zakresie odgrywają także powiązania między rynkiem rolnym i rynkiem energii poprzez ceny nakładów produkcyjnych (np. nawozy mineralne, transport, maszyny rolnicze itp.).
- Zmiany stanu zapasów na poszczególnych etapach łańcucha marketingowego (np. zapasy interwencyjne, zapasy u producentów, w przedsiębiorstwach handlowych oraz w gospodarstwach domowych), które wpływają na sytuację podaży-popytu.
- Działania o charakterze spekulacyjnym korporacji finansowych, które dysponują ogromnymi zasobami kapitału obrotowego i inwestują na rynkach towarowych, poszukując możliwie najwyższych stóp zwrotu. Działania spekulacyjne na giełdach towarowych mają jednak określoną użyteczność, gdyż spełniają dochodotwórczą, informacyjną i efektywnościową funkcję rynku. Działania spekulacyjne skutkują jednak wzrostem ryzyka produkcyjnego i handlowego.
- Wahania kursowe podstawowych walut rozliczeniowych w handlu zagranicznym: dolara amerykańskiego, euro, funta brytyjskiego. Na światowym rynku cukru istotny wpływ na ceny odgrywają wahania kursowe reala brazylijskiego, a na rynku ryb – korony norweskiej.

³⁹ World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.AGRI.K2> (dostęp: 12.11.2019).

Syntetycznym wskaźnikiem oceny zmian światowych cen żywności jest FAO Food Price Index⁴⁰, który prezentuje zmiany cen surowców rolnych i żywności ogółem oraz podstawowych grup produktów: zbóż, nasion oleistych i olejów roślinnych, produktów mlecznych, mięsa i przetworów oraz cukru. W latach 2005-2018 wartości indeksu cen żywności ogółem wykazywały dużą zmienność. Duże wzrosty cen wystąpiły w latach 2007-2008 oraz 2010-2015 (wykres 1.3). W latach 2015-2018 wartości indeksu utrzymywały się na stabilnym poziomie 163-174 pkt, ale poszczególne składowe indeksy wykazywały bardzo duże zróżnicowane i różnokierunkowe tendencje.

W latach 2005-2015 indeksy światowych cen zbóż i olejów roślinnych wykazywały bardzo zbliżone wartości i analogiczne kierunki zmian. Czynniki decydującymi o tym było silne powiązanie rynku zbóż i nasion roślin oleistych poprzez popyt ze strony sektora paszowego i biopaliwowego. W latach 2016-2019 odnotowano odmienne kierunki zmian cen zbóż i olejów roślinnych, a decydowała o tym sytuacja podaży-popytu, w tym przede wszystkim zmienność zbiorów, gdyż popyt wykazywał mniejsze zmiany i był nieelastyczny⁴¹. Spadkowi cen zbóż w 2016 roku towarzyszył wzrost cen tłuszczów roślinnych. W latach 2017-2019 ceny produktów zbożowych zaczęły rosnąć, a ceny olejów roślinnych wykazywały tendencję spadkową (wykres 1.3).

Cukier jest produktem przetwórstwa trzciny cukrowej i buraków cukrowych. W światowej produkcji cukru przeważa cukier trzcinowy – około 80%⁴². Na światowym rynku notowane są ceny cukru surowego (zawartość sacharozy <99,5% w stanie suchym) i cukru białego (o zawartości ≥99,5 sacharozy w stanie suchym). W latach 2005-2019 wartości indeksu światowych cen cukru charakteryzowały się największymi wahaniami (140-368 pkt) spośród wszystkich komponentów indeksu światowych cen żywności (wykres 1.3). Duże wahania cen były skutkiem dużej zmienności cen energii (paliw pędnych), gdyż w warunkach wysokich cen energii Brazylii zwiększała przerób trzciny cukrowej na bioetanol i w konsekwencji zmniejszała produkcję oraz eksport cukru. Na światowym rynku cukru istotną rolę odgrywają działania o charakterze spekulacyjnym, gdyż w wielu regionach świata rynki mają strukturę klasycznego oligopolu, który jest formą niedoskonałej konkurencji. Cechą charakterystyczną zmienności światowych

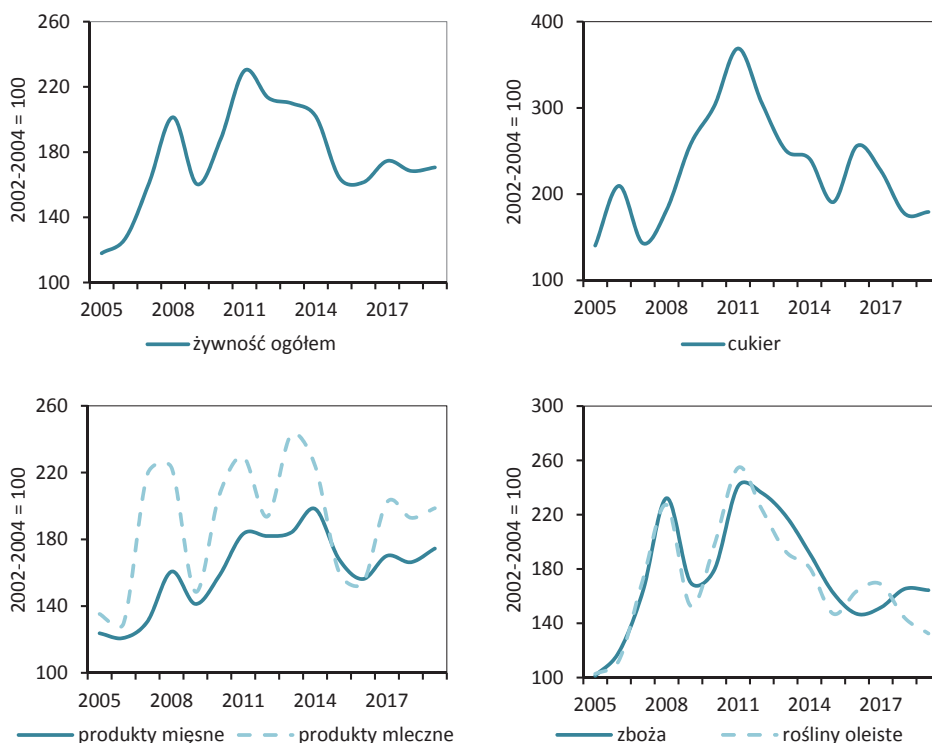
⁴⁰ FAO Food Price Index, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.

⁴¹ Zob. np. M. Kwasek, *Bezpieczeństwo żywnościowe Polski*, [w:] M. Kwasek i J.St. Zegar (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (50)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 98, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 29-32.

⁴² K. Hryszko, P. Szajner, *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 71, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 46.

cen cukru są wahania koniunkturalne, które w ostatnich latach uległy skróceniu z 5 do około 2 lat⁴³. Powodem tych wahań jest zmienność powierzchni uprawy trzciny cukrowej, która jest uprawą wieloletnią w krajach rozwijających się gospodarczo. W okresie głębokiego spadku cen z produkcji rezygnują producenci, którzy uprawiają trzcinę cukrową po relatywnie wysokich kosztach. W konsekwencji następuje duży spadek podaży, ceny cukru zaczynają ponownie rosnąć i następuje zmiana fazy cyklu.

Wykres 1.3. Indeksy światowych cen produktów rolno-spożywczych (2002-2004 = 100)



Źródło: dane FAO Food Price Index.

Indeks światowych cen mleka bazuje na cenach trwałych produktów mlecznych: masła, mleka chudego i pełnego w proszku oraz serów podpuszczkowych dojrzewających. Kluczową rolę w tym zakresie odgrywają efektywne

⁴³ F. Isermeyer, W. Kleinhanß, *Vergleichende Analyse verschiedener Vorschläge zur Reform der Zuckermarktordnung: eine Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft*, FAL Braunschweig 2005.

możliwości magazynowania tych produktów przez długi okres oraz transportu na duże odległości. Mleko płynne, ze względu na swoje właściwości fizyko-chemiczne, tylko w niewielkim zakresie jest przedmiotem handlu zagranicznego na rynkach regionalnych (np. UE)⁴⁴. W latach 2005-2019 indeks światowych cen wykazywał duże wahania od 140 do 245 pkt (wykres 1.3). Charakterystyczną cechą światowego rynku mleka są regularne dwuletnie cykliczne wahania koniunkturalne. W konsekwencji ceny trwałych produktów mlecznych po dwuletnich okresach wzrostu wykazują dwuletnie okresy spadku. Należy przy tym pamiętać, że ceny poszczególnych produktów mogą wykazywać bardzo zróżnicowane tendencje. W latach 2015-2018 ceny masła wykazywały wyraźną tendencję wzrostową, a ceny chudego mleka w proszku spadkową. W 2019 roku tendencje cenowe uległy odwróceniu i ceny masła spadły, a znacząco wzrosły ceny mleka odtłuszczonego w proszku. Ceny serów dojrzewających wykazują mniejsze wahania i ich wpływ na wartość indeksu światowych cen jest mniejszy, a decyduje także mniejszy udział w obrotach na towarowych giełdach oraz bardzo zróżnicowane parametry jakościowe, które są charakterystyczne dla poszczególnych gatunków serów.

Indeks światowych cen produktów mięsnych charakteryzował się mniejszą zmiennością, gdyż jego wartości wynosiły 120-200 pkt (wykres 1.3). Wahania cen na rynku mięsa nie charakteryzowały się regularną cyklicznością, którą mogłaby determinować cykliczność produkcji trzody chlewnej (tzw. „cykl świński”) u głównych producentów. Wy tłumaczeniem tego może być fakt, że w poszczególnych regionach świata cykl świński znajduje się w zróżnicowanych fazach. Na przykład cyklicznemu wzrostowi produkcji w Ameryce Północnej może towarzyszyć głęboki spadek produkcji w Europie. Należy także pamiętać, że indeks jest agregatem cen podstawowych gatunków mięsa: wieprzowiny, wołowiny i drobiu. W związku z tym istotny wpływ na ceny mogą mieć też wszelkie zawirowania na rynkach regionalnych spowodowane czynnikami losowymi (np. epidemie chorób zwierząt gospodarskich oraz polityczne ograniczenia w handlu zagranicznym). Na ceny mięsa duży wpływ mają niezwiązane z rynkiem czynniki kształtujące popyt (np. tradycja, kultura, religia, demografia oraz uwarunkowania klimatyczne).

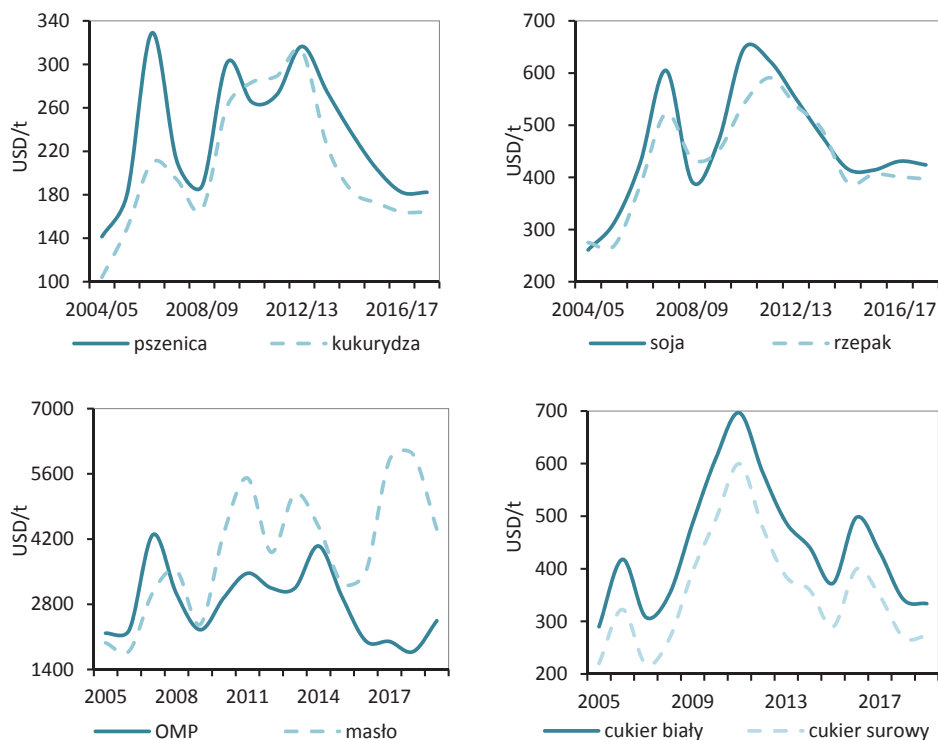
Na światowym rynku zbóż kluczową rolę odgrywają notowania cen pszenicy i kukurydzy, które mają największy udział w międzynarodowych obrotach handlowych. W sezonach 2004/2005-2017/2018 światowe ceny pszenicy i kukurydzy wykazywały analogiczne kierunki zmian i były ze sobą silnie skorelowane (wykres 1.4). Ceny pszenicy były zazwyczaj wyższe niż kukurydzy,

⁴⁴ M. Sznajder, *Ekonomia mleczarstwa*, AR, Poznań 1999.

a największą różnicę w poziomach cen odnotowano w sezonie 2006/2007. W sezonach 2012/2013-2017/2018 światowe ceny pszenicy i kukurydzy wykazywały tendencję spadkową z około 300 USD/t do odpowiednio 180 i 160 USD/t. Głównym powodem spadku cen była większa dynamika podaży niż zapotrzebowania, które charakteryzuje się niską elastycznością.

Światowe ceny rzepaku są silnie skorelowane z cenami soi, gdyż wykazują analogiczne kierunki zmian, które są determinowane przez takie same uwarunkowania podażowo-popytowe. W analizowanym okresie ceny nasion rzepaku i soi były bardzo zbliżone. Duże różnice cenowe odnotowano jedynie w sezonach 2007/008 i 2010/2011, kiedy ceny soi były odpowiednio o 80 i 110 USD/t wyższe od rzepaku. Od sezonu 2011/2012 światowe ceny rzepaku i soi wykazywały tendencję spadkową, odpowiednio z 591 i 623 USD/t do 397 i 424 USD/t w sezonie 2017/18 (wykres 1.4).

Wykres 1.4. Światowe ceny produktów rolno-spożywczych



Źródło: opracowanie własne, dane International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World, ERS USDA.

Na światowych giełdach towarowych najczęściej kontraktów terminowych jest zawieranych na cukier (około 35%), kauczuk (17%), kukurydzę (11%) oraz olej sojowy (4%)⁴⁵. Przedmiotem notowań na międzynarodowych giełdach są ceny cukru surowego i cukru białego. Cukier surowy jest półfabrykatem, który wymaga procesu rafinacji, aby mógł być wykorzystany jako środek słodzący we wtórnym przetwórstwie żywności, gospodarstwach domowych oraz innych działach gospodarki (przemysł farmaceutyczny, pszczelarstwo). Światowy popyt na cukier jest determinowany przede wszystkim przez przemysł spożywczy do produkcji słodzonych napojów bezalkoholowych, słodocy, wyrobów piekarniczych, napojów alkoholowych oraz wyrobów mleczarskich. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zgłaszają zapotrzebowanie na duże partie cukru o określonych parametrach jakościowych. W związku z koniecznością rafinacji ceny cukru surowego są niższe od cen cukru białego. Różnica w poziomie tych cen jest definiowana jako premia rafinacyjna. W latach 2005-2019 premia rafinacyjna charakteryzowała się zmiennością 60-115 USD/t i najwyższe wartości osiągała ona w okresach dobrej koniunktury (wysokich cen cukru białego). Ceny cukru białego w omawianym okresie wykazywały dużą zmienność od 300 do 700 USD/t, a ceny cukru surowego od 220 do 600 USD/t (wykres 1.4).

Na światowym rynku produktów mlecznych kluczową rolę odgrywiają ceny mleka chudego w proszku (1,25% tłuszczu mlecznego) oraz masła w blokach (82,5% tłuszczu mlecznego). Produkty te łatwo poddają się standaryzacji wymaganej w handlu zagranicznym oraz mogą być magazynowane przez długi okres i transportowane na duże odległości. Ponadto produkcja mleka odtłuszczonego w proszku i masła są ze sobą silnie powiązane. Masło jest wytwarzane z tłuszczu mlecznego (tj. ze śmietany), a produktem ubocznym jest odtłuszczone mleko płynne, które następnie jest poddawane procesowi zagęszczania i proszkowania. W latach 2005-2019 światowe ceny masła wykazywały bardzo duże wahania od 1800 do 6010 USD/t. Światowe ceny odtłuszczonego mleka w proszku (OMP) odznaczały się mniejszą amplitudą wahań, tj. od 1800 do 4200 USD/t (wykres 1.4). W latach 2005-2015 kierunki zmian cen omawianych produktów były analogiczne. Duży wzrost cen masła odnotowano w latach 2016-2018 w wyniku dynamicznie rosnącego popytu na rynku azjatyckim i działań spekulacyjnych na międzynarodowych giełdach towarowych. W tym samym okresie ceny proszku mlecznego spadały, gdyż rosła jego podaż w wyniku rosnącej produkcji masła. Dużą presję na światowe ceny wywierały także duże zapasy interwencyjne

⁴⁵ M.A. Jerzak, *Światowy towarowy rynek giełdowy; aktualny stan i tendencje rozwoju*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Problemy Rolnictwa Światowego” 2013, t. 13(XXVIII), z. 1. s. 49-57.

w UE (około 380 tys. t)⁴⁶ oraz rosnąca podaż serwatki w proszku, która jest produktem substytucyjnym ze względu na dużą zawartość białka. W 2019 roku zwiększył się popyt na mleko w proszku, a dużą rolę odgrywa wtórne przetwórstwo żywności i przemysł paszowy. W konsekwencji znacząco wzrosły ceny i UE sprzedała całe zapasy interwencyjne. Spadek światowych cen masła w 2019 roku był wynikiem nasycenia popytu oraz dużych zapasów w firmach handlowych, które zostały nagromadzone w okresie bardzo dobrej koniunktury.

1.4. Ewolucja krajowego rynku produktów rolno-spożywczych

1.4.1. Produkcja podstawowych produktów rolnych

Polskie rolnictwo przeszło proces bardzo głębokich zmian strukturalnych i modernizacyjnych, które widoczne są zarówno w zmianach poziomu, jak i struktury produkcji. Przemiany strukturalne polegały przede wszystkim na koncentracji liczby i wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych. W latach 2005-2018 liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się z około 2,0 do 1,4 mln, ale tylko około 0,3 mln podmiotów prowadziło dystrybucję swoich produktów kanałami rynkowymi. Procesy modernizacyjne w gospodarstwach rolnych były realizowane poprzez inwestycje, które skutkowały poprawą technicznej efektywności gospodarowania. Znacząco wzrosła produktywność podstawowych czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Modernizacja gospodarstw rolnych obejmowała także procesy dostosowawcze do zmieniających się wymagań rynku, w tym, w szczególności, w zakresie standardów bezpieczeństwa zdrowotnego żywności na rynku międzynarodowym.

W latach 2005-2018 wartość towarowej produkcji polskiego rolnictwa zwiększyła się dwukrotnie do około 90,0 mld zł. Produkcja roślinna i zwierzęca w 2018 roku wyniosła odpowiednio 33,9 i 53,1 mld zł. Wzrost wartości produkcji był efektem dwóch czynników – wzrostu wolumenu i cen skupu. Produkcja poszczególnych produktów rolnych charakteryzowała się zróżnicowanymi tendencjami rozwojowymi, a decydowały o tym uwarunkowania rynkowe, polityka rolna oraz warunki klimatyczne w okresie wegetacji w porównywanych latach. Największy wzrost produkcji wystąpił w branży warzywniczej, drobiarskiej i wołowej (tabela 1.4). W najmniejszym stopniu zwiększyła się produkcja buraków cukrowych (o 9,5%) oraz trzody chlewnej (o 37,3%). W przypadku buraków cukrowych głównym powodem stabilizacji produkcji była reforma regulacji

⁴⁶ European Commission, *Milk Market Observatory, Internal Measures*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/eu-milk-internal-measures-stocks_en.pdf (odczyt: 02.12.2019).

rynku cukru w UE w latach 2006-2010⁴⁷, która obejmowała redukcję limitów produkcji cukru oraz minimalnej ceny skupu buraków cukrowych, która częściowo była rekompensowana w formie płatności bezpośrednich. Relatywnie niewielka dynamika produkcji żywności wieprzowej wynikała z cyklicznych wahań produkcji oraz problemów strukturalnych i małej konkurencyjności. Branża wieprzowa jest importerem netto, a duża część produkcji jest prowadzona na bazie importu prosiąt i warchlaków, który w 2018 roku wyniósł 7,6 mln szt.

Tabela 1.4. Produkcja towarowa podstawowych produktów rolnych w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2018		Struktura produkcji towarowej (proc.)		Udział w produkcji globalnej rolnictwa (proc.)	
		mld zł	mld zł	2005 = 100 proc.	2005	2018	2005
	Produkcja roślinna				16,6	33,9	204,2
Zboża	4,7	9,6	204,3	10,4	10,7	47,5	60,0
Ziemniaki	1,1	2,7	245,5	2,4	3,0	34,4	64,3
Rzepak	1,6	3,1	193,8	3,5	3,4	100,0	100,0
Buraki cukrowe	2,1	2,3	109,5	4,6	2,6	100,0	100,0
Owoce	2,4	4,9	204,2	5,3	5,4	75,0	80,3
Warzywa	2,7	9,0	333,3	6,0	10,0	71,1	80,4
Produkcja zwierzęca	26,3	53,1	201,9	58,1	59,0	80,7	90,9
Trzoda chlewna	8,3	11,4	137,3	18,3	12,7	85,6	90,5
Żywiec wołowy	2,6	6,8	261,5	5,7	7,6	92,9	94,4
Drób	4,5	12,7	282,2	9,9	14,1	95,7	95,5
Jaja kurze	2,0	5,6	280,0	4,4	6,2	76,9	84,8
Mleko krowie	8,5	15,9	187,1	18,8	17,7	78,3	95,8
Pozostałe	2,4	3,0	125,0	5,3	3,3	21,8	26,8

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane GUS.

Pozytywną tendencją w produkcji polskiego rolnictwa jest rosnąca towarowość, czyli zwiększający się udział kanałów rynkowych w dystrybucji. Udział towarowej produkcji roślinnej w produkcji globalnej zwiększył się z 53,9 do 64,0% (tabela 1.4). Wzrost udziału produkcji towarowej w produkcji globalnej

⁴⁷ 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, 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, 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, 28 lutego 2008).

odnotowano przede wszystkim na rynku ziemniaków, zbóż, a w mniejszym stopniu owoców i warzyw. Wymienione produkty w coraz szerszym zakresie są sprzedawane przez gospodarstwa rolne na rynku, a coraz mniejsze ilości są przeznaczane na samozaopatrzenie. Produkcja buraków cukrowych i rzepaku, które są roślinami przemysłowymi, w całości jest sprzedawana do przemysłu olejarskiego i cukrowniczego.

Na rynku produktów zwierzęcych udział produkcji towarowej w produkcji globalnej zwiększył się z 80,7 do 90,9% (tabela 1.4). Głównym tego powodem była rosnąca sprzedaż do przemysłu mięsnego i mleczarskiego oraz malejące samozaopatrzenie. Na rynku mięsa istotną rolę odrywają restrykcyjne przepisy weterynaryjne dotyczące uboju zwierząt i przetwórstwa mięsa w gospodarstwach rolnych. W produkcji zwierzęcej w największym stopniu zwiększyła się towarowość produkcji mleka i żywca wieprzowego. Pomimo dynamicznego wzrostu produkcji mięsa drobiowego nieznacznie zmniejszyła się jej towarowość, a powodem tego mogły być: efekt bazy statystycznej oraz większe uboje w małych gospodarstwach rolnych.

W latach 2005-2018 w strukturze towarowej produkcji polskiego rolnictwa nastąpiły istotne zmiany (tabela 1.4). W największym stopniu zwiększył się udział żywca drobiowego (o 4,2 pkt proc.), warzyw (o 4 pkt proc.), żywca wołowego (o 1,9 pkt proc.) oraz jaj kurzych (o 1,8 pkt proc.). Największy spadek udziału w strukturze towarowej rolnictwa dotyczył trzody chlewnej (o 5,6 pkt proc.), buraków cukrowych (o 2 pkt proc.) oraz mleka krowiego (o 1,1 pkt proc.). Zmiany w strukturze towarowej produkcji rolnej odzwierciedlają procesy dostosowawcze do zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w tym w szczególności do popytu generowanego przez przemysł spożywczy i popytu na rynkach zewnętrznych.

1.4.2. Produkcja podstawowych produktów przemysłu spożywczego

W latach 2005-2018 znacząco zwiększyła się produkcja przemysłu spożywczego w Polsce. Duży wpływ na to miała rosnąca produkcja i import surowców rolnych oraz inwestycje modernizacyjne, które skutkowały postępowaniem technologicznym w zakładach. Wiele branż przemysłu spożywczego rozwinęło się dzięki dużym bezpośrednim inwestycjom zagranicznym transnarodowych koncernów: tytoniowa, browarnicza, cukrownicza, cukiernicza oraz produkcji napojów bezalkoholowych⁴⁸. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie tylko dostarczyły nowoczesną technologię, ale także miały duży wpływ na koncentrację

⁴⁸ P. Chechelski, *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*, seria „Studia i Monografie”, nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

i organizację struktur rynkowych (tzw. rosnące efekty skali, efekty doświadczenia). Istotnym czynnikiem determinującym wzrost produkcji przemysłu spożywczego był eksport.

Analiza statystyczna wykazała, że w latach 2005-2018 w największym stopniu zwiększyła się produkcja przetworów z ziemniaków oraz wyrobów tytoniowych (średnio po 6,5% rocznie, tabela 1.5). Dużym wzrostem charakteryzowała się produkcja napojów bezalkoholowych (średnio o 5,7% rocznie), czekolady i wyrobów cukierniczych oraz mięsa i przetworów drobiowych (średnio po 4,6% rocznie). Produkcja mleka płynnego przetworzonego zwiększała się średnio o 3,3% rocznie. Najmniejszą średnią roczną dynamikę wykazywała produkcja cukru (1%) oraz mleka i śmietany w postaci stałej (0,6%). Istotnym tego powodem były restrykcyjne systemy regulacji rynku cukru i mleka w UE, które zostały zliberalizowane odpowiednio w 2015 i 2017 roku.

Tabela 1.5. Produkcja podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce

Wyszczególnienie	2005	2018		Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 (proc.)
		2005 = 100		
Mięso czerwone świeże i konserwowane oraz produkty uboczne uboju (tys. t)	2 075	2 631	126,8	2,0
Mięso drobiowe (tys. t)	516	882	170,8	4,6
Ryby i przetwory rybne (tys. t)	401	735	183,3	5,2
Soki owocowe i warzywne (tys. t)	947	1 279	135,0	2,5
Mleko płynne przetworzone (tys. hl)	22 801	33 835	148,4	3,3
Mleko i śmietana w postaci stałej (tys. t)	193	209	107,9	0,6
Sery i twarogi (tys. t)	599	903	150,6	3,5
Masło i tłuszcze otrzymywane z mleka (tys. t)	178	222	124,9	1,9
Produkty przemiału zbóż (tys. t)	4 170	5 433	130,3	2,2
Pieczywo i wyroby ciastkarskie (tys. t)	1 388	1 820	131,1	2,3
Ziemniaki przetworzone (bez skrobi) (tys. t)	226	481	212,4	6,5
Oleje i tłuszcze rafinowane (tys. t)	558	723	129,7	2,2
Cukier (tys. t)	2 002	2 250	112,4	1,0
Czekolada i wyroby cukiernicze (tys. t)	407	695	170,8	4,6
Napoje bezalkoholowe (bez wód mineralnych) (tys. hl)	6 781	13 198	194,6	5,7
Papierosy (mln szt.)	102	212	207,1	6,3
Piwo (tys. hl)	31 499	41 482	131,7	2,3
Wódka (tys. hl)	790	971	122,9	1,7

Źródło: obliczenia własne, dane GUS.

Należy podkreślić, że kilka branż przemysłu spożywczego zwiększyło produkcję, bazując na importowanych surowcach. Import przetwórczy i reeksport odgrywały istotną rolę w branży tytoniowej, rybnej, piwowarskiej, olejarskiej oraz zbożowej (np. pszenica durum) i mięsnej (np. prosięta i warchlaki).

1.4.3. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w Polsce po akcesji do UE wykazywał wysoką dynamikę rozwoju i krajowy sektor żywnościowy przekształcił się w dużego eksportera netto. W latach 2005-2018 eksport zwiększał się średnio o 10,1% rocznie do 29,7 mld euro (tabela 1.6). Dynamika importu była mniejsza i wyniosła średnio 9,2% rocznie. W konsekwencji import zwiększył się do 20,0 mld euro, a dodatkowo saldo wymiany handlowej wzrosło do 9,7 mld euro⁴⁹. Dynamika obrotów handlu zagranicznego, w tym w szczególności eksportu, znacząco przewyższała dynamikę produkcji. Wskazuje to jednoznacznie, że wiele branż sektora żywnościowego rozwijało się w wyniku wzrostu produkcji przeznaczanej na eksport. Należy przy tym zauważyć, że niektóre branże (np. rybna, tytoniowa oraz przetwórstwo owoców) rozwijały produkcję i eksport na bazie importowanego surowca. W konsekwencji znacząco wzrosła integracja krajowego rynku z rynkami zewnętrznymi, a w większości branż intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej.

Tabela 1.6. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi
(w mln euro)

Wyszczególnienie	2005	2018		Średnia roczna dynamika w latach 2005-2018 (proc.)
			2005 = 100	
Eksport	7 028,0	29 716,9	422,8	10,1
Import	5 373,5	20 032,7	372,8	9,2
Saldo	1 654,5	9 684,2	585,3	12,5

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane MF.

Sektor rolno-spożywczy jest jedną z nielicznych gałęzi polskiej gospodarki, która uzyskuje dodatni bilans w handlu zagranicznym. W rezultacie sektor ten znacząco przyczynia się do poprawy salda handlu zagranicznego w całej gospodarce, które od wielu lat jest jednak ujemne. W 2018 roku ujemne saldo handlu zagranicznego w całej gospodarce wyniosło 4,6 mld euro. Udział eksportu rolno-spożywczego w eksporcie całej gospodarki narodowej wzrósł z 9,8% w 2005 roku do 13,3% w 2018 roku. Podobne tendencje odnotowano także w imporcie, którego udział w imporcie ogółem zwiększył się w omawianym okresie z 6,7 do 8,8%.

Wzrost obrotów handlu zagranicznego jednoznacznie wskazuje, że krajowe rolnictwo i przemysł spożywczy w coraz większym stopniu są powiązane z rynkiem międzynarodowym. Innymi słowy, koniunktura na krajowym rynku jest pod silnym wpływem wahań koniunkturalnych na unijnym i światowym rynku.

⁴⁹ „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 50, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, MRiRW, Warszawa 2019.

Wzrost eksportu surowców rolnych i artykułów żywnościowych jest koniecznością w większości branż, gdyż ich samowystarczalność przekracza 120%. Samowystarczalność jest definiowana jako relacja produkcji do zużycia krajowego. Oznacza to, że wiele branż przeznaczają na eksport ponad 20% produkcji (tzw. specjalizacja eksportowa produkcji). W rzeczywistości udział ten jest większy, gdyż należy uwzględnić określony udział importu w zaopatrzeniu krajowego rynku. W poszczególnych branżach występują duże różnice pod tym względem, a przykładem jest branża wieprzowa, która jest importerem netto.

W strukturze towarowej handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi przeważają produkty przemysłu spożywczego. W eksporcie udział przetworzonych produktów wynosi 86-87% i jest to bardzo korzystne zjawisko, gdyż podmioty sektora rolno-spożywczego mogą czerpać większe korzyści z wartości dodanej i efektów skali oraz efektywniej wykorzystują zasoby podstawowych czynników produkcji. Duży eksport przetworzonych produktów spożywczych ułatwia promocję sektora na rynkach zewnętrznych. W eksporcie surowców rolnych (np. ziarna zbóż, nasion rzepaku itp.) trudniej jest prowadzić efektywne i skuteczne działania promocyjne, których efektem będzie jednoznaczne kojarzenie eksportowanych produktów z krajem pochodzenia. W strukturze towarowej importu udział produktów przemysłu spożywczego jest mniejszy (około 65%), a decyduje o tym duży przywóz surowców rolnych i półfabrykatów (np. tytoń, ryby, zboża, śruta sojowa, żywiec wieprzowy, owoce południowe, cukier surowy, etanol, mleko płynne itp.), które są następnie przetwarzane w krajowych podmiotach gospodarczych. Import przetwórczy także charakteryzuje się określoną użytecznością, gdyż zakłady przemysłu spożywczego i gospodarstwa rolne mogą wytwarzać nadwyżkę ekonomiczną.

Analiza statystyczna handlu zagranicznego wykazała, że głównymi partnerami handlowymi krajowych przedsiębiorstw sektora żywnościowego są kraje członkowskie UE, których udział w eksporcie i imporcie w 2018 roku wyniósł odpowiednio 82,6 i 69,6% (tabela 1.7). W eksporcie relatywnie duże znaczenie miały jeszcze państwa rozwijające się gospodarczo (7,4%) oraz kraje WNP (4,6%). Niewielki udział państw WNP, które tradycyjnie były liczącym się rynkiem zbytu polskiej żywności, był wynikiem embarga nałożonego przez Rosję na wiele krajowych produktów (np. jabłka, mięso i przetwory, produkty mleczne) oraz niestabilnej sytuacji polityczno-gospodarczej, która była wynikiem napiętych stosunków politycznych Rosji z Ukrainą. Państwa rozwijające się gospodarczo zgłaszają rosnący popyt na polską żywność (np. mleko w proszku, cukier oraz mięso i przetwory), ale barierą rozwoju wywozu pozostaje coraz trudniejszy dostęp do rynku (bariery para- i pozataryfowe) oraz wysokie koszty logistyczno-transportowe.

Tabela 1.7. Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (w proc.)

Wyszczególnienie	Eksport		Import	
	2005	2018	2005	2018
Unia Europejska	74,1	82,6	63,0	69,6
EFTA	0,9	1,1	4,3	5,6
Kraje rozwinięte gospodarczo	3,5	3,5	3,2	3,1
Kraje WNP i kraje bałkańskie	15,7	5,4	3,9	4,9
Kraje rozwijające się gospodarczo	5,8	7,4	25,6	16,8
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0

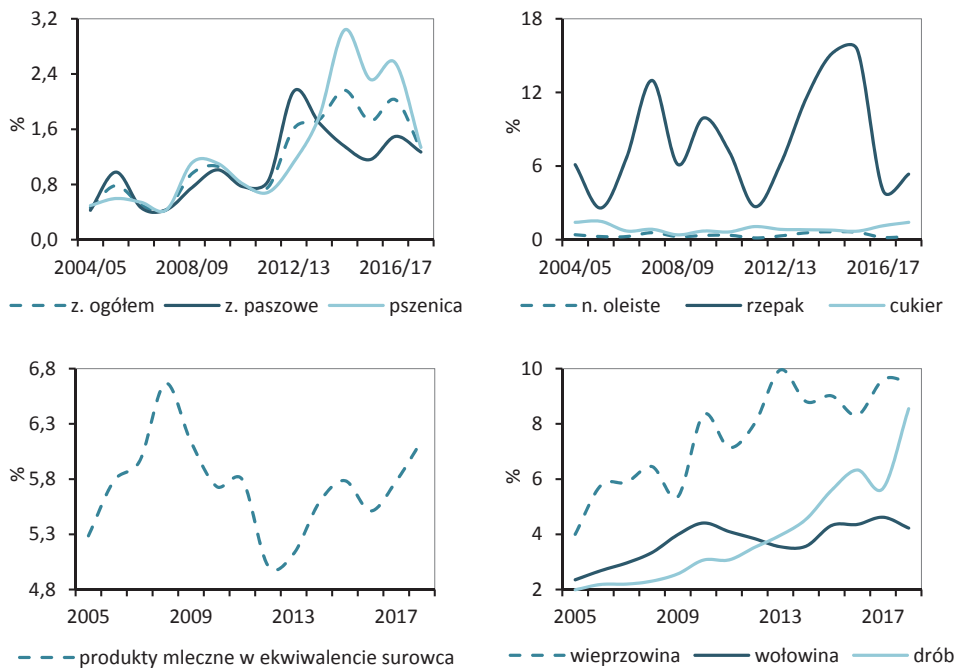
Źródło: obliczenia własne, dane MF.

W imporcie w 2018 roku udział krajów trzecich był większy niż w eksporcie: państwa rozwijające się gospodarczo – 16,8%, państwa EFTA – 5,6% oraz kraje WNP – 4,6%. Kluczową rolę w tym zakresie odgrywał rosnący import produktów z innych stref klimatycznych (owoce południowe, kawa i herbata, tytoń, ryby, produkty winiarskie itp.) oraz preferencyjne kontyngenty importowe UE. Przykładem wpływu preferencyjnych kontyngentów importowych na krajowy rynek są limity przyznane Ukrainie w ramach umowy stowarzyszeniowej z UE (np. zboża, cukier, rzepak i drób) oraz kontyngenty przyznane najslabiej rozwiniętym krajom świata (LDC). W konsekwencji w handlu zagranicznym z krajami rozwijającymi się gospodarczo występuje ujemne saldo w handlu zagranicznym (-1,2 mld euro), które jest jednak z nadwyżką rekompensowane dużym dodatnim saldem w wymianie z UE (10,6 mld euro).

Integrację krajowego rynku surowców rolnych i produktów spożywczych z rynkiem międzynarodowym obrazuje między innymi udział Polski w światowym eksporcie, który odzwierciedla pozycję krajowego sektora oraz obrazuje znaczenie eksportu w jego rozwoju.

W sezonach 2004/2005-2017/2018 udział krajowej branży zbożowej w światowym eksporcie znacząco się zwiększył, gdyż Polska stała się dużym eksporterem zbóż. Decydował o tym wzrost produkcji oraz mniejsze zużycie na cele paszowe w produkcji żywca wieprzowego. W konsekwencji wzrosły nadwyżki podaży, które były sprzedawane na rynku światowym. Polski eksport zbóż ogółem zwiększył się prawie pięciokrotnie i okresowo osiągał 6,0-7,5 mln t, w tym pszenicy 4,0-4,9 mln t. W tym samym okresie światowy eksport zbóż ogółem wzrósł o 74% do 372,5 mln t. Udział Polski w światowym eksporcie zbóż ogółem zwiększył się z 0,6 o 1,4%, a w sezonach 2014/2015 i 2016/2017 osiągał poziom 2,1% światowego eksportu. Udział w światowym eksporcie pszenicy był większy niż zbóż ogółem i okresowo osiągał poziom 2,3-3,0% (wykres 1.5).

Wykres 1.5. Udział Polski w światowym eksporcie podstawowych produktów rolnych (w proc.)



Źródło: opracowanie własne, dane GUS, International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World.

Na rynku roślin oleistych i cukru udział krajowego eksportu w światowym eksporcie był niewielki i wynosił odpowiednio 0,3-0,6 i 0,7-1,5%. Głównym tego powodem jest duża produkcja i eksport z innych stref klimatycznych. Wyjątkowa sytuacja występuje jedynie na rynku rzepaku, który jest uprawiany przede wszystkim w Europie. W związku z tym udział krajowego eksportu rzepaku w światowym eksporcie wykazywał dużą zmienność (2,5-15,0%), która była determinowana wahaniami zbiorów w Polsce.

Udział polskiego eksportu produktów mlecznych wyrażonego w ekwiwalencie mleka surowego w światowym eksporcie wykazywał niewielkie zmiany od 5,0% w 2013 roku do 6,7% w 2008 roku. Niewielkie różnice udziału krajowej branży w światowym eksporcie były wynikiem zróżnicowanych tendencji rozwojowych w poszczególnych latach, w tym w szczególności zmiennością światowego eksportu. Należy jednak podkreślić, że polski eksport w latach 2005-2018 zwiększył się prawie dwukrotnie do 4,7 mln t w ekwiwalencie surowca, a światowy eksport o 66,5% do 75,6 mln t.

Na rynku produktów mięsnych w latach 2005-2018 znacząco zwiększył się udział wszystkich krajowych branż w światowym eksporcie. Główną determinantą rozwoju branży drobiarskiej i wołowej był eksport, który ma duży udział w produkcji. Branża wieprzowa jest importerem netto, ale wymiana handlowa wykazuje dużą intensywność wewnątrzgałęziową bazującą na imporcie przetwórczym. Przedmiotem importu są prosięta i warchlaki, a eksportowane jest mięso i przetwory. Eksport branży drobiarskiej zwiększył się siedmiopółkrotnie do 1,3 mln t, a branży wołowej dwuipółkrotnie do 0,4 mln t. Eksport produktów wieprzowych zwiększył się czterokrotnie do 0,8 mln t. Światowy eksport mięsa drobiowego wzrósł o 71,6%, wołowego o 43,2%, a wieprzowego o 68,0%. Udział krajowych branż w światowym eksporcie zwiększył się odpowiednio: wieprzowej z 4,0 do 10%, wołowej z 2,4 do 4,5%, a drobiarskiej z 1,9 do 8,6% (wykres 1.5). W największym stopniu udział w światowym rynku zwiększyła branża drobiarska, która jest zaliczana do najbardziej konkurencyjnych branż polskiego sektora żywnościowego.

1.4.4. Tendencje cenowe na krajowym rynku produktów rolno-spożywczych

W latach 2005-2018 krajowe ceny skupu podstawowych surowców rolnych i ceny zbytu produktów pierwotnego przetwórstwa żywności wykazywały tendencję wzrostową. W poszczególnych latach omawiane ceny charakteryzowały się określonymi wahaniami koniunkturalnymi, które w większości krajowych branż są determinowane zmiennością cen na światowym i unijnym rynku. W analizowanym okresie ceny skupu pszenicy i kukurydzy wzrastały średnio odpowiednio o 5,4 i 4,5% rocznie. Średnia roczna dynamika cen skupu rzepaku była zbliżona do dynamiki cen skupu pszenicy (5,5%). Analiza wykładniczej funkcji trendu wykazała, że ceny zbytu cukru białego (w workach) charakteryzowały się lekką tendencją spadkową (-1,9% średnio rocznie). Głęboki spadek cen zbytu cukru w 2018 roku spowodował, że w porównaniu z 2005 rokiem średnio roczne tempo spadku cen było większe i wyniosło 3,5%.

Ceny skupu produktów zwierzęcych wykazywały mniejszą dynamikę. Ceny skupu mleka surowego wzrastały średnio o 2,9% rocznie. Mleko surowe nie jest przedmiotem obrotów handlowych na światowym rynku. Duże znaczenie mają natomiast trwałe produkty mleczne o wystandaryzowanych parametrach jakościowych – masło i odtłuszczone mleko w proszku. Ceny zbytu tych produktów wykazywały dużą zmienność. Ceny zbytu masła wzrastały średnio o 3,6% rocznie, a mleka odtłuszczonego w proszku spadały średnio o 3,9% rocznie. Głównym powodem spadku cen zbytu mleka chudego w proszku był bardzo

wysoki poziom w okresie bazowym (2005 rok) i spadek cen w latach 2015-2018 w związku z dużymi zapasami interwencyjnymi w UE.

Na rynku produktów mięsnych w największym stopniu podrożała wołowina, tj. średnio o 3,8% rocznie. Dynamika cen skupu trzody chlewnej i drobiu była mniejsza i wyniosła odpowiednio 1,2 i 1,4%.

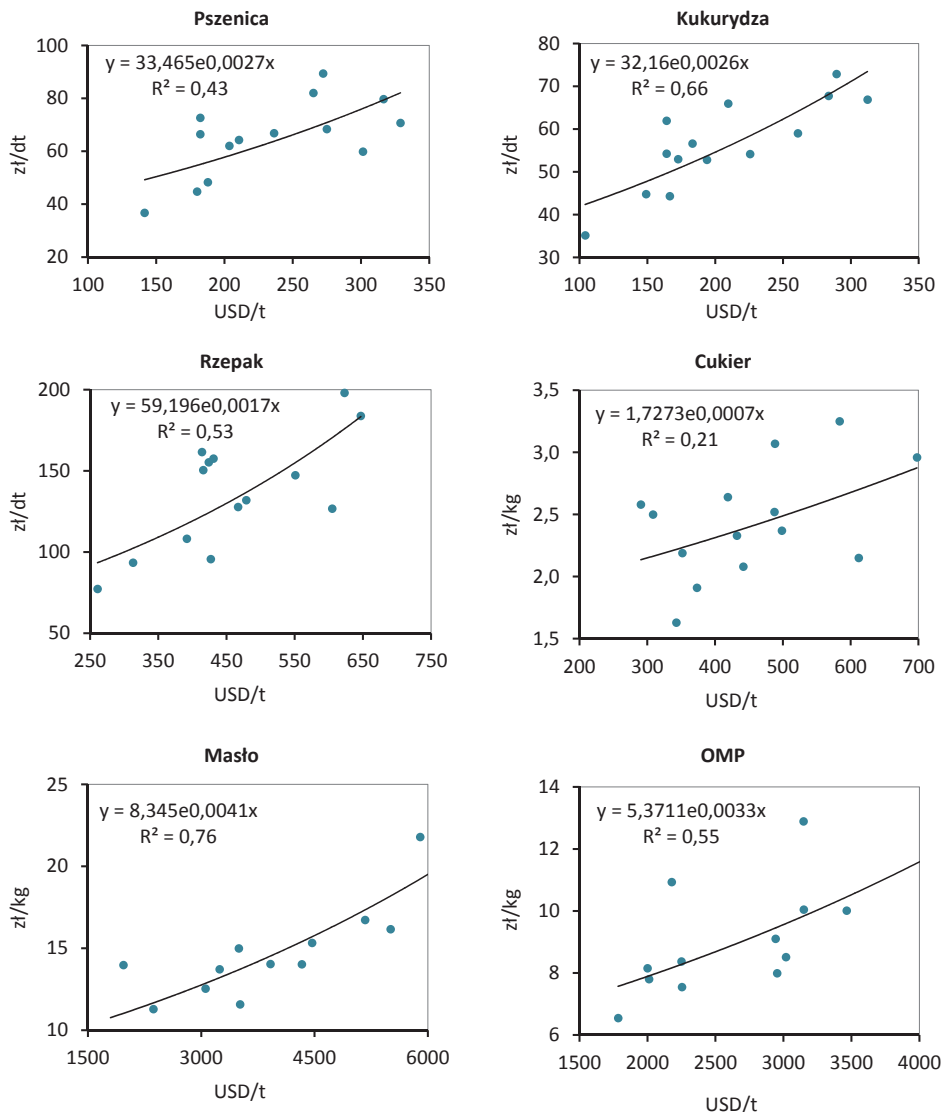
Analiza regresji wykładniczej oraz analiza współczynników korelacji Pearsona (R) krajowych cen skupu i zbytu wybranych produktów rolno-spożywczych wykazała, że krajowe ceny większości analizowanych produktów były silnie skorelowane (zintegrowane) z cenami światowymi. Do analizy wybrano produkty o wystandaryzowanych parametrach jakościowych, których ceny są notowane na światowych giełdach towarowych. Badania nie obejmowały cen produktów mięsnych ze względu na różne gatunki mięsa oraz bardzo zróżnicowane ceny poszczególnych wyrębów lub części. W związku z tym na międzynarodowych giełdach towarowych trudno jednoznacznie wskazać produkt mięsny, którego notowania cenowe byłyby reprezentatywne dla rynku światowego.

Na rynku pszenicy i kukurydzy współczynniki korelacji krajowych cen skupu z cenami światowymi wyniosły odpowiednio 0,66 i 0,81 (wykres 1.6) i były statystycznie istotne⁵⁰. Analiza regresji wykładniczej wykazała, że wzrost cen światowych o jednostkę (1 USD/t) skutkował wzrostem krajowych cen skupu pszenicy i kukurydzy o 0,3%. Analogiczne tendencje odnotowano na rynku rzepaku, którego ceny skupu były silnie skorelowane z cenami światowymi ($R = 0,73$). Analiza zależności funkcyjnej potwierdziła wyniki analizy korelacji, gdyż wzrost cen światowych o jednostkę wywoływał wzrost krajowych cen skupu o 0,2%.

Na rynku cukru siła związku krajowych cen zbytu ze światowymi cenami na giełdzie w Londynie (kontrakt 5) była mniejsza ($R = 0,46$) niż w przypadku zbóż i rzepaku. Wzrost światowych cen skutkował też znacznie mniejszym wzrostem cen zbytu w kraju (o 0,01%) niż na rynku zbóż i rzepaku. Jednym z powodów tego był rozbudowany system regulacji rynku cukru w UE, a liberalizacja systemu regulacji rynkowych była wdrażana etapami (2006-2010 oraz w 2017 roku). W związku z tym silniejszy wpływ koniunktury na światowym rynku na rynek krajowy widoczny jest dopiero od 2017 roku.

⁵⁰ Współczynnik determinacji R^2 jest miarą dopasowania modelu statystycznego do danych empirycznych oraz informuje o tym, jaka część zmienności (wariancji) zmiennej objaśnianej w próbie pokrywa się z korelacjami ze zmiennymi zawartymi w modelu. Współczynnik determinacji przyjmuje wartości z przedziału $[0;1]$. Współczynnik korelacji R jest liczbą określającą stopień współzależności (siły związku) analizowanych zmiennych i przybiera wartości z przedziału $[-1;1]$, tj. od zupełnej zależności negatywnej, przez brak zależności (wartości bliskie 0) do zupełnej zależności pozytywnej. Najczęściej stosowany jest współczynnik korelacji Pearsona.

Wykres 1.6. Korelacja krajowych cen wybranych produktów rolno-spożywczych z cenami światowymi



Źródło: opracowanie własne, dane GUS, International Grains Council, FAO, International Sugar Organisation, Oil World, ERS USDA.

Analiza korelacji światowych cen masła i mleka odtłuszczonego w proszku z krajowymi cenami zbytu tych produktów wykazała silną i statystycznie istotną zależność. Współczynnik korelacji światowych cen masła z cenami w kraju wyniósł 0,87, a wzrost światowych cen skutkował wzrostem cen w Polsce o 0,4%. Siła związku cen na międzynarodowym rynku mleka odtłuszczonego z cenami

krajowymi była nieznacznie mniejsza. Wartość współczynnika korelacji wyniosła 0,74, a wzrostowi cen światowych o jednostkę towarzyszył wzrost cen w kraju o 0,3% (wykres 1.6).

1.5. Zakończenie

Światowy rynek produktów rolno-spożywczych charakteryzował się wysoką dynamiką rozwoju, a potwierdzeniem tego jest rosnąca produkcja, konsumpcja i obroty handlu zagranicznego. Tendencje rozwojowe światowego rynku są determinowane przez wiele czynników. Kluczową rolę odgrywają jednak procesy globalizacyjne, które widoczne są w megatrendach obejmujących większość sfer życia społeczno-gospodarczego.

Efektom procesów globalizacyjnych jest postępująca integracja rynków zarówno na poziomie regionalnym, jak i światowym. Czynnikiemami decydującymi są: intensyfikacja obrotów handlu zagranicznego, rosnące bezpośrednio inwestycje zagraniczne, redukcja kosztów transportu i technologii telekomunikacyjnych oraz unifikacja modelu konsumpcji w większości regionów świata. Rosnąca liczba ludności świata oraz poprawa sytuacji dochodowej ludności w krajach rozwijających się gospodarczo skutkuje wzrostem popytu na przetworzone produkty żywnościowe o dużym udziale wartości dodanej. Popyt na surowce rolne generuje także sektor energetyczny, który zwiększa produkcję z odnawialnych surowców.

W latach 2005-2018 na światowym rynku wzrosła produkcja większości surowców rolnych i produktów spożywczych. Dynamika produkcji była zróżnicowana zarówno w ujęciu regionalnym, jak i w ujęciu poszczególnych produktów. Największym wzrostem charakteryzowała się światowa produkcja mięsa drobiowego, nasion oleistych, cukru, zbóż paszowych i mleka surowego.

Rosnący popyt i unifikacja modeli konsumpcyjnych na poszczególnych kontynentach skutkowały wzrostem obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Światowy handel produktami rolno-spożywczymi wykazywał większe tempo wzrostu niż światowy handel towarami ogółem. W rezultacie udział produktów rolno-spożywczych w światowym eksporcie towarów zwiększył się z 8,4 do 10,3%. Powodem tego był nie tylko większy wolumen obrotów, ale także wyższe ceny transakcyjne. Największą dynamiką charakteryzował się światowy handel nasionami roślin oleistych, ze względu na duży popyt na surowce paszowe i do produkcji biodiesla. Wysoką dynamikę wykazywały także obroty handlowe zbożami paszowymi, produktami mlecznymi oraz mięsem drobiowym i wieprzowym.

Syntetycznym wskaźnikiem zmian cen na światowym rynku jest FAO Food Price Index, który odzwierciedla zarówno zmiany cen podstawowych surowców

rolnych, jak i produktów spożywczych. Indeks jest agregatem zmian cen na głównych rynkach: zbóż, roślin oleistych, cukru, mleka i produktów mięsnych. W latach 2005-2018 wartości indeksu oraz poszczególnych jego składowych wykazywały dużą zmienność determinowaną zróżnicowanymi czynnikami, takimi jak: niekorzystne zmiany klimatyczne, rosnąca liczba ludności i poprawa sytuacji dochodowej w krajach rozwijających się, integracja rynków rolnych z rynkiem energii, działania spekulacyjne na giełdach towarowych oraz wahania kursowe.

W polskim sektorze żywnościowym wystąpiły głębokie zmiany strukturalne i modernizacyjne, których celem było dostosowanie do zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Przemiany strukturalne obejmowały koncentrację struktur produkcyjnych w rolnictwie i przetwórstwie żywności. Procesy modernizacyjne skutkowały poprawą efektywności gospodarowania oraz postępującą specjalizacją produkcji. W wyniku tych procesów znacząco wzrosła towarowość produkcji rolnej, której dystrybucja w coraz większym stopniu jest prowadzona kanałami rynkowymi. W latach 2005-2018 udział towarowej produkcji zwierzęcej w produkcji globalnej rolnictwa zwiększył się z 80,7 do 90,9%, a produktów roślinnych z 53,9 do 64%. Produkcja poszczególnych produktów charakteryzowała się zróżnicowaną dynamiką, a największy wzrost dotyczył produkcji warzyw, drobiu, jaj kurzych, wołowiny i rzepaku. W przemyśle spożywczym odnotowano wzrost produkcji we wszystkich branżach, w tym w największym stopniu wyrobów tytoniowych, przetworów ziemniaczanych, ryb i przetworów rybnych.

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi charakteryzował się dużym wzrostem obrotów i dodatniego salda wymiany do 9,7 mld euro. Dodatkowo saldo wymiany w sektorze żywnościowym przyczynia do redukcji deficytu w handlu zagranicznym gospodarki narodowej. Udział produktów rolno-spożywczych w handlu zagranicznym w latach 2005-2018 zwiększył się w eksporcie z 9,8 do 13,3%, a w imporcie z 6,7 do 8,8%. Głównym rynkiem zbytu są kraje UE i na tym rynku sektor uzyskuje duże dodatnie saldo. W handlu zagranicznym z krajami rozwijającymi się gospodarczo występuje ujemne saldo, a decyduje o tym duży przywóz produktów z innych stref klimatycznych.

Duże znaczenie handlu zagranicznego w sektorze powoduje, że rynek krajowy jest coraz silniej zintegrowany z rynkiem światowym i unijnym. Analiza krajowych cen skupu podstawowych produktów rolnych i cen zbytu wybranych produktów pierwotnego przetwórstwa żywności potwierdziła silną i statystycznie istotną korelację z cenami światowymi. Kierunki zmian cen krajowych i światowych były analogiczne. Zmiany cen światowych transmitowały się na zmienność cen krajowych. W szczególności dotyczyło to branż, które charakteryzują się dużą specjalizacją eksportową produkcji oraz branż bazujących na importowanych surowcach (duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego).

2. Międzynarodowa konkurencyjność polskich producentów żywności – uwarunkowania, ocena, perspektywy rozwoju

2.1. Wprowadzenie

Międzynarodowa konkurencyjność jest jednym z częściej stosowanych określeń związanych z oceną stanu gospodarki narodowej i poszczególnych jej sektorów, skuteczności ich funkcjonowania i perspektyw rozwoju. Jednocześnie zwiększenie poziomu konkurencyjności gospodarki stało się współcześnie jednym z najważniejszych wyzwań rozwojowych dla wielu krajów, w tym dla Polski. Tymczasem w literaturze przedmiotu brak jest jednoznacznej, powszechnie akceptowanej przez nauki ekonomiczne, definicji międzynarodowej konkurencyjności. Jest więc pojęciem raczej abstrakcyjnym niż jasno sprecyzowanym, co utrudnia jej pomiar i analizę. W warunkach rozwoju procesów globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarek naturalne wydaje się poszukiwanie związków między konkurencyjnością a wynikami osiąganymi na rynku światowym, tak na poziomie przedsiębiorstw, sektorów, jak i poszczególnych krajów. W analizach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego często wykorzystuje się zatem podejście związane z nurtem teorii handlu zagranicznego, odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, a tym samym utrzymania lub powiększania udziałów rynkowych⁵¹. Bardziej rozbudowane definicje odwołują się do teorii wzrostu gospodarczego czy teorii mikroekonomii i oprócz zdolności do rywalizacji na konkurencyjnym rynku światowym, ujmują dodatkowo takie zagadnienia, jak zdolność do utrzymania długookresowego wzrostu gospodarczego i wysokiego poziomu życia społeczeństwa, czy też odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami⁵².

W literaturze przedmiotu poświęconej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki najczęściej wyróżnia się dwa ujęcia konkurencyjności: czynnikową i wynikową. Konkurencyjność czynnikowa, zwana również zdolnością konkurencyjną, potencjałem konkurencyjnym, czy też źródłami przewag konkurencyjnych, wyznacza konkurencyjność możliwą do zrealizowania w przyszłości. Konkurencyjność wynikowa, określaną zazwyczaj pozycją konkurencyjną, jest kształtowana przez konkurencyjność czynnikową i odnosi się do rzeczywistości

⁵¹ K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe, nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 32-36.

⁵² P. Annoni, L. Dijkstra, N. Gargano, *The EU Regional Competitiveness Index 2016*, European Commission, Working Papers, 02/2017, s. 2.

osiągniętej konkurencyjności⁵³. Oba ujęcia wskazują zatem na inne, ale wzajemnie oddziałujące na siebie wymiary konkurencyjności. Pewne rozbieżności w przedstawionych modelach dotyczą nazewnictwa poszczególnych elementów konkurencyjności, drogi dojścia od czynników do wyników, charakteru relacji między nimi (zależności jednokierunkowe lub dwukierunkowe) oraz usytuowania w otoczeniu⁵⁴.

Do przedstawionego ujęcia konkurencyjności nawiązuje podział mierników konkurencyjności na dwie podstawowe kategorie: mierniki pozwalające określić pozycję konkurencyjną rzeczywiście osiągniętą oraz mierniki umożliwiające dokonanie oceny potencjału konkurencyjnego, warunkującego osiągnięcie określonej zdolności konkurencyjnej w przyszłości⁵⁵. Do pomiaru pozycji konkurencyjnej mają zastosowanie zazwyczaj miary wynikowe odnoszące się do sytuacji w handlu zagranicznym. Pozwalają one ocenić różne cechy wymiany z zagranicą w przeszłości, nie wyjaśniając przyczyn kształtowania się pozycji konkurencyjnej danej gospodarki czy sektora. Wśród mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej można wyróżnić: wskaźniki ilościowe i kosztowo-cenowe⁵⁶. Miary ilościowe bazują na danych o strumieniach handlu zagranicznego (eksportie i imporcie), zarówno wartościowych, jak i ilościowych. Wskaźniki kosztowo-cenowe wyrażają natomiast zmiany relacji cenowych we wzajemnej wymianie handlowej. Każdy ze wskaźników ma swoje zalety i wady. Aby w sposób najbardziej adekwatny dokonać analizy konkurencyjności, należy zastosować kilka miar lub użyć specjalnie w tym celu skonstruowany wskaźnik syntetyczny.

⁵³ M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, s. 68-69.

⁵⁴ I. Szczepaniak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 8.

⁵⁵ M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie...*, op. cit., s. 68; M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005, s. 86-91; J. Bednarz, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 25-28.

⁵⁶ J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 300; M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2008, s. 52; K. Pawlak, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna...*, op. cit., s. 96; 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.

Niezależnie od tego, jak ostatecznie zdefiniowane zostanie pojęcie konkurencyjności i za pomocą jakich wskaźników zostanie zmierzone, ważna jest także identyfikacja czynników, które oddziałują na konkurencyjność przedsiębiorstw, sektorów i gospodarek, i które są zmienne w czasie i przestrzeni. Ze względu na postępującą integrację, globalizację, a także stale zmieniające się otoczenie, warunki ekonomiczne, technologiczne i instytucjonalne, czynnikom tym przypisuje się coraz większe znaczenie. W literaturze przedmiotu nie ma jednej teorii czy jednego zestawu czynników, które wyjaśniałyby różnice w poziomie konkurencyjności poszczególnych gospodarek⁵⁷. Przeciwnie, znaleźć można wiele ujęć i klasyfikacji determinant kształtujących międzynarodową pozycję konkurencyjną. Na rozpiętość perspektyw badawczych przyjmowanych w opracowaniach poświęconych konkurencyjności wpływ mają nie tylko różne cele prowadzonych analiz, ale również brak konsensusu w odniesieniu zarówno do samej definicji konkurencyjności, jak i sposobów jej pomiaru.

W jednym z najbardziej ogólnych podejść czynniki kształtujące konkurencyjność przedsiębiorstw, sektorów i gospodarek dzielone są na te, które mają charakter egzogeniczny (mają swoje źródło w procesach i zjawiskach zachodzących w szeroko rozumianym otoczeniu zewnętrznym badanych podmiotów) oraz te, które mają charakter endogeniczny (związane są z procesami i zjawiskami zachodzącymi w ramach badanych podmiotów)⁵⁸. W opracowaniach bazujących na teorii handlu zagranicznego czynniki zewnętrzne oceniane są przez pryzmat uwarunkowań międzynarodowych wymiany handlowej. Uwarunkowania krajowe (procesy, zjawiska, zdarzenia oraz regulacyjno-prawne i ekonomiczne ramy działania) zaliczane są w takim ujęciu do czynników wewnętrznych. Takie podejście pozwala na stosunkowo pełną ocenę uwarunkowań konkurencyjności badanych podmiotów. Przydatne jest również w ocenach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego⁵⁹. Pozwala bowiem z jednej strony uwzględnić rosnące znaczenie i wpływ postępujących procesów integracji i globalizacji gospodarczej na świecie na rozwój gospodarki żywnościowej, z drugiej – kluczową rolę wielu krajowych czynników konkurencyjności.

⁵⁷ T. Siudek, K. Drabarczyk, *Teoretyczne i aplikacyjne aspekty konkurencyjności – przegląd literatury*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2015, nr 112, s. 137-153; P.C. Abbott, M.E. Bredahl, *Competitiveness: Definition, Useful Concepts, and Issues*, [w:] M.E. Bredahl, P.C. Abbott, M.R. Reed (red.), *Competitiveness in International Food Markets*, Routledge, CRC Press, 2019.

⁵⁸ I. Szczepaniak, *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.

⁵⁹ I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych*, „Studia BAS” 2018, nr 3(55), s. 73-105.

Spośród uwarunkowań międzynarodowych konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego na szczególne podkreślenie zasługuje obecnie rozwój wielostronnego systemu handlowego, w tym liberalizacja światowego handlu produktami rolno-spożywczymi. Umowy o wolnym handlu zawierane w ostatnich latach przez Unię Europejską stanowią bowiem szansę na poprawę dostępu polskich producentów żywności do rynków krajów trzecich, a tym samym poprawę ich pozycji konkurencyjnej na tych rynkach. Zakres tych porozumień wykracza poza obszary tradycyjnie uwzględniane w umowach handlowych, tj. eliminację bądź redukcję barier taryfowych, gdyż regulują one także takie kwestie, jak stosowanie barier pozataryfowych, reguły pochodzenia towarów czy oznaczenia geograficzne. Przewidziane w umowach ułatwienia w zakresie prowadzenia wymiany handlowej mogą wpływać na obniżenie kosztów ponoszonych przez eksporterów, a tym samym stanowić o perspektywach rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski.

Celem prezentowanych w tym rozdziale badań jest wieloaspektowa ocena konkurencyjności polskich producentów żywności na rynku światowym. Uwzględniając przeprowadzone rozważania, najpierw omówiono uwarunkowania makroekonomiczne konkurencyjności sektora żywnościowego w Polsce, tj. najważniejsze czynniki zewnętrzne i wewnętrzne oddziałujące na konkurencyjność tego sektora. W dalszej kolejności przedstawiono rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski oraz dokonano pomiaru pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynku międzynarodowym za pomocą syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej (SCI) w handlu zagranicznym Polski produktami rolno-spożywczymi. Perspektywy rozwoju handlu rolno-spożywczego oceniono, dokonując przeglądu obowiązujących i negocjowanych przez UE umów o wolnym handlu z krajami trzecimi oraz analizując wpływ tych umów na zmiany polskiego handlu rolno-spożywczego z krajami spoza UE.

2.2. Uwarunkowania makroekonomiczne konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce

Przyjmując wskazane we wprowadzeniu podejście, poniżej zaprezentowano uwarunkowania zewnętrzne (międzynarodowe) i wewnętrzne (krajowe) konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego. Analiza obejmuje lata 2004-2018, tj. okres od wejścia Polski do Unii Europejskiej do ostatniego roku, dla którego w momencie badania dostępne były roczne statystyki danych makroekonomicznych. Do najważniejszych uwarunkowań zewnętrznych zaliczone zostały takie czynniki, jak: a) dostęp do rynków międzynarodowych oraz

współpraca gospodarcza i handlowa z poszczególnymi państwami i organizacjami międzynarodowymi, b) zmiany społeczno-demograficzne i środowiskowe (klimatyczne) na świecie oraz ich wpływ na produkcję rolną i popyt na żywność w skali globalnej i regionalnej, oraz c) rosnące znaczenie globalnych łańcuchów wartości, nowych technologii i innowacji w produkcji. Do czynników krajowych o największym wpływie na konkurencyjność sektora zaliczono: a) tempo rozwoju gospodarki narodowej, b) stabilność makroekonomiczną kraju, oraz c) systemy wsparcia publicznego dla producentów żywności. W części opisującej uwarunkowania krajowe uwzględniono zatem takie wskaźniki, jak: wzrost Produktu Krajowego Brutto (PKB), PKB na jednego mieszkańca, stopę bezrobocia, poziom inflacji, poziom deficytu budżetowego i zadłużenia publicznego, kurs wymiany walut (złotego do euro), produktywność pracy i koszty pracy oraz poziom subsydiów rolniczych i innych rodzajów wsparcia dla sektora.

2.2.1. Uwarunkowania międzynarodowe konkurencyjności polskich producentów żywności

Udział Polski w globalnych i regionalnych ugrupowaniach integracyjnych

Dostęp do rynków państw trzecich jest warunkiem wyjściowym budowania pozycji konkurencyjnej w handlu międzynarodowym. Polska w badanym okresie była krajem bardzo mocno zintegrowanym z międzynarodowym systemem handlowym. W 1994 roku, wraz z innymi państwami, podpisała porozumienie w sprawie utworzenia Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO), w tym Porozumienie Rundy Urugwajskiej w sprawie Rolnictwa (*Uruguay Round Agreement on Agriculture* – URAA). Porozumienie zobowiązywało strony do stopniowej liberalizacji wzajemnej wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi oraz do ograniczenia środków wsparcia dla producentów rolnych, zniekształcających handel międzynarodowy (m.in. refundacji wywozowych, cen gwarantowanych, dopłat do środków produkcji)⁶⁰. Nowe reguły i zasady określone w URAA prowadziły do stopniowej poprawy warunków handlu produktami rolno-spożywczymi. Choć średni poziom stawek celnych stosowanych w imporcie produktów rolno-spożywczych nadal był stosunkowo wysoki (w latach 1995-2014 wynosił on 15-22%), po wejściu w życie URAA wartość światowego handlu rolnego zwiększyła się ponad trzykrotnie w ujęciu nominalnym (bez uwzględnienia inflacji) i niemal dwukrotnie w ujęciu

⁶⁰ S. Tangermann, *Agricultural Policies in OECD Countries Ten Years After the Uruguay Round: How Much Progress?*, [w:] G. Anania, M.E. Bohman, C.A. Carter, A.F. McCalla (red.), *Agricultural Policy Reform and the WTO. Where Are We Heading?*, Edward Elgar, Cheltenham 2004, s. 15-41.

realnym (z uwzględnieniem inflacji)⁶¹. Równocześnie, dobra pozycja wyjściowa państw rozwiniętych (wynikająca m.in. ze stosowania w poprzednich dekadach bardzo rozbudowanych systemów wsparcia dla rolnictwa) doprowadziła do ich wyraźnej dominacji w światowym handlu-rolno-spożywczym.

Polska w okresie wdrażania URAA przechodziła transformację systemową – z kraju o nieefektywnej gospodarce, który borykał się z wieloma problemami, w tym m.in. z problemem narastającego deficytu w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, stopniowo przekształcała się w dobrze funkcjonującą gospodarkę rynkową. Istotną rolę w tym procesie odegrały działania na rzecz pogłębienia współpracy gospodarczej i integracji handlowej w Europie, w tym proces integracji z Unią Europejską. W 2004 roku, w momencie przystąpienia do UE, Polska uzyskała dostęp do liczącego około 500 milionów konsumentów rynku wewnętrznego UE. Członkostwo w UE oznaczało jednocześnie konieczność dostosowania się do wysokich wymogów dotyczących jakości i bezpieczeństwa produktów żywnościowych sprzedawanych na jednolitym rynku europejskim oraz eksportowanych na rynki pozaunijne. Działania te istotnie zwiększyły atrakcyjność polskiego eksportu rolno-spożywczego. W okresie po przystąpieniu do UE reputacja polskiej żywności na rynkach międzynarodowych jako żywności o wysokiej jakości i bezpiecznej dla konsumentów była wyraźnie wyższa niż w okresie przed akcesją do UE⁶².

Integracja z UE doprowadziła do wzmocnienia pozycji handlowej Polski na arenie międzynarodowej, zarówno dzięki rosnącej sprzedaży na rynku unijnym, jak i ekspansji na rynkach zagranicznych. Kwestie handlowe należą do wyłącznych kompetencji UE. Z tego względu instytucje unijne podejmują szereg działań, których celem jest zapewnienie producentom odpowiedniego dostępu do rynków zagranicznych, w tym także odpowiedniego dostępu do importu produktów wykorzystywanych w przetwórstwie oraz produktów nieprodukowanych na terenie UE⁶³. Starania te skutkują rosnącą liczbą bilateralnych i regionalnych porozumień handlowych, których UE jest stroną. Obecnie UE posiada 41 różnego rodzaju umów, które łącznie obejmują 72 państwa (umów „pierwszej generacji” o strefach wolnego handlu, uniach celnych i układach stowarzyszeniowych; umów „drugiej generacji” obejmujących dodatkowo m.in. kwestie polityki konkurencji, ochrony praw własności intelektualnej i współpracy celnej, pogłębionych i kompleksowych umów o wolnym handlu oraz porozumień o partnerstwie

⁶¹ S. Zahniser, J. Beckman, K.E.R. Heerman, *World Agricultural Trade Experiences Sizable Growth but Still Faces Barriers*, Feature: International Markets & U.S. Trade, February 05, 2018.

⁶² I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora...*, op. cit., s. 82.

⁶³ *EU trade agreements: delivering new opportunities in times of global economic uncertainties*, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2071> (dostęp: 19.11.2019).

gospodarczym)⁶⁴. Porozumienia te zakładają również wzajemną liberalizację handlu produktami rolno-spożywczymi. W rezultacie rozbudowana sieć kontaktów i porozumień handlowych UE tworzyła w ostatnim okresie dobre warunki ramowe dla rozwoju unijnego eksportu rolno-spożywczego, w tym także eksportu polskiej żywności⁶⁵.

Równocześnie, pomimo zintensyfikowanej współpracy handlowej i gospodarczej z resztą świata, wciąż wiele rynków jest trudno dostępnych dla producentów żywności. Problemem pozostają stosunkowo wysokie cła oraz rosnąca skala wykorzystania barier pozataryfowych w handlu rolnym. Negocjacje wielostronne WTO w ramach Rundy Rozwojowej z Ad-Dauhy (zwanej też Rundą z Doha) znajdują się od dłuższego czasu w impasie, głównie ze względu na różnice zdań między państwami rozwijającymi się i państwami rozwiniętymi w odniesieniu do zasad dalszej liberalizacji handlu rolnego. Obserwowany jest również generalny zwrot w stronę polityk protekcjonistycznych. Skutkuje on m.in. wstrzymaniem negocjacji niektórych umów handlowych, eskalacją konfliktów handlowych (m.in. między USA i Chinami) oraz wycofywaniem się z porozumień integracyjnych (decyzja Wielkiej Brytanii o opuszczeniu UE). Tendencje te mogą negatywnie wpływać na perspektywy dalszego zwiększania wartości i wielkości obrotów handlowych UE i jej państw członkowskich.

Produkcja rolna i zmiany popytu na żywność w skali globalnej i regionalnej

Produkcja rolna na świecie zależy od szeregu czynników, w tym szczególnie od dostępności zasobów ziemi, wody, warunków pogodowych i klimatu. Nasilające się w szybkim tempie zmiany klimatu prowadzą do pogorszenia warunków produkcji rolnej. Choć między 1960 a 2015 rokiem światowa produkcja rolna zwiększyła się ponad trzykrotnie (m.in. w efekcie stosowania metod i środków produkcji obciążających środowisko naturalne i w konsekwencji przyspieszających zmiany klimatu), obecne tempo wzrostu produktywności w rolnictwie jest niższe niż tempo wzrostu popytu na żywność⁶⁶. W okresie od 2000 do 2013 roku światowy popyt na żywność rósł w tempie około 2% rocznie⁶⁷. W efekcie w 2013 roku całkowity wolumen popytu na żywność wyniósł

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Więcej na temat umów handlowych o wolnym handlu zawieranych przez Unię Europejską z krajami trzecimi w podrozdziale 2.4.

⁶⁶ FAO, *The future of food and agriculture – Trends and challenges*, Rome 2017.

⁶⁷ A. Mikula, *Demograficzne uwarunkowania światowego i krajowego popytu na żywność w latach 2000-2015*, [w:] K. Świetlik (red.), *Ewolucja światowego i krajowego popytu na żywność w kontekście zmian demograficznych i bezpieczeństwa żywnościowego*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 65, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 39.

4877 mln ton⁶⁸. Rosnące zapotrzebowanie na żywność jest efektem wzrostu liczby ludności świata. Przyczynia się do niego również wzrost zamożności społeczeństw poszczególnych krajów świata, głównie krajów rozwijających się⁶⁹.

Wzrostowi zapotrzebowania na żywność towarzyszyły zmiany struktury globalnego popytu na żywność. Zmieniające się wzorce konsumpcji w krajach rozwijających się skutkowały rosnącym popytem na produkty pochodzenia zwierzęcego, w tym szczególnie na mięso i mleko. Wysoka dynamika wzrostu konsumpcji dotyczyła również owoców i warzyw. Wzrost popytu nie objął jedynie zbóż⁷⁰. Prognozowane zwiększenie liczby ludności świata (z 7,7 mld w 2019 roku do 9,7 mld osób w 2050 roku i 10,9 mld w 2100 roku) skutkować będzie jednak dalszym wzrostem zapotrzebowania na żywność, również na te grupy produktów, których wzrost dotąd nie dotyczył lub dotyczył w mniejszym zakresie⁷¹. FAO szacuje, że globalny popyt na żywność, przy umiarkowanym tempie wzrostu gospodarczego, zwiększy się w połowie obecnego stulecia w porównaniu z 2013 rokiem o około 50%⁷². Głównym źródłem wzrostu popytu będą kraje rozwijające się i dwa regiony – Afryka i Azja Południowa⁷³. Tylko w krajach Afryki Subsaharyjskiej, gdzie ze względu na warunki naturalne i nasilające się zmiany klimatu możliwości zwiększania produkcji rolnej będą ograniczone, liczba ludności wzrośnie w 2050 roku o miliard. Stanowi to połowę spodziewanego globalnego wzrostu liczby ludności na świecie. Europa będzie jedynym kontynentem, gdzie popyt na żywność będzie się zmniejszał⁷⁴. Zgodnie z prognozami liczba mieszkańców Europy w 2050 roku będzie o 4,9% mniejsza niż w 2019 roku (wyniesie około 710 mln osób)⁷⁵. Równocześnie potencjał produkcyjny sektora żywnościowego w UE w mniejszym stopniu niż inne regiony odczuje skutki zmian klimatu.

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ B.L. Bodirsky, S. Rolinski, A. Biewald, I. Weindl, A. Popp, H. Lotze-Campen, *Global Food Demand Scenarios for the 21st Century*, „PLoS ONE” 2015, vol. 10(11): e0139201, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0139201>.

⁷⁰ A. Mikula, *Demograficzne uwarunkowania...*, op. cit., s. 48.

⁷¹ R. Vos, L.G. Bellù, *Global Trends and Challenges to Food and Agriculture into the 21st Century*, [w:] C. Campanhola, S. Pandey (red.), *Sustainable Food and Agriculture*, Academic Press, 2019, s. 11-30.

⁷² FAO, *The future...*, op. cit.

⁷³ Ibid., s. 3.

⁷⁴ *World Population Prospects 2019: Volume I: Comprehensive Tables*, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2019, https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Volume-I_Comprehensive-Tables.pdf (dostęp: 18.11.2019).

⁷⁵ Ibid., s. 2-3.

Zmiany demograficzne i klimatyczne na świecie w sposób bezpośredni wpływają na perspektywy rozwoju polskiego sektora żywnościowego. Choć w ostatnich latach głównymi rynkami zbytu dla polskich produktów rolno-spożywczych pozostawały kraje UE, zauważalne spadki tempa wzrostu wartości spożycia żywności, zarówno w Polsce, jak i w innych krajach europejskich, powodowały, że coraz większego znaczenia zaczęła nabierać orientacja eksportowa⁷⁶. Znaczenie strategii eksportowych wzrosło szczególnie po 2009 roku, kiedy to po raz pierwszy odnotowano w Polsce spadek spożycia żywności i napojów bezalkoholowych (w latach 2009-2013 o około 1,1% rocznie)⁷⁷. Od początku obecnej dekady, również dzięki wielostronnym i dwustronnym umowom handlowym UE, zauważyć można zwiększoną obecność polskich producentów żywności na rynkach krajów trzecich – w Ameryce Północnej, Afryce, Azji i na Bliskim Wschodzie⁷⁸. Uwarunkowania zewnętrzne związane z rosnącą liczbą ludności w krajach rozwijających się będą prowadzić do dalszego umacniania strategii eksportowych skierowanych na rynki krajów pozaeuropejskich.

Globalne łańcuchy wartości, nowe technologie i innowacje cyfrowe

Kolejne uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich eksporterów żywności związane są z nasilającymi się zjawiskami rozczłonkowania i podziału procesów produkcji między wiele firm i krajów. Postęp technologiczny oraz malejące koszty transportu i komunikacji pogłębiają międzynarodowy podział pracy, prowadząc w konsekwencji do umiędzynarodowienia produkcji⁷⁹. Obecnie ponad 2/3 handlu światowego odbywa się w ramach globalnych łańcuchów wartości (*Global Value Chains – GVC*)⁸⁰. GVC w coraz większym stopniu oddziałują również na gospodarkę żywnościową i handel produktami rolno-spożywczymi⁸¹. Najbardziej konkurencyjne podmioty sektora funkcjonują w szerszych międzynarodowych sieciach produkcji i dystrybucji. Pozwalają one bowiem na bardziej efektywny proces pozyskiwania surowców, ograniczenie

⁷⁶ I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora...*, op. cit., s. 78.

⁷⁷ I. Szczepaniak, *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (I)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 57.

⁷⁸ I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora...*, op. cit., s. 79.

⁷⁹ G. Giovannetti, E. Marvasi, *Food exporters in global value chains: Evidence from Italy*, „Food Policy” 2016, vol. 59, s. 110-125.

⁸⁰ World Bank, World Trade Organization, *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*, World Bank Group, Washington, D.C. 2019, s. 1.

⁸¹ I. Fertő, *Global Agri-food Trade Competitiveness: Gross Versus Value Added Exports*, „AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics” 2018, vol. 10, nr 4, s. 39-47.

kosztów przetwórstwa i zwiększenie sprzedaży. Obecna struktura globalnych łańcuchów wartości w sektorze rolno-spożywczym jest efektem przekształceń, w których główną rolę odgrywały nasilające się od niemal dwóch dekad procesy koncentracji rynkowej⁸². W rezultacie kluczową rolę w zarządzaniu GVC odgrywają obecnie korporacje transnarodowe oraz duże sieci i centra handlowe⁸³. W takich warunkach integracja z GVC i osiągnięcie wysokiej wartości dodanej w łańcuchu wartości sektora rolno-spożywczego pozostaje wyzwaniem dla wielu gospodarek, zwłaszcza rozwijających się⁸⁴. Źródłem większych korzyści jest bowiem nie sam eksport surowców i produktów w niewielkim stopniu przetworzonych, ale wartość dodawana do produktów żywnościowych na różnych etapach i w różnych ogniwach łańcucha wartości. Jest ona zazwyczaj wyższa dla ogniw zajmujących się przetwórstwem spożywczym, marketingiem i dystrybucją. GVC pozwalają krajom na wyspecjalizowanie się w określonych działaniach oraz dołączenie do globalnej sieci produkcji. W przypadku Polski integrację z GVC ułatwia rosnąca obecność i znaczenie korporacji transnarodowych w poszczególnych działach polskiego przemysłu spożywczego⁸⁵.

Na organizację i działanie globalnych łańcuchów wartości coraz większy wpływ mają nowe technologie i innowacje cyfrowe⁸⁶. Światowa gospodarka wchodzi w okres określany mianem czwartej rewolucji przemysłowej. Jej siłą napędową są technologie informacyjno-komunikacyjne, sztuczna inteligencja, robotyzacja i automatyzacja oraz przyrastające w szybkim tempie zasoby danych cyfrowych. Technologie cyfrowe prowadzą do istotnych zmian w sposobach tworzenia i przechwytywania wartości w gospodarce. Sprzyjają równocześnie pojawianiu się bardziej efektywnych łańcuchów wartości. Choć gospodarka 4.0 wciąż jest na początkowym etapie rozwoju, wprowadzane innowacje cyfrowe oddziałują już na warunki konkurencyjności i strategie biznesowe przedsiębiorstw wielu sektorów i branż⁸⁷. Zmieniają również sposoby, jakimi żywność jest produkowana, przetwarzana, dystrybuowana i dostarczana konsumentom. Rozwiązania cyfrowe, dostęp do Internetu, media społecznościowe i platformy e-commerce obniżają koszty prowadzenia działalności i równocześnie zwiększają dostępność

⁸² G. Giovannetti, E. Marvasi, *Food exporters...*, op. cit., s. 111.

⁸³ J. Kraciuk, A. Piekutowska, *Zmiany globalnych łańcuchów wartości w sektorze rolno-spożywczym*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2014, t. XVI, z. 5, s. 128-132.

⁸⁴ *Ibid.*, s. 130.

⁸⁵ P. Chechelski, *Korporacje transnarodowe w polskim przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 9, s. 2-7.

⁸⁶ World Bank, World Trade Organization, *Global Value...*, op. cit.

⁸⁷ R. Strange, A. Zucchella, *Industry 4.0, global value chains and international business*, „Multinational Business Review” 2017, vol. 25(3), s. 174-184.

do rynków międzynarodowych. Szacuje się, że dzięki zastosowaniu Internetu Rzeczy, sztucznej inteligencji, druku trójwymiarowego oraz technologii łańcucha bloków (*Blockchain*) koszty wymiany handlowej zmniejszą się w ciągu najbliższych 15 lat o 10,5%⁸⁸. Cyfryzacja może zatem poprawić pozycję i możliwości działania mniejszych podmiotów w handlu międzynarodowym. Integracja małych i średnich przedsiębiorstw z globalnymi łańcuchami wartości zależała dotąd głównie od współpracy z dużymi korporacjami i tradycyjnymi sieciami handlowymi. Obecnie, dzięki nowym technologiom, firmy te mogą dużo szybciej i łatwiej realizować strategie ekspansji zagranicznej⁸⁹. Z drugiej strony, cyfryzacja gospodarki wciąż jest procesem *in statu nascendi*. Realizacja wskazanego potencjału zależać będzie od szeregu czynników, tj. stanu infrastruktury cyfrowej, kompetencji cyfrowych pracowników, ekosystemu biznesowego sprzyjającego innowacjom cyfrowym. Dostępne dane i badania pokazują, że polskie przedsiębiorstwa stosunkowo powoli przyjmują cyfrowe modele biznesowe. Nie mają również strategicznej wizji celu cyfrowej transformacji⁹⁰. Czynniki te mogą osłabiać konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych w najbliższych latach.

2.2.2. Uwarunkowania krajowe konkurencyjności polskich producentów żywności

Obok czynników międzynarodowych na konkurencyjność przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego wpływa szereg czynników wewnętrznych związanych ze stanem polskiej gospodarki i kierunkami jej rozwoju. Sytuacja makroekonomiczna Polski od wielu lat pozostaje stabilna. Obecnie Polska jest jedną z najbardziej zrównoważonych pod względem makroekonomicznym gospodarek unijnych. Należy również do grupy państw o najwyższej dynamice wzrostu gospodarczego w UE. Między 2004 a 2018 rokiem średnie tempo wzrostu PKB Polski w ujęciu realnym wynosiło 4%⁹¹. Stosunkowo wysokie tempo wzrostu gospodarczego utrzymało się również w okresie apogeum światowego kryzysu finansowego w latach 2008-2009 (wzrost PKB w ujęciu realnym wyniósł wówczas w Polsce odpowiednio 4,2 i 2,8%, podczas gdy w całej UE 0,4% i -4,3%).

⁸⁸ World Bank, World Trade Organization, *Global Value...*, op. cit., s. 131.

⁸⁹ *Ibid.*, s. 136.

⁹⁰ K. Kosior, *Przemysł 4.0 – budowanie przewag konkurencyjnych w epoce cyfrowego przełomu*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 103.

⁹¹ Dane Eurostat, „Annual National Accounts, Main GDP aggregates”, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database/> (dostęp: 25.11.2019).

Równolegle wzrastała wartość PKB na jednego mieszkańca w Polsce w relacji do średniej w UE – według parytetu siły nabywczej w 2004 roku wynosiła ona 50,1%, w 2009 roku wzrosła do 59,2%, w 2014 roku do 67,3%, a w 2018 roku do 70,9%⁹². Dobre warunki dla rozwoju gospodarczego zapewniały stosunkowo stabilne ceny (średni poziom inflacji w okresie 2004-2018 wyniósł 2,06%) oraz korzystna relacja deficytu sektora finansów publicznych do PKB. Gorsze wyniki w zakresie deficytu sektora finansów publicznych odnotowano jedynie w okresie spowolnienia gospodarczego spowodowanego globalnym kryzysem finansowym. Jednak od 2014 roku deficyt ten w relacji do PKB systematycznie spadał (z -3,6% w 2014 roku do -2,6% w 2015 roku, -2,4% w 2016 roku, -1,5% w 2017 roku i -0,2% w 2018 roku)⁹³. Również dług publiczny w relacji do PKB w całym okresie członkostwa Polski w UE znajdował się poniżej dopuszczalnego w UE 60-procentowego progu zadłużenia (w okresie 2004-2018 oscylował w przedziale 44-56%)⁹⁴.

Wzrostowi gospodarstwu w Polsce sprzyjało także spadające bezrobocie, wzrost płac oraz rosnący popyt krajowy, w tym zwłaszcza konsumpcja prywatna. Po okresie stosunkowo wysokiego bezrobocia w latach 90., w drugiej połowie pierwszej dekady lat 2000. nastąpiła wyraźna poprawa sytuacji na rynku pracy. Jeszcze w 2005 roku liczba osób bezrobotnych w Polsce przekraczała 3 mln (17,9% ludności aktywnej zawodowo). W kolejnych latach stopa bezrobocia zmniejszała się (w 2008 roku wyniosła 7,1%), jednak bezpośrednio po zakończeniu światowego kryzysu finansowego sytuacja na rynku pracy pogorszyła się (w 2011 roku stopa bezrobocia wzrosła do 9,7%, w 2012 roku do 10,1%, a w 2013 roku do 10,3%). Obecnie Polska jest jednak krajem, w którym odsetek osób niezatrudnionych jest jednym w najniższych w UE – w 2018 roku stopa bezrobocia wyniosła 3,9%, co oznaczało, że bez pracy pozostawało około 660 tys. osób aktywnych zawodowo⁹⁵. Stopniowo wzrastało również przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto w gospodarce narodowej (obecnie jest ono o ponad połowę wyższe niż w 2005 roku)⁹⁶. Czynniki te przekładały się na wyższy dochód realny do dyspozycji gospodarstw domowych oraz rosnącą konsumpcję krajową. W 2018 roku wydatki gospodarstw domowych ogółem były w Polsce o ponad jedną czwartą wyższe niż w 2010 roku. Podobna dynamika wzrostu wydatków nie dotyczyła jednak żywności i napojów bezalkoholowych.

⁹² Ibid.

⁹³ Bank Danych Makroekonomicznych GUS, <https://bdm.stat.gov.pl> (dostęp: 26.11.2019).

⁹⁴ Ibid.

⁹⁵ Dane Eurostat, „Annual National Accounts, Population and Social Conditions”, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database/> (dostęp: 25.11.2019).

⁹⁶ Bank Danych Makroekonomicznych GUS, op. cit. (dostęp: 26.11.2019).

Od początku obecnej dekady następował spadek wydatków na ten cel. W 2015 roku polskie gospodarstwa domowe na żywność i napoje bezalkoholowe wydały łącznie o 6,6% mniej niż w 2010 roku. Wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe wzrosły nieznacznie dopiero w ostatnim okresie (o 1,1% w 2017 roku i o 2% w 2018 roku w porównaniu z 2010 rokiem)⁹⁷.

Wraz ze spadkiem liczby osób bezrobotnych, następowały również zmiany w strukturze zatrudnienia. Między 2004 a 2018 rokiem zmniejszył się odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie (z 17,9 do 9,5%), wzrósł natomiast w pozostałych sektorach i działach gospodarki narodowej (z 28,8 do 31,6% w sektorze przemysłowym oraz z 53,2 do 58,7% w sektorze usługowym)⁹⁸. W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w momencie wejścia Polski do UE zatrudnionych było ponad 423 tys. osób (łącznie w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją żywności, napojów i wyrobów tytoniowych). W kolejnych latach zatrudnienie w przemyśle spożywczym utrzymywało się na względnie zbliżonym poziomie. W 2017 roku przedsiębiorcy zajmujący się przetwórstwem żywności, produkcją napojów i wyrobów tytoniowych zatrudniali łącznie 414 tys. osób⁹⁹. Pod względem kompetencji i poziomu wykształcenia pracowników, polski sektor rolno-spożywczy nie odbiegał od większości tego typu sektorów w UE¹⁰⁰. Stabilna sytuacja na rynku pracy oraz dostęp do wykształconych pracowników były czynnikami, które pozytywnie wpływały na konkurencyjność przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego.

Równie istotną rolę w umacnianiu konkurencyjności polskich producentów żywności na rynku unijnym i na rynkach międzynarodowych odgrywały czynniki cenowo-kosztowe. Koszty pracy w Polsce w badanym okresie były średnio o 2/3 niższe niż przeciętnie w UE. W pierwszym roku członkostwa w UE godzinowy koszt pracy wynosił w Polsce 4,7 euro. W 2008 roku koszt ten wzrósł do 7,6 euro, w 2012 roku do 7,9 euro, w 2016 roku do 8,7 euro, w 2017

⁹⁷ Dane Eurostat, „Annual National Accounts, Final consumption expenditure of households by consumption purpose” (dostęp: 26.11.2019).

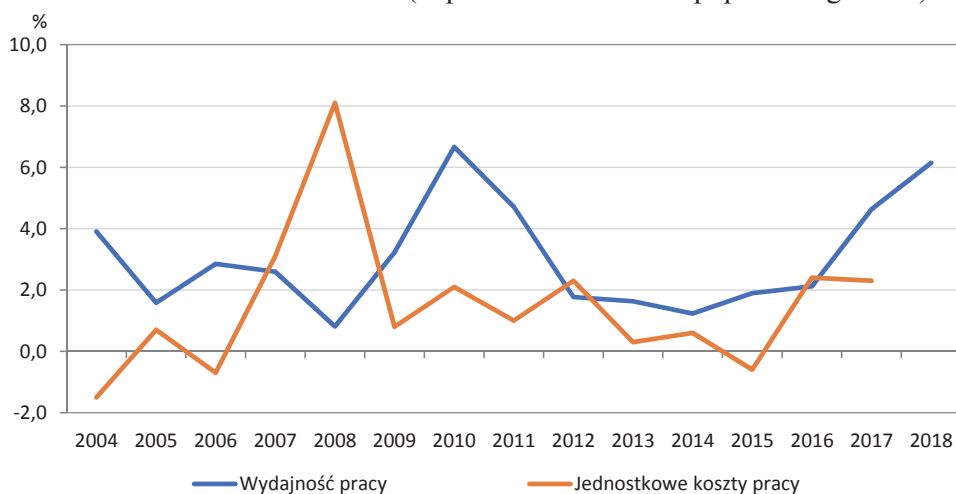
⁹⁸ Dane OECD, „Employment by activity”, <https://data.oecd.org/emp/employment-by-activity.htm> (dostęp: 27.11.2019).

⁹⁹ Dane Eurostat, „Annual detailed enterprise statistics for industry”, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sbs_na_ind_r2&lang=en (dostęp: 27.11.2019).

¹⁰⁰ W sektorze rolnym 65% pracowników legitymowało się wykształceniem zawodowym, średnim i powyżej średniego, 9% wykształceniem wyższym. W przypadku przedsiębiorstw przemysłu spożywczego odsetek pracowników posiadających wykształcenie zawodowe, średnie i policealne wynosił 74% (średnia dla branż: mięsnej, mleczarskiej, owocowo-warzywnej i zbożowo-młynarskiej). Przemysł spożywczy zatrudniał również więcej osób z wykształceniem wyższym (od 10% w branży mięsnej do niemal 18% w branży zbożowo-młynarskiej). Por. A. Wasilewska i M. Wasilewski, *Stan, kierunki i efektywność innowacji w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2016, s. 61.

roku do 9,5 euro, a w 2018 roku do 10,1 euro. Dla całej UE średni godzinowy koszt pracy we wskazanych latach wynosił odpowiednio: 19,8 euro, 21,9 euro, 24,5 euro, 26 euro, 26,7 euro i 27,4 euro¹⁰¹. Wyraźnie niższe koszty pracy w Polsce oraz stosunkowo wolne tempo ich wzrostu pozwalały polskim producentom żywności utrzymywać przewagi cenowe nad konkurentami na rynkach zagranicznych¹⁰². Czynnikiem równolegle umacniającym międzynarodową konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego była rosnąca wydajność pracy w Polsce. Według danych OECD, wydajność pracy mierzona PKB na przepracowaną godzinę wzrosła w Polsce z 23,9 USD w 2004 roku do 36 USD w 2018 roku¹⁰³. Tempo wzrostu wydajności pracy w Polsce było w badanym okresie na ogół wyższe niż tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy (wykres 2.1).

Wykres 2.1. Zmiany wydajności pracy^a i jednostkowych kosztów pracy^b w Polsce w latach 2004-2018 (w proc. w stosunku do poprzedniego roku)



^a wydajność pracy wyrażona w wartości dodanej brutto na przepracowaną godzinę, ^b jednostkowe koszty pracy liczone na przepracowaną godzinę

Źródło: dane OECD, „Labour productivity and utilization”, <https://data.oecd.org/lprdy/labour-productivity-and-utilisation.htm> (dostęp: 27.11.2019).

Konkurencyjność kosztową polskiego eksportu rolno-spożywczego wzmacniał dodatkowo kurs wymiany złotego do euro. Po okresie umacniania się pol-

¹⁰¹ Dane Eurostat, „Hourly labour costs”, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Hourly_labour_costs#Hourly_labour_costs_ranged_between_EUR.C2.A05.4_and_43.5_in_2018 (dostęp: 28.11.2019).

¹⁰² I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, K. Kosior, *Konkurencyjność sektora...*, op. cit., s. 86.

¹⁰³ Dane OECD, „Labour productivity and utilization”, <https://data.oecd.org/lprdy/labour-productivity-and-utilisation.htm#indicator-chart> (dostęp: 28.11.2019).

skiej waluty w pierwszych latach członkostwa w UE (2005-2008), w 2009 roku nastąpiła wyraźna deprecjacja złotego wobec euro (średnioroczny kurs wymiany EUR/PLN w 2008 roku wynosił 3,5166 PLN, a w 2009 roku euro kosztowało już 4,3273 PLN). W kolejnych latach kurs EUR/PLN był stosunkowo stabilny – w latach 2011-2015 utrzymywał się w granicach od 4,1198 do 4,1975 PLN. Dalsza deprecjacja polskiej waluty nastąpiła w 2016 roku – średnioroczny kurs wymiany EUR/PLN wyniósł wówczas 4,3625 PLN. W ostatnich dwóch latach kurs wymiany w ujęciu średniorocznym przekraczał 4,2 PLN (w 2017 roku wynosił 4,2576, a w 2018 roku – 4,2623)¹⁰⁴. Tak kształtujący się kurs walutowy zapewnił polskim eksporterom żywności dobre warunki ekspansji na rynku europejskim i na rynkach międzynarodowych. Wyliczenia obejmujące okres 2004-2016 pokazują, że wzrost realnego kursu złotego do euro o 1 pkt proc. prowadził do wzrostu wolumenu polskiego eksportu żywności i zwierząt żywych do UE o 0,31%¹⁰⁵.

Poprawa perspektyw rozwojowych polskich producentów żywności związana jest również z rosnącym poziomem wsparcia publicznego dla sektora rolno-spożywczego. Po przystąpieniu do UE następował stopniowy wzrost transferów do sektora rolnego. Przed 2004 rokiem polskie rolnictwo było sektorem w stosunkowo niewielkim stopniu wspieranym przez państwo. Obecnie objęte jest ono mechanizmami i instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) UE, która pochłania niemal 40% całego budżetu unijnego. Wsparcie z WPR pozwoliło na przyspieszenie procesów modernizacji i restrukturyzacji w sektorze. Pozytywnie wpływało również na stabilność krajowej bazy surowcowej dla przemysłu spożywczego. Między 2004 a 2018 rokiem polscy rolnicy otrzymali w formie płatności bezpośrednich łącznie ponad 31 mld euro. Na rozwój obszarów wiejskich w tym samym okresie przeznaczono nieco ponad 19 mld euro (wykres 2.2).

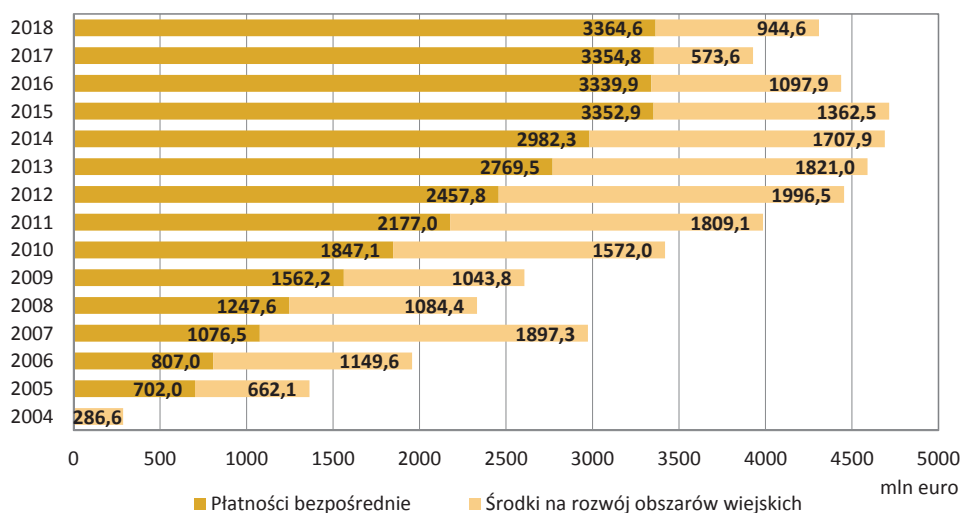
Drugim istotnym źródłem transferów finansowych do sektora były fundusze strukturalne UE. Dostęp do środków strukturalnych ułatwiał przedsiębiorstwom przetwórstwa rolno-spożywczego finansowanie wielu nowych inwestycji, w tym szczególnie tych, których celem było unowocześnienie zakładów, poprawa wydajności procesów produkcyjnych oraz podnoszenie jakości wytwarzanych produktów żywnościowych. Od momentu przystąpienia do UE w 2004 roku do 2013 roku Polska otrzymała z funduszy strukturalnych ponad 40 mld euro. Między 2014 a 2018 rokiem wysokość wsparcia z funduszy strukturalnych przekroczyła

¹⁰⁴ Bank Danych Makroekonomicznych GUS, op. cit. (dostęp: 28.11.2019).

¹⁰⁵ Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Ryzyko kursowe a handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski*, [w:] J. Góral, M. Wigier (red.), *Ryzyko w gospodarce żywnościowej – teoria i praktyka*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 48, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 102-103.

43 mld euro¹⁰⁶. Na cały okres obecnej perspektywy finansowej UE (2014-2020) ogólna suma wsparcia unijnego dla polskiej gospodarki, łącznie z funduszy strukturalnych i funduszu spójności, wynieść ma ponad 82 mld euro. Znaczna część środków strukturalnych przeznaczana jest na projekty, których celem jest zwiększanie konkurencyjności przedsiębiorstw, w tym szczególnie firm małych i średnich, które dominują w strukturze podmiotowej polskiego przemysłu spożywczego. Finansowane działania obejmują promowanie przedsiębiorczości, opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych, umiędzynarodowienie, wspieranie innowacji i zdolności w zakresie rozwoju produktów i usług, a także wzrostu obecności na rynkach regionalnych, krajowych i międzynarodowych¹⁰⁷.

Wykres 2.2. Płatności bezpośrednie i środki na rozwój obszarów wiejskich transferowane do Polski z budżetu WPR w latach 2004-2018 (w mln euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Komisji Europejskiej: http://ec.europa.eu/budget/figures/index_en.cfm (dostęp: 28.11.2019).

Podsumowując, uwarunkowania wewnętrzne zapewniały polskiej gospodarce żywnościowej dobre warunki rozwoju. Potencjał konkurencyjny polskich gospodarstw i przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach łańcucha rolno-spożywczego wzmacniały: wysoka dynamika wzrostu gospodarczego, stabilna sytuacja makroekonomiczna, korzystnie kształtujące się relacje cenowo-kosztowe, a także rosnące – za sprawą udziału w politykach unijnych – wsparcie publiczne

¹⁰⁶ Obliczenia na podstawie danych Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/budget/figures/index_en.cfm (dostęp: 29.11.2019).

¹⁰⁷ *Europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne na lata 2014-2020: Teksty urzędowe i komentarze*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2016, s. 207.

dla sektora. W rezultacie Polska jest obecnie jednym z najważniejszych eksporterów żywności w UE. Równocześnie, szybko postępujące zmiany w gospodarce globalnej, związane m.in. z cyfryzacją i nową rewolucją technologiczną, stawiają przed polskim sektorem żywnościowym nowe wyzwania. Dotychczasowe przewagi konkurencyjne polskich producentów żywności budowane były przede wszystkim na czynnikach cenowo-kosztowych. Rosnące stopniowo koszty pracy w Polsce będą jednak ograniczać możliwości ekspansji na rynkach zagranicznych w oparciu o strategię cenową. Wzrost znaczenia globalnych łańcuchów wartości w sektorze rolno-spożywczym oraz rosnące wymogi rynków międzynarodowych zwiększają znaczenie strategii wykorzystujących innowacje i nowe technologie cyfrowe. Dalsze wzmacnianie konkurencyjności polskiej gospodarki żywnościowej jest kluczowe również w obliczu nowych zagrożeń związanych z rosnącym protekcjonizmem w handlu międzynarodowym i planowanym wystąpieniem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.

2.3. Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi

Oceny pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych dokonano za pomocą syntetycznego miernika pozycji konkurencyjnej Polski (SCI) w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. Miernik ten został skonstruowany na podstawie dwóch mierników pozycji konkurencyjnej, tj. wskaźnika pokrycia importu eksportem (*Trade Coverage* – TC) oraz wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy (*Revealed Comparative Advantages* – RCA). Dodatnia wartość wskaźnika SCI informuje o przewagach komparatywnych polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych, a ujemna – o braku takich przewag¹⁰⁸. Ocena wskaźnikowa pozycji konkurencyjnej Polski w handlu rolno-spożywczym została poprzedzona analizą wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski w kilku podstawowych ujęciach.

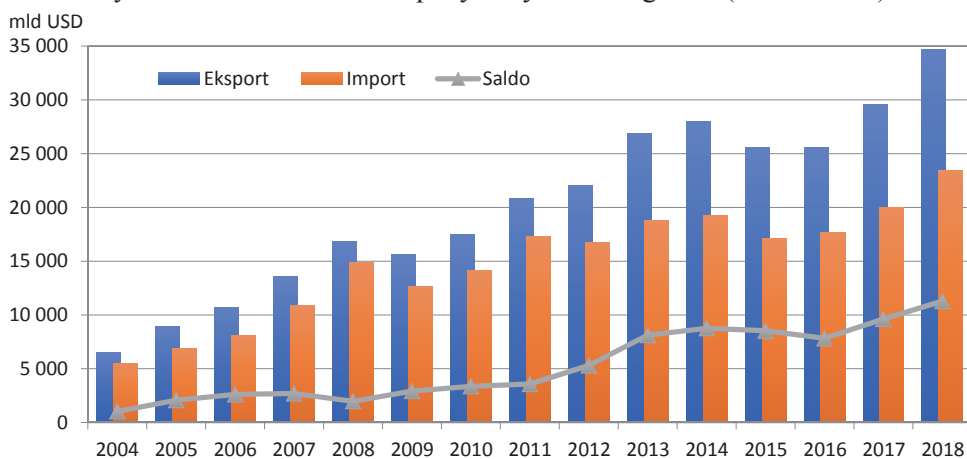
Wszystkie analizy przeprowadzono na podstawie danych handlowych pochodzących z bazy handlu światowego WITS-Comtrade (dane wyrażone w USD). Pod pojęciem „produkty rolno-spożywcze” rozumiane są działy 01-24 HS (Zharmonizowanego Systemu Oznaczenia i Kodowania Towarów). Okres objęty analizą obejmuje lata 2004-2018.

¹⁰⁸ Metodę konstruowania wskaźnika SCI opisano szczegółowo w: Ł. Ambroziak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 29-49.

2.3.1. Wyniki handlu zagranicznego

Okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej to okres systematycznego rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Pozytywne zmiany widoczne były już w 2004 roku, kiedy to dodatnie saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi po raz pierwszy przekroczyło 1 mld USD, a Polska odnotowała dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. Obroty handlowe Polski produktami rolno-spożywczymi zwiększały się także w kolejnych latach. Spadek wartości wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miał miejsce tylko w dwóch latach: w 2009 roku wskutek spowolnienia gospodarczego wywołanego przez światowy kryzys finansowy oraz w 2015 roku w wyniku znacznego osłabienia kursu złotego i euro w stosunku do dolara amerykańskiego¹⁰⁹ (wykres 2.3).

Wykres 2.3. Handel rolno-spożywczy Polski ogółem (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2018 roku wartość polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych wyniosła 34,7 mld USD, a importu – 23,4 mld USD. W porównaniu z 2004 rokiem oznacza to odpowiednio 5,4-krotny oraz 4,3-krotny wzrost wartości wywozu i przywozu żywności. Od momentu przystąpienia Polski do UE dodatnie saldo zagranicznej wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi miało tendencję rosnącą. W latach 2004-2018 wartość tego salda zwiększyła się z 1,0 do 11,3 mld USD. Oznacza to zatem blisko jedenastokrotny wzrost nadwyżki w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi (tabela 2.1).

¹⁰⁹ Dane dotyczące polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, pochodzące z Ministerstwa Finansów, wyrażone w euro, nie potwierdzają tego spadku.

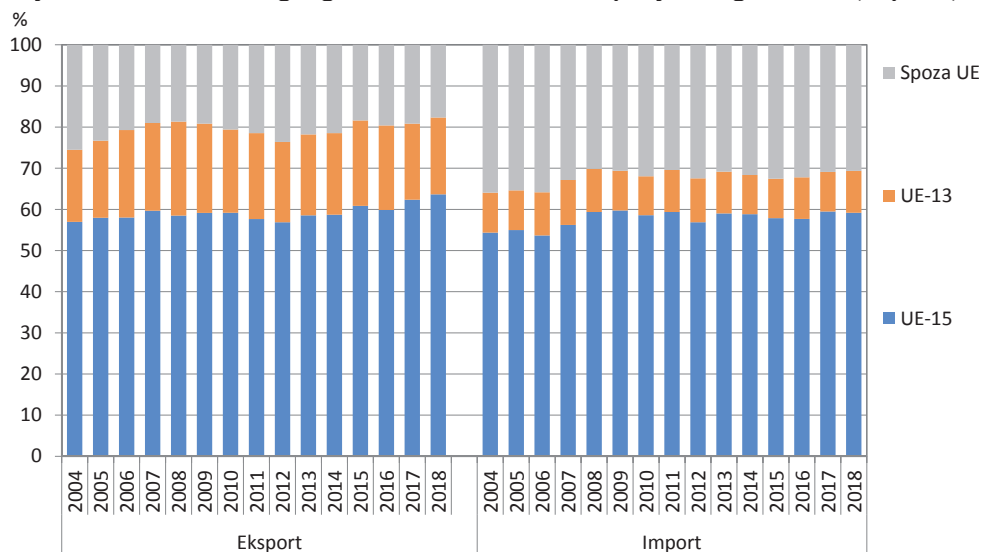
Tabela 2.1. Eksport, import i saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski w latach 2004-2018
(w mln USD)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Zmiana 2018/2004 (2004 = 100)
Eksport	Ogółem	6 483,6	8 927,8	10 691,4	13 575,9	16 822,2	15 580,4	17 498,9	20 852,0	22 082,6	27 965,0	25 593,9	25 532,3	29 583,1	34 721,9	535,5
	UE	4 829,5	6 848,2	8 475,8	10 995,6	13 683,5	12 593,1	13 893,5	16 374,3	16 867,1	21 017,9	20 889,1	20 532,8	23 916,9	28 589,3	592,0
	w tym: UE-15	3 693,8	5 175,1	6 204,4	8 102,2	9 838,6	9 214,4	10 356,7	12 021,7	12 556,7	15 729,4	16 419,5	15 573,0	15 280,8	18 445,0	22 102,2
	UE-13	1 135,7	1 673,1	2 271,4	2 893,4	3 844,9	3 378,7	3 536,8	4 352,6	4 310,4	5 288,5	5 316,1	5 252,0	5 471,9	6 487,1	571,2
	Spoza UE	1 654,2	2 079,6	2 215,6	2 580,4	3 138,6	2 987,3	3 605,4	4 477,8	5 215,4	5 998,9	4 704,8	4 999,5	5 666,2	6 132,6	370,7
Import	Ogółem	5 453,1	6 851,6	8 081,4	10 877,9	14 851,2	12 658,5	14 136,0	17 276,5	16 781,4	18 747,0	17 066,4	17 710,2	19 965,8	23 432,1	429,7
	UE	3 493,3	4 428,7	5 185,7	7 305,4	10 371,9	8 784,8	9 619,7	12 017,8	11 334,2	12 966,1	13 127,7	11 510,4	13 795,9	16 248,9	465,1
	w tym: UE-15	2 964,5	3 766,5	4 336,6	6 117,4	8 818,1	7 563,3	8 281,8	10 258,5	9 544,0	11 063,9	11 298,4	9 878,7	10 217,2	11 875,6	467,7
	UE-13	528,8	662,2	849,1	1 188,0	1 553,8	1 221,5	1 337,9	1 759,3	1 790,2	1 829,3	1 631,7	1 788,3	1 920,3	2 385,3	451,1
	Spoza UE	1 959,8	2 423,0	2 895,6	3 572,5	4 479,2	3 873,7	4 516,3	5 258,7	5 447,2	5 780,8	5 556,1	5 704,8	6 169,8	7 183,2	366,5
Saldo	Ogółem	1 030,5	2 076,2	2 610,0	2 698,0	1 971,0	2 921,9	3 362,9	3 575,5	5 301,2	8 121,5	8 527,5	7 822,1	9 617,3	11 289,8	1 095,6
	UE	1 336,2	2 419,6	3 290,1	3 690,1	3 311,6	3 808,3	4 273,8	4 356,4	5 532,9	8 051,7	8 838,4	9 378,7	10 120,9	12 340,4	923,5
	w tym: UE-15	729,3	1 408,6	1 867,8	1 984,8	1 020,5	1 651,1	2 074,9	1 763,1	3 012,7	4 665,4	5 121,1	5 694,3	5 063,6	6 569,4	1 129,7
	UE-13	606,9	1 011,0	1 422,3	1 705,3	2 291,1	2 157,2	2 198,9	2 593,3	2 520,2	3 386,3	3 717,3	3 684,4	3 551,5	4 101,8	675,9
	Spoza UE	-305,7	-343,4	-680,1	-992,1	-1 340,6	-886,4	-910,9	-780,9	-231,7	69,9	-851,2	-705,3	-503,6	-1 050,6	343,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITIS-Comtrade.

Powiązania handlowe Polski z zagranicą są od lat asymetryczne. Najważniejszym partnerem Polski w handlu produktami rolno-spożywczymi pozostają państwa członkowskie Unii Europejskiej, chociaż ich znaczenie w poszczególnych latach było zmienne. Okresy spadku znaczenia tych państw występowały na przemian z okresami wzrostu ich udziału (wykres 2.4). W 2018 roku udział państw UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym wyniósł 82,3% i był o 7,8 pkt proc. wyższy niż w 2004 roku. Wśród państw członkowskich UE dominujące znaczenie w eksporcie miały państwa UE-15. Ich udział w badanym okresie zwiększył się o 6,7 pkt proc., do poziomu 63,7%. Udział państw UE-13 w eksporcie rolno-spożywczym Polski przez większość analizowanego okresu oscylował wokół 20%. W 2018 roku wyniósł on 18,6%, tj. o ponad 1 pkt proc. więcej niż w 2004 roku. Tym samym, w okresie przynależności Polski do UE zmniejszyło się znaczenie krajów trzecich w polskim eksporcie, z 25,5% w 2004 roku do 17,7% w 2018 roku.

Wykres 2.4. Struktura geograficzna handlu rolno-spożywczego Polski (w proc.)



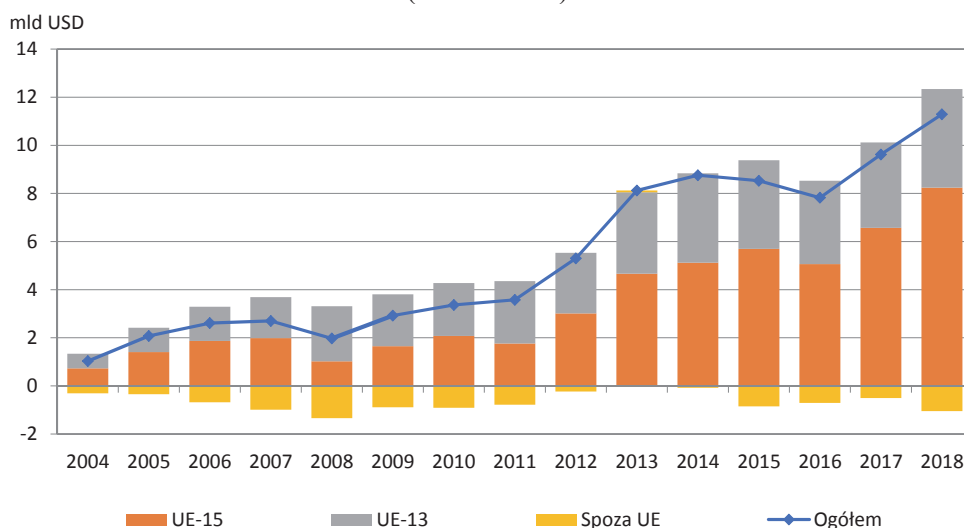
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W strukturze geograficznej polskiego importu rolno-spożywczego, podobnie jak eksportu, również przeważały państwa członkowskie Unii Europejskiej (wykres 2.4). W latach 2004-2008 ich udział zwiększył się o 5,8 pkt proc., do 69,9%. W kolejnych latach udział ten kształtował się w granicach 68-70%. Zwiększenie udziału UE w polskim imporcie rolno-spożywczym wynikało przede wszystkim ze wzrostu znaczenia państw UE-15. W 2018 roku 59,2%

wartości importu rolno-spożywczego pochodziło z państw UE-15, co oznacza wzrost w porównaniu z 2004 rokiem o 4,8 pkt proc. Udział państw UE-13 w polskim imporcie rolno-spożywczym nie ulegał w analizowanym okresie dużym zmianom – oscylował wokół 10%. W całym okresie 2004-2018 zwiększył się o 0,5 pkt proc., do 10,2%. Znaczenie państw członkowskich UE w imporcie rolno-spożywczym było zatem wyraźnie mniejsze niż w eksporcie rolno-spożywczym Polski. W 2018 roku blisko 31% przywozu produktów rolno-spożywczych do Polski pochodziło z krajów trzecich, przy czym przedmiotem tego importu były przede wszystkim produkty pochodzące z innych stref klimatycznych.

W latach 2004-2018 w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi z państwami UE następowała systematyczna poprawa salda. W 2018 roku saldo to osiągnęło wartość 12,3 mld USD (wykres 2.5). Potwierdza to, że polscy producenci żywności są w dalszym ciągu konkurencyjni na rynku unijnym. O ile jednak do 2007 roku saldo to było przede wszystkim generowane przez wymianę z państwami UE-15, o tyle w latach 2008-2011 jego źródłem był głównie handel z nowymi państwami członkowskimi. Członkostwo w UE nadało bowiem nowy, bardzo silny impuls wymianie handlowej produktami rolno-spożywczymi Polski z tymi krajami. Począwszy od 2012 roku relacja ta uległa jednak odwróceniu i na skutek dynamicznego wzrostu salda obrotów z krajami „Piętnastki” (do 8,2 mld USD w 2018 roku), saldo to ponownie ma decydujący udział w generowanej przez sektor nadwyżce.

Wykres 2.5. Struktura geograficzna salda w handlu rolno-spożywczym Polski (w mld USD)

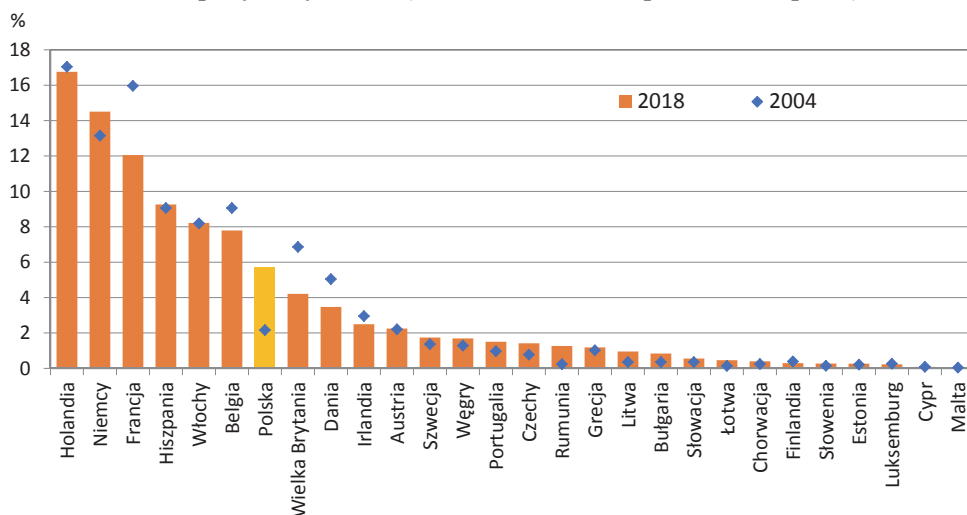


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Odmierna sytuacja występuje w obrotach handlowych z krajami spoza Unii Europejskiej. Z wyjątkiem 2013 roku (minimalna nadwyżka), we wszystkich pozostałych latach notowano deficyt w handlu z tymi krajami. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego z państwami członkowskimi UE z nadwyżką pokrywa jednak deficyt w wymianie handlowej z krajami spoza UE i w efekcie polski sektor rolno-spożywczy niezmiennie osiąga dodatni bilans handlowy.

Rozwój eksportu rolno-spożywczego w okresie członkostwa Polski w UE spowodował wyraźne zwiększenie udziału Polski w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym UE – z 2,2% w 2004 roku do 5,7% w 2018 roku (wykres 2.6). Tym samym, Polska stała się siódmym, pod względem wartości, unijnym eksporterem produktów rolno-spożywczych (łącznie eksport wewnątrz i poza UE). Mimo znaczącego postępu, jaki dokonał się w tej dziedzinie (w badanym okresie Polska wyprzedziła Wielką Brytanię, Danię, Irlandię i Austrię), Polska pozostaje daleko w tyle za największymi eksporterami żywności, takimi jak: Holandia, Niemcy, Francja i Hiszpania. Pozycja Polski na unijnym rynku rolno-spożywczym nadal nie odpowiada ani potencjałowi produkcyjnemu, ani też ambicjom i oczekiwaniom rodzimych producentów żywności.

Wykres 2.6. Udział poszczególnych krajów w eksporcie produktów rolno-spożywczych UE (łącznie wewnątrz i poza UE, w proc.)

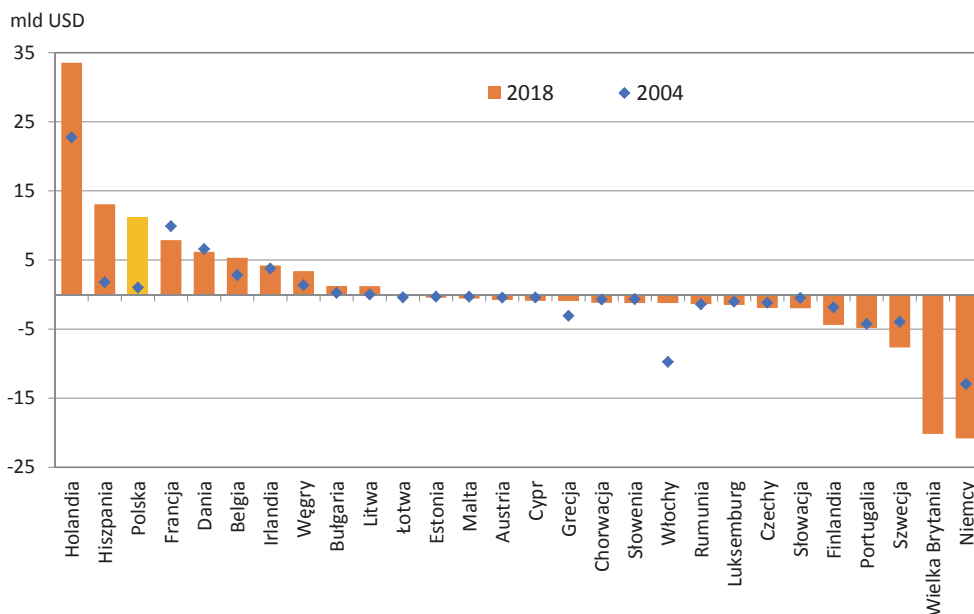


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Znacznie lepiej przedstawia się pozycja Polski wśród państw Unii Europejskiej pod względem wartości salda wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi. Otóż, w 2018 roku, z saldem obrotów w wysokości 11,3 mld USD,

Polska znalazła się na trzecim miejscu (w 2004 roku była na ósmym) wśród dziesięciu krajów UE posiadających dodatnie saldo tej wymiany (wykres 2.7). Największymi importerami netto były niezmiennie Niemcy i Wielka Brytania. Z kolei najwyższe dodatnie saldo odnotowała Holandia i Hiszpania (nadwyżka w handlu tej ostatniej była o zaledwie 1,8 mld USD wyższa niż Polski). Spośród państw UE-13 największe dodatnie saldo obrotów żywnością miały – oprócz Polski – Węgry, Bułgaria i Litwa.

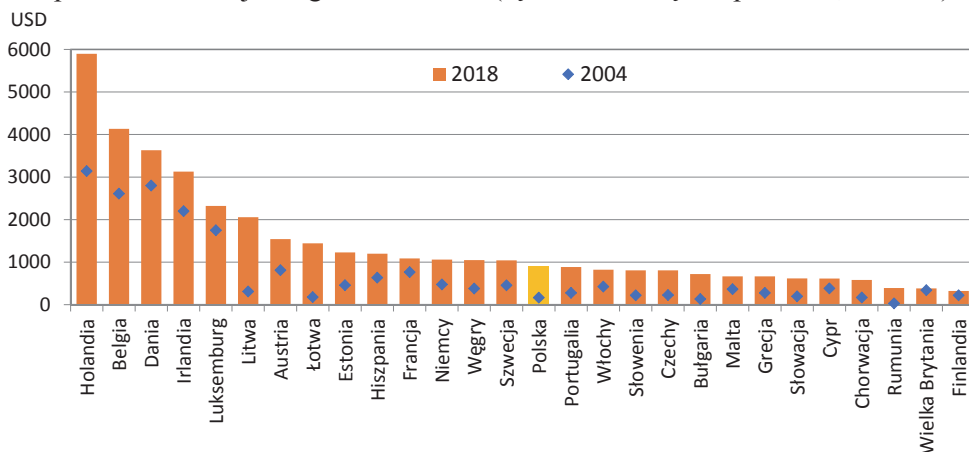
Wykres 2.7. Saldo obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi poszczególnych krajów UE (łącznie wewnątrz i poza UE, w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

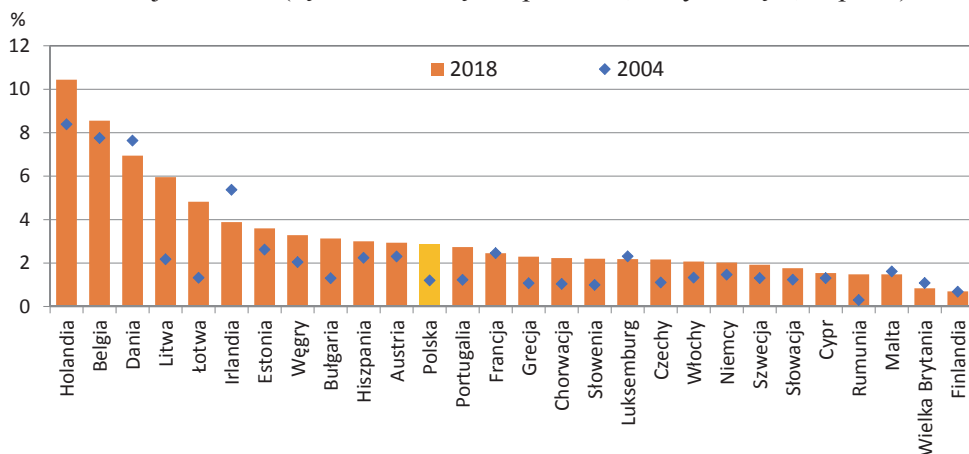
O ile analiza dokonana na podstawie wartości bezwzględnych wykazała, że Polska miała wśród państw Unii Europejskiej silną pozycję w handlu rolno-spożywczym, o tyle ocena przeprowadzona na podstawie wartości względnych nie jest już tak jednoznaczna. Pod względem wartości eksportu produktów rolno-spożywczych przypadającego na jednego mieszkańca w 2018 roku Polska uplasowała się dopiero na piętnastym miejscu wśród państw UE (wykres 2.8). Mimo wyraźnej poprawy wartości tego wskaźnika w okresie członkostwa w UE, był on nadal niski i w 2018 roku wyniósł zaledwie 914 USD *per capita*. W czołówce znalazły się natomiast państwa o intensywnej gospodarce rolnej, takie jak: Holandia, Belgia, Dania i Irlandia.

Wykres 2.8. Eksport produktów rolno-spożywczych poszczególnych krajów UE w przeliczeniu na jednego mieszkańca (łącznie wewnątrz i poza UE, w USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Wykres 2.9. Eksport produktów rolno-spożywczych poszczególnych krajów UE w relacji do PKB (łącznie wewnątrz i poza UE, ceny bieżące, w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Nieco lepiej wypada Polska wśród państw Unii Europejskiej pod względem relacji eksportu produktów rolno-spożywczych do produktu krajowego brutto (PKB) liczonego według parytetu siły nabywczej (PSN). W 2018 roku wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego stanowiła 2,9% PKB Polski według PSN, co pozwoliło uplasować się Polsce na dwunastym miejscu wśród państw UE (wykres 2.9). Najwyższy stosunek eksportu do PKB miały kraje o intensywnej gospodarce rolnej, tj. Holandia, Belgia i Dania. W czołówce zna-

lazły się także: Litwa, Łotwa i Bułgaria, które w okresie członkostwa w UE odnotowały największy wzrost tego wskaźnika. Relacja eksportu rolno-spożywczego do PKB była jednak nadal wyższa w Polsce niż w Niemczech, Włoszech czy Wielkiej Brytanii, tj. krajach o dobrze rozwiniętym rolnictwie i przetwórstwie spożywczym (z uwagi na wielkość gospodarek efekt ten miał relatywnie niewielkie znaczenie).

2.3.2. Ocena pozycji konkurencyjnej

W latach 2004-2018 wartości syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej (SCI) Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi były wyższe od zera, co wskazywało na trwałe przewagi komparatywne polskich producentów żywności na rynku światowym. W badanym okresie pozycja konkurencyjna Polski w handlu rolno-spożywczym umocniła się, najbardziej w pierwszych trzech latach członkostwa w UE (wykres 2.10). W 2006 roku wartość wskaźnika SCI wyniosła 0,17, tj. była o 0,08 punktu (pkt) wyższa niż w 2004 roku. Wyraźna poprawa konkurencyjności polskich producentów żywności była przede wszystkim efektem włączenia Polski do jednolitego rynku europejskiego, a w konsekwencji pełnego otwarcia rynków i uzyskania swobody w handlu z państwami Unii Europejskiej, które były dominującym odbiorcą polskich produktów rolno-spożywczych¹¹⁰. Bez wątpienia istotny wpływ miało także dobre przygotowanie polskiej gospodarki żywnościowej do członkostwa w UE, poprzedzone przekształceniami strukturalnymi przemysłu spożywczego w okresie transformacji systemowej¹¹¹.

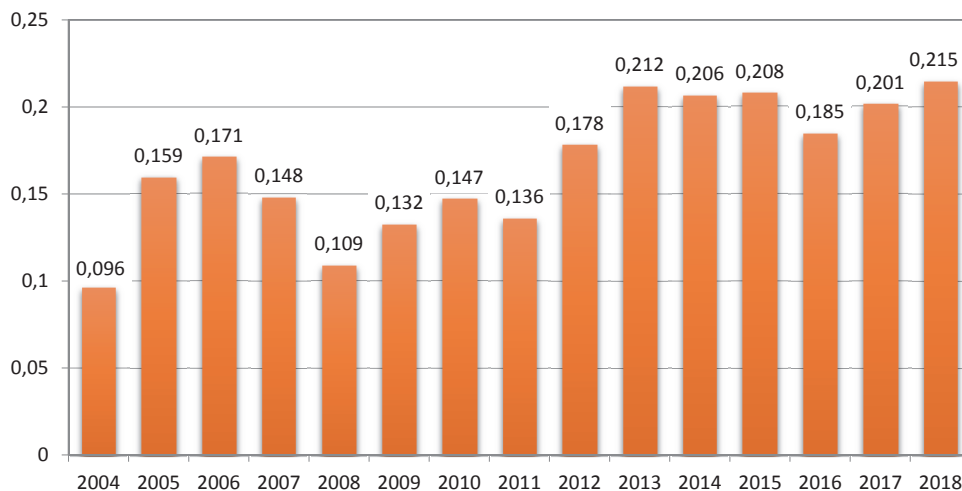
W latach 2007-2008 wyraźnie osłabiła się pozycja konkurencyjna polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych (spadek wartości wskaźnika SCI o 0,06 pkt w porównaniu z 2006 rokiem). Wynikało to m.in. ze zwiększonej dynamiki importu produktów rolno-spożywczych do Polski, będącego następstwem aprecjacji złotego wobec dolara amerykańskiego i euro, a tym samym potaniaenia importowanych produktów żywnościowych. Ponowny wzrost wskaźnika SCI obserwowano od 2009 roku. W 2013 roku jego wartość wyniosła 0,21. W kolejnych latach, z wyjątkiem 2016 roku, syntetyczny miernik konkurencyjności SCI nadal był wyższy niż 0,2. Na osłabienie konkurencyjności polskich producentów żywności w tym okresie miały wpływ m.in.: zamknięcie rynków

¹¹⁰ I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami przemysłu spożywczego z Unią Europejską: bilans dziesięciu lat członkostwa*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 1, s. 39-50.

¹¹¹ I. Szczepaniak, *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5)*. Synteza, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 27.

wielu krajów na polską wieprzowinę w związku ze stwierdzeniem przypadków afrykańskiego pomoru świń (ASF), wprowadzony w sierpniu 2014 roku zakaz wwozu do Rosji wielu grup produktów rolno-spożywczych, niepewność związana z wyjściem Wielkiej Brytanii z UE, a także działania protekcyjnościowe podejmowane w niektórych krajach w odniesieniu do polskiej żywności (np. w Czechach). Mimo tych uwarunkowań w 2018 roku wartość wskaźnika SCI wyniosła 0,215, tj. była o blisko 0,12 pkt wyższa niż w 2004 roku.

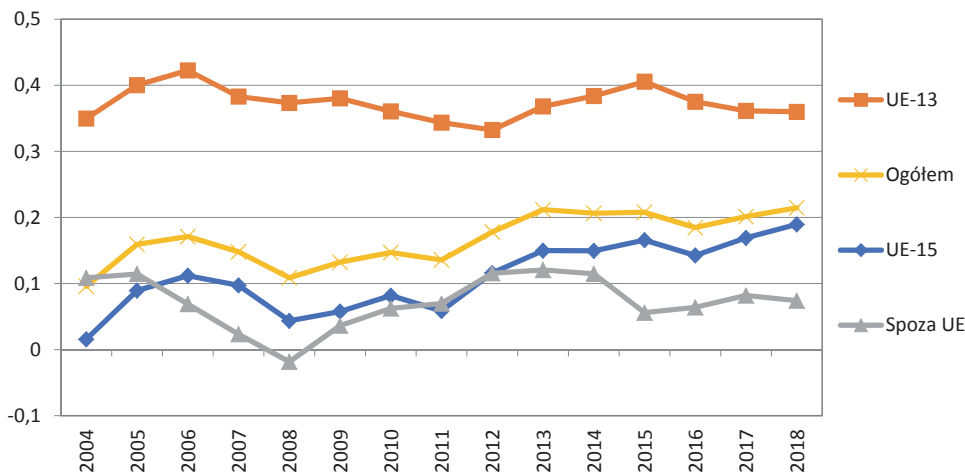
Wykres 2.10. Syntetyczne wskaźniki pozycji konkurencyjnej (SCI) w polskim handlu rolno-spożywczym ogółem w latach 2004-2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W okresie członkostwa w UE polscy producenci żywności mieli silniejszą pozycję konkurencyjną na rynku nowych państw członkowskich (UE-13) niż na rynku państw UE-15 (wykres 2.11). W latach 2004-2018 przewagi konkurencyjne na obu rynkach umocniły się, ale większy wzrost wskaźników SCI miał miejsce w handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 niż z państwami UE-13. Wzrost ten jednak nastąpił z niskiego poziomu, gdyż w 2004 roku Polska dopiero zyskała przewagi konkurencyjne na rynku krajów „Piętnastki” (SCI = 0,02), podczas gdy na rynku nowych państw członkowskich miała silną pozycję konkurencyjną (SCI = 0,35). W 2018 roku wartość syntetycznego wskaźnika pozycji konkurencyjnej w polskim handlu rolno-spożywczym z państwami UE-15 wyniosła 0,19, a w handlu z państwami UE-13 – 0,36. Wartości te były wyższe niż w 2004 roku odpowiednio o 0,17 i 0,01 pkt.

Wykres 2.11. Syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej SCI w handlu rolno-spożywczym Polski w latach 2004-2018, według głównych rynków



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

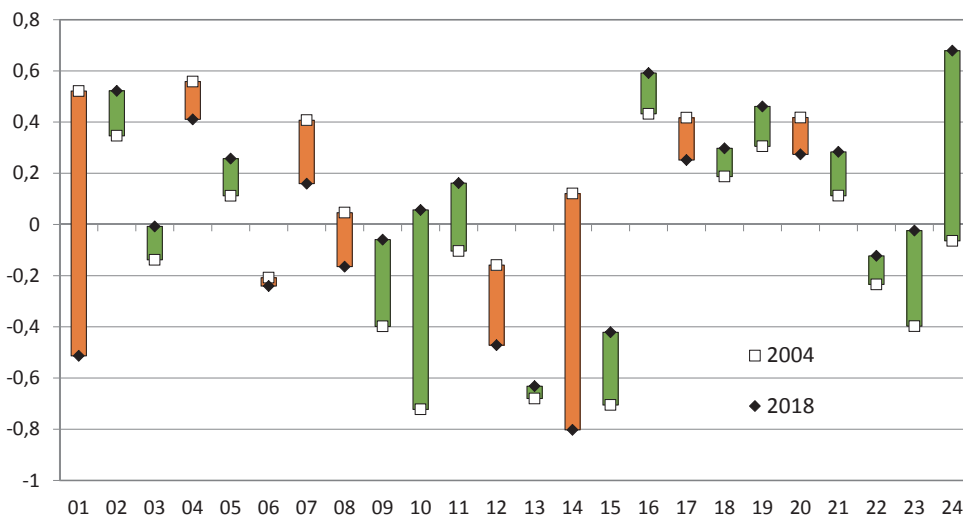
W 2004 roku Polska posiadała relatywnie silne przewagi komparatywne w handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE (SCI = 0,11). W pierwszych latach po akcesji wskaźniki SCI wyraźnie zmalały, a w 2008 roku polskie produkty rolno-spożywcze przestały być na krótko (na jeden rok) konkurencyjne na rynkach pozaunijnych (SCI = -0,02). Od 2009 roku następowała jednak systematyczna odbudowa utraconej pozycji konkurencyjnej polskich producentów żywności na rynkach krajów spoza UE. Trend ten został nieco zaburzony przez wprowadzenie w 2014 roku ograniczeń w dostępie polskiej żywności do rynków niektórych krajów. W 2018 roku wartość wskaźnika SCI w handlu rolno-spożywczym z krajami spoza UE wyniosła 0,07 i była o 0,04 pkt niższa niż przed akcesją.

W 2004 roku Polska posiadała przewagi komparatywne (SCI > 0) w handlu ogółem trzynastoma (z dwudziestu czterech) grupami produktów rolno-spożywczych (według działów HS) – wykres 2.12. Najsilniejszą pozycję konkurencyjną (SCI > 0,20) miały: produkty mleczne (SCI = 0,56), zwierzęta żywe (0,52), przetwory z mięsa i ryb (0,43), cukry i wyroby cukiernicze (0,42), przetwory z owoców i warzyw (0,42), warzywa (0,41), mięso i podroby (0,35) oraz przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (0,31).

Wśród grup produktów, które były konkurencyjne na rynku światowym przed akcesją, w latach 2004-2018 wskaźniki SCI zmalały aż w siedmiu grupach. Największy spadek dotyczył: zwierząt żywych, pozostałych produktów pochodzenia roślinnego, owoców i warzyw, a w dalszej kolejności także cukrów i wyrobów

cukierniczych, przetworów z owoców i warzyw oraz produktów mlecznych. W trzech pierwszych grupach produktów polskim producentom żywności nie udało się utrzymać przewag komparatywnych na rynku światowym. W sześciu grupach wyrobów wskaźniki SCI wzrosły w badanym okresie. Były to: mięso i podroby, pozostałe produkty pochodzenia zwierzęcego, przetwory z mięsa i ryb, wyroby czekoladowe, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz różne przetwory spożywcze.

Wykres 2.12. Syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej SCI w handlu rolno-spożywczym Polski w 2004 i 2018 roku, według działów HS^a



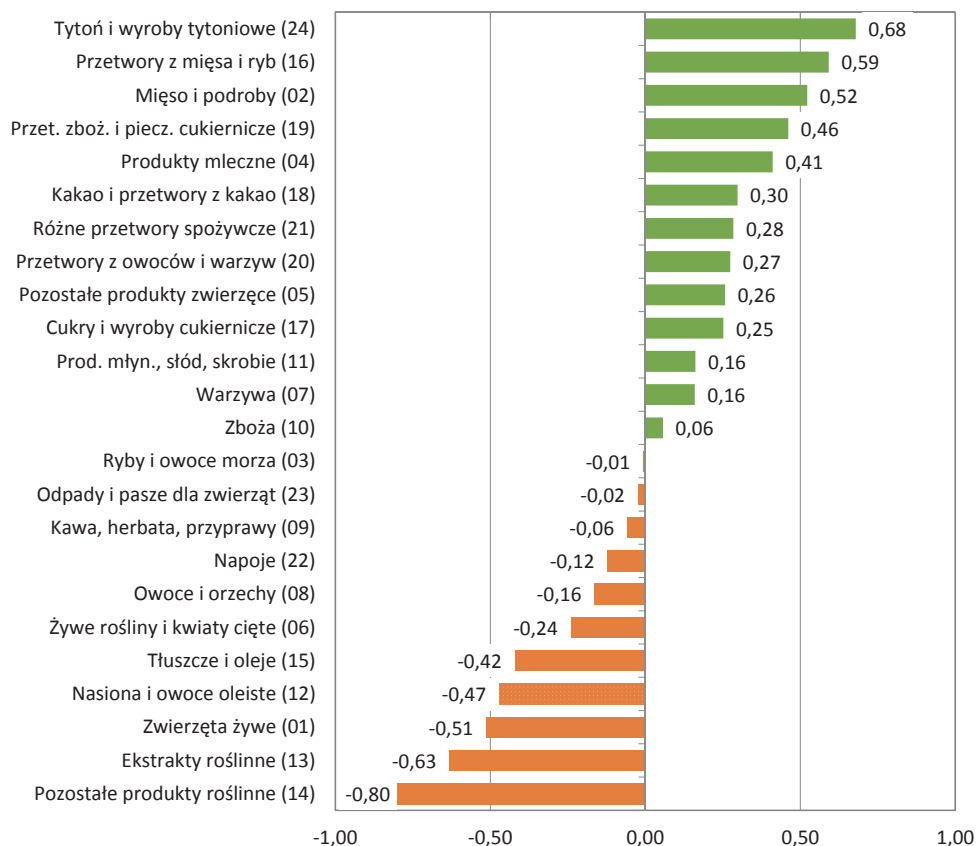
^a opis działów HS na wykresie 2.13

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2004 roku polscy producenci żywności nie posiadali przewag komparatywnych ($SCI < 0$) w handlu ogółem jedenastoma grupami produktów rolno-spożywczych. Najniższe syntetyczne wskaźniki konkurencyjności ($SCI < -0,20$) cechowały: zboża (-0,72), ekstrakty roślinne (-0,68), kawę, herbatę i przyprawy oraz odpady i pasze dla zwierząt (-0,40). Wśród grup produktów, które nie były konkurencyjne na rynku światowym przed akcesją, w latach 2004-2018 wskaźniki SCI wzrosły aż w dziewięciu. Najbardziej (wzrost SCI o co najmniej 0,3 pkt) poprawiła się pozycja konkurencyjna w handlu: tytoniem i wyrobami tytoniowymi, zbożami, kawą, herbatą i przyprawami oraz odpadami i paszami dla zwierząt. W trzech grupach produktów polskim producentom udało się w badanym okresie uzyskać przewagi konkurencyjne na rynku światowym. Były to: tytoń i wyroby tytoniowe, zboża oraz produkty młynarskie, sład i skrobie. Mimo wzrostu

wskaźnika SCI, nie udało się uzyskać Polsce przewag konkurencyjnych w handlu: rybami i owocami morza, kawą, herbatą i przyprawami, tłuszczami i olejami oraz odpadami i paszami dla zwierząt.

Wykres 2.13. Syntetyczny wskaźnik pozycji konkurencyjnej SCI w handlu rolno-spożywczym Polski w 2018 roku, według działów HS



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W 2018 roku, podobnie jak w roku akcesji (2004), Polska miała przewagi komparatywne w handlu trzynastoma grupami produktów rolno-spożywczych – wykres 2.13. Najsilniejszą pozycję konkurencyjną polscy producenci mieli w takich grupach produktów, jak: tytoń i wyroby tytoniowe (0,68), przetwory z mięsa i ryb (0,59), mięso i podroby (0,52), przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze (0,46), produkty mleczne (0,41) oraz wyroby czekoladowe (0,30). Konkurencyjne na rynku światowym były także: różne przetwory spożywcze, przetwory z owoców i warzyw, cukry i wyroby cukiernicze, produkty młynarskie, zboża, warzywa i pozostałe produkty zwierzęce. W pozostałych jedenastu

grupach produktów polscy producenci żywności nie mieli przewag konkurencyjnych za granicą. Najniższe wskaźniki ($SCI < -0,20$) dotyczyły: pozostałych produktów roślinnych, ekstraktów roślinnych, zwierząt żywych, nasion i owoców oleistych oraz tłuszczów i olejów.

Podsumowując, dynamiczny wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski, a w szczególności eksportu, obserwowany w latach 2004-2018 przyczynił się do wzrostu znaczenia Polski w handlu rolno-spożywczym UE. W 2018 roku, z udziałem na poziomie 5,7%, Polska była siódmym, pod względem wartości, unijnym eksporterem produktów rolno-spożywczych (łącznie eksport wewnątrz i poza UE), co w porównaniu z 2004 rokiem oznaczało przesunięcie o 4 pozycje. Pod względem salda wymiany handlowej sytuacja Polski wyglądała jeszcze lepiej. W 2018 roku z saldem obrotów w wysokości 11,3 mld USD Polska znalazła się na trzecim miejscu (w 2004 roku była na ósmym) wśród dziesięciu krajów UE posiadających dodatnie saldo tej wymiany. Coraz lepsze wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi były efektem umacniających się przewag komparatywnych polskich producentów żywności za granicą. Potwierdza to wartość syntetycznego wskaźnika konkurencyjności SCI w handlu rolno-spożywczym Polski ogółem, która w latach 2004-2018 wzrosła z 0,10 do 0,22. W okresie członkostwa w UE Polska miała najsilniejszą pozycję konkurencyjną w handlu z państwami UE-13. Największa poprawa konkurencyjności nastąpiła jednak na rynku państw UE-15, na którym polscy producenci żywności mają przewagi komparatywne nieprzerwanie od 2004 roku.

2.4. Perspektywy rozwoju handlu produktami rolno-spożywczymi Polski w świetle umów handlowych Unii Europejskiej

Przedłużające się wielostronne negocjacje w ramach Rundy z Doha przyczyniły się do wzrostu znaczenia dwustronnych porozumień handlowych zawieranych pomiędzy krajami lub ugrupowaniami. Na intensyfikację rozmów w sprawie porozumień bilateralnych znaczący wpływ miał także globalny kryzys ekonomiczny. Również w unijnej strategii „Europa 2020” politykę handlową uznano za podstawowy element polityki gospodarczej UE mający przyczynić się do pobudzenia wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym rynku europejskim.

Unia Europejska prowadzi obecnie równolegle negocjacje kompleksowych umów handlowych z wieloma ważnymi partnerami, chcąc w ten sposób polepszyć warunki dostępu unijnych przedsiębiorstw do rynków zagranicznych. Sektor rolno-spożywczy należy do jednego z najbardziej wrażliwych tematów negocjacji, wzbudzających wiele obaw, zwłaszcza w zakresie spójności regu-

lacyjnej, mogącej doprowadzić do obniżenia standardów bezpieczeństwa żywności i ochrony środowiska, ale także wzrostu presji konkurencyjnej wśród producentów rolnych.

Polska wraz z akcesją do Unii Europejskiej została objęta wspólną polityką handlową i przyjęła unijną taryfę celną, stając się tym samym stroną umów handlowych (istniejących i negocjowanych) UE z krajami trzecimi. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi odgrywa bowiem ważną rolę w polskim handlu zagranicznym i jest jednym z jego filarów. Wyniki negocjacji mogą mieć zatem duży wpływ nie tylko na perspektywy rozwoju eksportu rolno-spożywczego, ale również na kondycję całego sektora rolno-spożywczego w Polsce.

W tej części rozdziału podjęto próbę oceny wpływu umów handlowych zawieranych przez Unię Europejską z krajami trzecimi na perspektywy rozwoju polskiego handlu rolno-spożywczego, w tym na konkurencyjność polskich producentów żywności. Ocena ta została poprzedzona przeglądem obowiązujących oraz negocjowanych przez UE umów o wolnym handlu oraz omówieniem zmian polskiego handlu rolno-spożywczego z krajami spoza UE, w tym z partnerami obowiązujących porozumień.

2.4.1. Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej

W ostatnich latach Unia Europejska poczyniła znaczące postępy w zakresie wielu dwustronnych negocjacji handlowych, a także we wdrażaniu zawartych umów o wolnym handlu. Było to wynikiem realizacji nowej strategii polityki handlowej UE – „Handel z korzyścią dla wszystkich”¹¹², uwzględniającej plany zawarcia kolejnych umów handlowych ze strategicznymi partnerami UE, w celu wspierania dalszego rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej.

Zawierane przez UE umowy handlowe można podzielić na cztery rodzaje, zgodnie z ich treścią oraz celami¹¹³:

1. umowy „pierwszej generacji”, wynegocjowane przed 2006 rokiem, koncentrujące się na zniesieniu taryf celnych;
2. umowy „drugiej generacji”, które obejmują oprócz ochrony celnej także nowe obszary, w tym prawa własności intelektualnej, usługi i rozwój zrównoważony;
3. pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA), które tworzą silniejsze powiązania gospodarcze między UE a krajami sąsiadującymi;

¹¹² European Commission, *Handel z korzyścią dla wszystkich*, 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf (dostęp: 18.11.2019).

¹¹³ European Commission, *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on implementation of Free Trade Agreements 1 January 2018 - 31 December 2018*, Brussels 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2019:0455:FIN> (dostęp: 9.12.2019).

4. umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA) koncentrujące się na potrzebach rozwojowych regionów Afryki, Karaibów i Pacyfiku.

Pierwszą umową o wolnym handlu „nowej generacji”, najszerzą pod względem liczby uregulowanych kwestii, Unia Europejska zawarła z Republiką Korei. Weszła ona w życie 1 lipca 2011 roku, po około 4 latach od momentu rozpoczęcia negocjacji (w maju 2007 roku). Od marca 2013 roku stosowana jest umowa z Peru, od sierpnia 2013 roku – z Kolumbią, a od stycznia 2017 roku UE tymczasowo stosuje nową umowę z Ekwadorem.

We wrześniu 2014 roku weszły w życie umowy o utworzeniu pogłębionej i całościowej strefy wolnego handlu (będące częścią umów stowarzyszeniowych) z Gruzją i Mołdawią, a 1 stycznia 2016 roku również DCFTA z Ukrainą¹¹⁴ (tabela 2.2). Początkowo, do momentu wejścia umów stowarzyszeniowych w życie, to jest do końca czerwca 2016 roku w przypadku Gruzji i Mołdawii oraz do końca sierpnia 2017 roku w przypadku Ukrainy, umowy te były stosowane tymczasowo. Oznacza to, że były one stosowane w odniesieniu do tych kwestii, które należały do wyłącznych kompetencji UE, m.in. polityki handlowej. W dniu 21 września 2017 roku weszła w życie tymczasowo kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa UE z Kanadą (CETA). Umowa ta ma charakter mieszany (dotyczy nie tylko wyłącznych kompetencji UE), stąd też do czasu jej ratyfikacji przez poszczególne państwa członkowskie UE będą obowiązywać tylko postanowienia w zakresie wymiany handlowej. Od 1 lutego 2019 roku obowiązuje ponadto umowa o partnerstwie gospodarczym między UE a Japonią. W związku z tym, że zakres Umowy należy do wyłącznych kompetencji UE, jej wejście w życie nie wymagało podpisania i ratyfikowania przez państwa członkowskie UE.

Obecnie trwają ratyfikacje umów handlowych zawartych z Singapurem i Wietnamem. W Azji Południowo-Wschodniej UE prowadzi także negocjacje z Indonezją oraz Malezją. Ponadto w czerwcu 2018 roku rozpoczęto negocjacje z Australią i Nową Zelandią. Z kolei w dniu 28 czerwca 2019 roku przedstawiciele krajów Mercosur oraz Unii Europejskiej osiągnęli polityczne porozumienie w sprawie utworzenia kompleksowej strefy wolnego handlu. Do końca zbliża się również aktualizacja obecnej umowy handlowej z Meksykiem. Natomiast negocjacje nad Transatlantyckim Partnerstwem w Dziedzinie Handlu i Inwestycji (TTIP) ze Stanami Zjednoczonymi pod koniec 2016 roku wstrzymano do odwołania (tabela 2.2).

¹¹⁴ Wcześniej, tj. w kwietniu 2014 roku, w celu wsparcia Ukrainy w trudnej sytuacji politycznej i gospodarczej, UE udzieliła jej dodatkowych autonomicznych preferencji jednostronnych, liberalizując dostęp do rynku unijnego zgodnie z koncesjami przewidzianymi w Umowie DCFTA.

Tabela 2.2. Umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej

<p style="text-align: center;">Obowiązujące umowy</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EOG – Islandia, Liechtenstein, Norwegia • unie celne – Turcja, Andora i San Marino • Porozumienia o stabilizacji i stowarzyszeniu – SAA (Albania, Czarnogóra, Macedonia, Serbia, Bośnia i Hercegowina) • Porozumienia śródziemnomorskie o stowarzyszeniu – EuroMed (Algieria, Egipt, Izrael, Jordania, Liban, Maroko, Autonomia Palestyńska, Tunezja) • Umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA): <ul style="list-style-type: none"> – EPA Cariforum (15 krajów Karaibów: Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Belize, Dominika, Dominikana, Grenada, Gujana, Haiti, Jamajka, St. Kitts i Nevis, St. Lucia, St. Vincent i Grenadyny, Surinam, Trynidad i Tobago), – EPA ESA – Afryka Wschodnia i Południowa (Madagaskar, Seszele, Zimbabwe, Mauritius); od maja 2012 roku – EPA Pacific (Papua Nowa Gwinea, Fidzi) – EPA Ameryka Środkowa (Kostaryka, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Panama) – EPA Kamerun – umowa prowizorycznie weszła w życie w sierpniu 2014 roku – EPA SADC – Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (Angola, Botswana, Lesotho, Mozambik, Namibia, RPA) – Pozostałe: Szwajcaria, Irak • Kolumbia i Peru – od 2013 roku • Gruzja i Mołdawia – od 1.09.2014 r. • Ukraina (DCFTA) – od 1.01.2016 r. • Korea Południowa (DCFTA) – od 1.07.2011 r. • Kanada (CETA) – od 21.09.2017 r. • Ekwador – od 1.01.2017 r. • Japonia – od 01.02.2019 r.
<p style="text-align: center;">Umowy wynegocjowane, które nie weszły w życie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EPA ECOWAS – Afryka Zachodnia (Benin, Burkina Faso, Wyspy Zielonego Przylądka, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo i Mauretania) • EPA EAC – Wspólnota Wschodnioafrykańska (Burundi, Kenia, Rwanda, Tanzania, Uganda) • Singapur – umowa podpisana 19.10.2018 r. • Wietnam – umowa podpisana 30.06.2019 r.
<p style="text-align: center;">Umowy negocjowane</p>	<ul style="list-style-type: none"> • USA (<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP</i>) – negocjacje zawieszone w 2016 roku • Mercosur (Brazylia, Argentyna, Paragwaj, Urugwaj, Wenezuela) • Tajlandia, Maleszja • Indie • Australia • Nowa Zelandia • Filipiny • Azerbejdżan, Chile, Meksyk, Tunezja (negocjacje dotyczą aktualizacji umów)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ł. Ambroziak, M. Bułkowska, M. Tereszczuk, *Kierunki i perspektywy eksportu polskich produktów rolno-spożywczych, Ekspertyza dla MRiRW, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, materiał niepublikowany oraz strona internetowa Komisji Europejskiej, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/> (dostęp: 13.11.2019).*

We wszystkich analizowanych umowach o wolnym handlu zastosowano podobne rozwiązania dotyczące zakresu liberalizacji stawek celnych w handlu produktami rolno-spożywczymi. Produkty najbardziej wrażliwe dla obu stron wyłączono z liberalizacji. W przywozie niektórych, mniej wrażliwych produktów, ustanowiono preferencyjne (często bezcłowe) kontyngenty taryfowe. W wielu grupach produktów przewidziano scenariusz stopniowej liberalizacji. Oznacza to, że eliminacja ceł następowała po pewnym czasie, określanym jako okres przejściowy, którego długość była uzależniona od stopnia wrażliwości produktów. Natomiast cła w przywozie produktów najmniej wrażliwych były znoszone z dniem wejścia w życie umowy.

W zawieranych przez Unię Europejską umowach o wolnym handlu regulowane są także inne kwestie niż bariery taryfowe, np. normy sanitarne i fitosanitarne (*Sanitary and Phytosanitary Standards* – SPS). Głównym celem włączenia kwestii regulujących stosowanie tych norm do zawieranych porozumień jest zminimalizowanie negatywnego oddziaływania obowiązujących środków SPS na handel, przy jednoczesnym zapewnieniu ochrony życia, zdrowia ludzi, zwierząt oraz roślin. Wśród innych kwestii uregulowanych w umowach znalazły się postanowienia dotyczące reguł pochodzenia, jak również kwestie związane z prawami własności intelektualnej, w tym ochroną oznaczeń geograficznych¹¹⁵ (*Geographical Indications* – GIs).

2.4.2. Wpływ umów o wolnym handlu na polski handel rolno-spożywczy

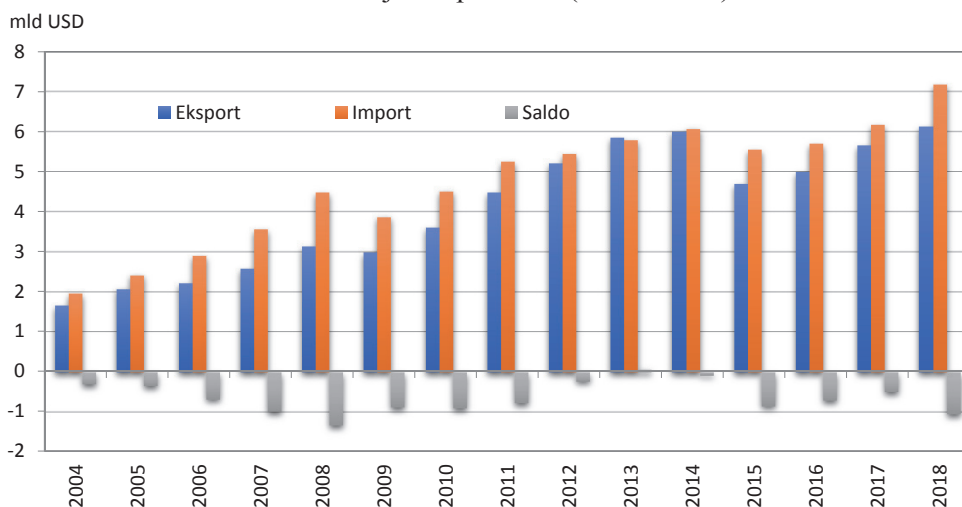
Mimo niestabilnej sytuacji na rynkach wschodnich, rosnącego protekcjonizmu oraz konkurencji na rynku wewnątrzunijnym, Polska systematycznie zwiększa sprzedaż produktów rolno-spożywczych zarówno do innych krajów unijnych, jak i do krajów trzecich. Obroty handlowe z krajami pozaunijnymi charakteryzują się wyraźnie niższą dynamiką oraz ujemnym bilansem handlowym¹¹⁶. W latach 2004-2018 zarówno eksport, jak i import z krajów trzecich

¹¹⁵ Unia Europejska uznaje dwa rodzaje GIs dla środków spożywczych – chroniona nazwa pochodzenia (*Protected Designation of Origin* – ChNP) i chronione oznaczenie geograficzne (*Protected Geographical Indication* – ChOG) oraz podobne kategorie dla win i wyrobów spirytusowych. Trzecią kategorię stanowią produkty tradycyjne, posiadające oznaczenie Gwarantowana Tradycyjna Specjalność (GTS), których produkcja nie musi być związana z określonym obszarem geograficznym, stąd nie są oficjalnie zaliczane do GIs. Według stanu na 9 grudnia 2019 r., liczba zarejestrowanych nazw produktów spożywczych z oznaczeniami geograficznymi (bez win i wyrobów spirytusowych) w bazie DOOR wyniosła 1436. Najwięcej nazw chronionych pochodziło z Włoch (299), Francji (250) i Hiszpanii (196). W Polsce zarejestrowanych jest obecnie 41 produktów (8 ChNP i 23 ChOG oraz 10 GTS).

¹¹⁶ M. Bułkowska, *Polska wzmacnia swoją pozycję jako eksporter produktów rolno-spożywczych*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 9, s. 4-8.

zwiększył się prawie 4-krotnie, do odpowiednio 6,1 oraz 7,2 mld USD, a wartość ujemnego salda wyniosła 1,1 mld USD (wykres 2.14). W 2018 roku poza UE trafiło 18% polskiego eksportu rolno-spożywczego, a pochodziło stamtąd 31% importu (w 2004 roku było to odpowiednio: 26 i 36%). Oznacza to, że kraje pozaunijne są ważniejszym partnerem dla Polski, jeśli chodzi o zaopatrzenie niż o zbycie towarów. Wynika to przede wszystkim z zapotrzebowania polskiego sektora rolno-spożywczego na produkty pochodzące z innych stref klimatycznych, a także z dogodnej lokalizacji Polski jako jednego z krajów nadbałtyckich.

Wykres 2.14. Obroty handlowe produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami spoza UE (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

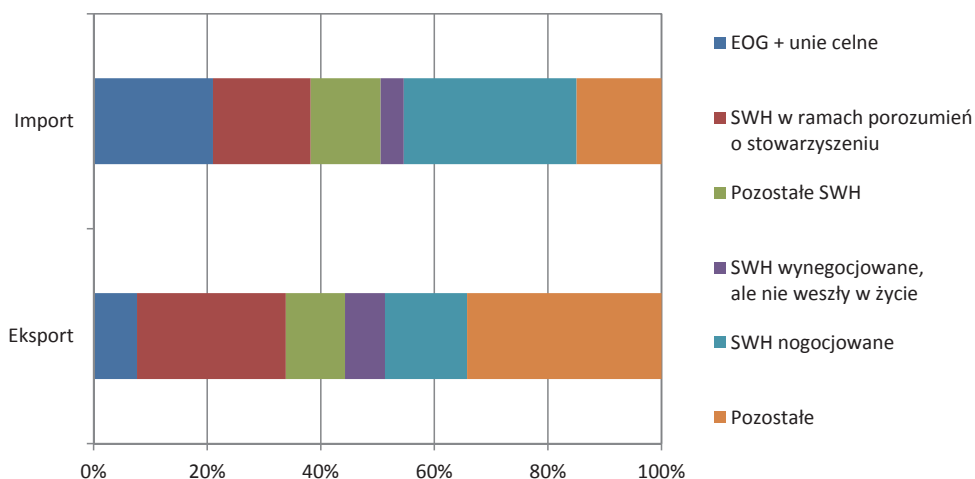
Spośród krajów pozaunijnych największymi odbiorcami polskich produktów rolno-spożywczych w 2018 roku były: Stany Zjednoczone (10,2%), Rosja¹¹⁷ (9,8%), Ukraina (9,3%), Arabia Saudyjska (5,3%) oraz Białoruś (4,5%); natomiast dostawcami: Norwegia (16,4%), Ukraina (9,6%), Argentyna (9,1%), Brazylia (7,4%) oraz Chiny (6,2%). Polska utrzymuje kontakty handlowe z ponad

¹¹⁷ Rosja w 2013 roku była trzecim, za Niemcami i Wielką Brytanią, największym odbiorcą polskiej żywności ogółem, oraz największym spośród krajów trzecich. Jednakże ze względu na utrzymujące się od 2014 roku embargo, w 2018 roku rynek rosyjski był dopiero szesnastym pod względem wielkości rynkiem zbytu dla polskiej żywności, co oznaczało spadek aż o 13 pozycji w porównaniu z 2013 rokiem. Embargo rosyjskie dotkliwie odczuli przede wszystkim polscy sadownicy, ale również inne gałęzie polskiego rolnictwa.

160 partnerami¹¹⁸ spoza UE, jednak często charakteryzowały się one nietrwałością lub niewielką skalą. Do krajów pozaunijnych Polska eksportowała przede wszystkim: mięso i podroby, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze oraz produkty mleczne, natomiast sprowadzała: ryby i owoce morza, odpady i pasze dla zwierząt oraz owoce i orzechy.

Dążenie UE do zacieśnienia współpracy gospodarczej poprzez zawieranie umów handlowych z krajami rozwiniętymi oraz innymi krajami rozwijającymi się, które są postrzegane jako koła napędowe światowej gospodarki, skutkowało tym, że w 2018 roku 48% polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi regulowały porozumienia o preferencyjnym handlu (wykres 2.15). Udział ten wzrasta do 53% po uwzględnieniu umów, które zostały podpisane, ale jeszcze nie weszły w życie¹¹⁹.

Wykres 2.15. Struktura obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami spoza UE w 2018 roku według charakteru preferencji (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2.2 oraz danych WITS-Comtrade.

Ocena wpływu zawartych przez UE umów o wolnym handlu na polski sektor rolno-spożywczy jest trudna do oszacowania, ponieważ poziom wzajemnych obrotów handlowych zależy od wielu czynników. Zmniejszenie lub znie-

¹¹⁸ W 2018 roku Polska wyeksportowała produkty do 165 krajów spoza UE, natomiast sprowadziła ze 163 krajów. W przypadku eksportu największą liczbę partnerów spoza UE odnotowano w 2016 roku – 180, natomiast w przypadku importu w 2014 roku – 164.

¹¹⁹ M.in. umowa z Japonią, która weszła w życie 1 lutego 2019 r., a także z Singapurem i Wietnamem, które zostały podpisane odpowiednio 19 października 2018 r. i 30 czerwca 2019 r., a ich wdrożenie planowane jest na początek 2020 roku.

sienie stawek celnych nie zawsze oznacza łatwy dostęp do danego rynku, gdyż unijni producenci wciąż napotykać szereg barier pozataryfowych (m.in. normy sanitarne i fitosanitarne) oraz utrudnień natury administracyjnej, w tym m.in. skomplikowane i czasochłonne procedury związane z zatwierdzeniem polskich zakładów przetwórczych do eksportu (np. zakaz eksportu wieprzowiny do Korei w związku z ASF czy też utrudnienia w eksporcie wołowiny mimo uzyskania przez Polskę statusu kraju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE¹²⁰). Dodatkową barierą jest odległość, różnice kulturowe wpływające na upodobania kulinarne partnerów oraz zwiększone ryzyko transakcji, które dodatkowo ograniczają możliwości polskich eksporterów. Dlatego też zarówno dynamikę wymiany handlowej, jak i jej trwałość w kontekście FTA, należałoby oceniać w perspektywie średnio- i długoterminowej.

Spośród krajów, z którymi UE zawarła kompleksowe umowy o wolnym handlu po 2010 roku, najważniejszym partnerem handlowym Polski jest Ukraina, która w 2018 roku była trzecim (po USA i Rosji) największym odbiorcą produktów rolno-spożywczych z Polski oraz drugim (po Norwegii) źródłem importu wśród krajów trzecich. Istotne, choć znacznie mniejsze znaczenie dla polskiego handlu rolno-spożywczego mają: Kanada, Korea Południowa, Gruzja, Mołdawia oraz Japonia. Z kolei kraje Ameryki Południowej, tj.: Ekwador, Kolumbia oraz Peru pełnią ważną rolę jako rynki zaopatrzenia w produkty z innych stref klimatycznych (jak np.: banany czy ekstrakty kawowe), mają natomiast marginalne znaczenie jako rynki zbytu dla polskich produktów rolno-spożywczych. Wśród krajów, z którymi UE ma podpisane umowy, ale nie weszły one jeszcze w życie, największym partnerem handlowym Polski jest Wietnam, natomiast wśród krajów, z którymi negocjacje nie zakończono – Argentyna, Brazylia (kraje Mercosur) oraz Stany Zjednoczone.

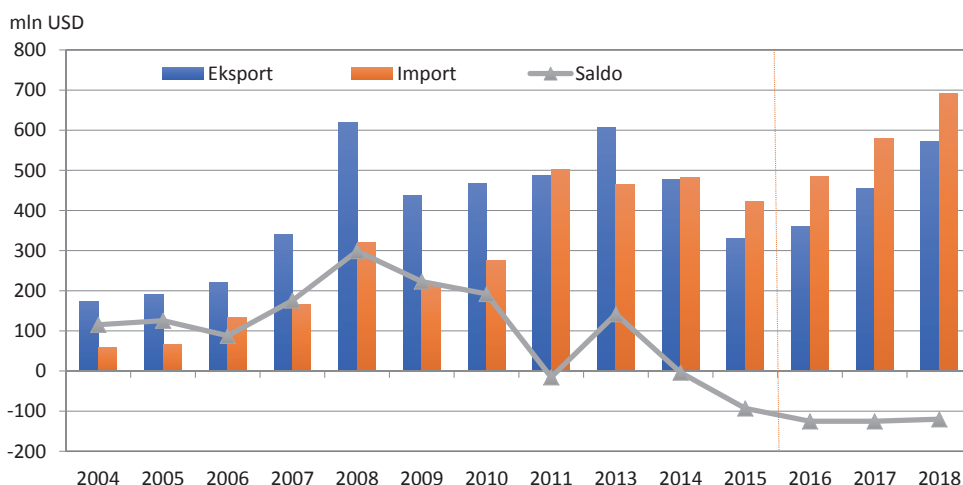
Obroty handlowe Polski z Ukrainą podlegały licznym wahaniom, jednak od 2016 roku zauważalny jest ich systematyczny wzrost. Tempo wzrostu eksportu było w ostatnich latach niższe niż importu, co skutkowało tym, że od 2014 roku Polska uzyskuje deficyt w handlu z Ukrainą¹²¹. W latach 2016-2018 jego wartość przekraczała 120 mln USD (wykres 2.16). Pierwsze trzy lata funkcjono-

¹²⁰ Mimo iż od maja 2017 roku Polska posiada status kraju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE, władze koreańskie nie uznają rekomendacji Światowej Organizacji ds. Zdrowia Zwierząt (IOE) i prowadzą własną analizę ryzyka, co związane jest z wieloetapową procedurą, która może trwać nawet kilka lat. Również ze stroną kanadyjską prowadzone są obecnie negocjacje w sprawie dopuszczenia polskiej wołowiny do rynku.

¹²¹ Ukraińscy eksporterzy mogli wwozić do UE towary po preferencyjnych stawkach celnych już od kwietnia 2014 roku na mocy dodatkowych autonomicznych preferencji jednostronnych przyznanych przez stronę unijną. Z kolei eksporterzy z krajów UE uzyskali preferencyjny dostęp do rynku ukraińskiego 1 stycznia 2016 r.

wania umowy DCFTA UE–Ukraina pokazały, że wyraźnie wzrósł polski eksport produktów objętych liberalizacją. Dotyczyło to w szczególności czekolady nadziewanej, czekoladek, delikatnych wyrobów piekarniczych, a także serów dojrzewających i chipsów¹²². Z drugiej strony, pomimo iż nadal w imporcie z Ukrainy dominowały tradycyjne produkty (makuchy, nasiona oleiste i oleje roślinne), zauważalny był wzrost przywozu niektórych produktów objętych liberalizacją, w tym przede wszystkim mięsa drobiowego, a także koncentratu pomidorowego oraz miodu. Wzmożony import tańszego mięsa drobiowego z Ukrainy może stanowić realne zagrożenie dla polskiej branży drobiarskiej¹²³. Przewiduje się jednak, że umocnienie hrywny, będące wynikiem poprawy sytuacji gospodarczej na Ukrainie, negatywnie wpłynie na ukraińskich eksporterów surowców, natomiast wzrost płac, powodowany odpływem pracowników stworzy dodatkowy popyt importowy, który może być korzystny dla polskich producentów¹²⁴.

Wykres 2.16. Handel rolno-spożywczy między Polską a Ukrainą (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

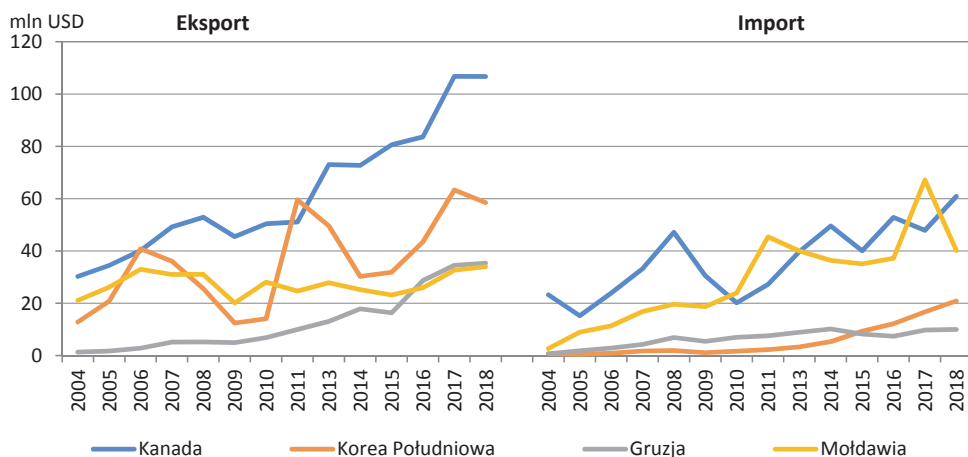
¹²² Ł. Ambroziak, *Wpływ umowy DCFTA na handel rolno-spożywczy Polski z Ukrainą*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 9, s. 10-15.

¹²³ Przyznane Ukrainie w umowie o wolnym handlu UE–Ukraina kontyngenty o zerowych stawkach celnych na przywóz mięsa drobiowego do UE nie obejmowały produktów określanych jako „pozostałe elementy” – klasyfikowanych pod kodem celnym 2071370. Lukę tę zaczęły wykorzystywać firmy ze Wschodu do eksportu filetów z kością, które po niewielkiej obróbce w unijnych zakładach rozbioru, mogły być wprowadzane na rynek UE jako filet bez kości. Pozwalało to Ukrainie zwiększać dostawy towaru na rynek unijny przy jednoczesnym ograniczaniu opłat celnych.

¹²⁴ *Ukraina pozytywnie zaskakuje*, „Rzeczpospolita”, 2.12.2019 r., s. A28.

Handel rolno-spożywczy Polski z pozostałymi czterema partnerami, z którymi umowy FTA weszły w życie, czyli Koreą Południową, Gruzją, Mołdawią oraz Kanadą, również charakteryzuje się dużymi wahaniami (wykres 2.17). O ile w przypadku Korei Południowej w 2011 roku, tj. w pierwszym roku obowiązywania umowy FTA UE–Korea Południowa, wartość polskiego eksportu wzrosła ponad 4-krotnie, głównie za sprawą sprzedaży wieprzowiny na tamtejszy rynek, o tyle w 2014 roku nastąpiło załamanie w wyniku wprowadzenia zakazu importu polskiej wieprzowiny w związku z ASF¹²⁵. W kolejnych latach miało miejsce ożywienie w handlu dwustronnym. Polska eksportuje do Korei Południowej głównie piwo, wyroby czekoladowe oraz sery, natomiast sprowadza ekstrakty, esencje i koncentraty kawy¹²⁶.

Wykres 2.17. Handel rolno-spożywczy między Polską a Kanadą, Koreą Południową, Gruzją oraz Mołdawią (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Obroty handlowe Polski z Kanadą systematycznie się zwiększają, rośnie też dodatni bilans handlowy. W 2017 roku, czyli w pierwszym roku obowiązywania umowy CETA, polski eksport do Kanady wzrósł o 28%, osiągając wartość 107 mln USD i w 2018 roku utrzymał się na tym samym poziomie. Z kolei

¹²⁵ M. Bułkowska, *Umowy o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty* (2), seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 122-145.

¹²⁶ Piwo i wyroby czekoladowe z UE były objęte harmonogramem redukcji cel (piwo – po 7 latach z 30%, czekolada – po 5 latach z 8%), zaś na sery wprowadzone zostały kontyngenty taryfowe. Z kolei cła na ekstrakty, esencje i koncentraty kawy z Korei zostały zniesione po 5 latach (z 8%).

import wzrósł w 2018 roku o 28% do 61 mln USD (wykres 2.17). Polska eksportowała do Kanady przede wszystkim przetwory z kakao, wieprzowinę, wyroby cukiernicze oraz napoje alkoholowe (piwa i wódki), natomiast sprowadzała: mrożone owoce i orzechy, karmę dla psów i kotów oraz ryby i owoce morza. Wzrost polskiego eksportu do Kanady w 2017 roku był wynikiem zwiększonej sprzedaży polskiej wieprzowiny, co nie było bezpośrednio związane z CETA.

Gruzja, która posiada słabo rozwinięty sektor rolno-spożywczy oraz jest importerem żywności netto, całkowicie otworzyła swój rynek dla produktów rolno-spożywczych z UE. Unia Europejska zaś zachowała ochronę najbardziej wrażliwych produktów, wprowadzając mechanizm uniemożliwiający bezpodstawne wykorzystanie przyznanych preferencji¹²⁷. Obroty handlowe Polski i Gruzji charakteryzują się tendencją wzrostową – rośnie polski eksport cukru i syropów cukrowych oraz karmy dla psów i kotów, a także import wina.

W umowie DCFTA z Mołdawią UE przewidziała podobne rozwiązania, jak z Gruzją, natomiast Mołdawia zachowała większą ochronę swojego rynku, wprowadzając bezcłowe kontyngenty taryfowe na podstawowe produkty rolno-spożywcze sprowadzane z UE, ponadto dla bardziej wrażliwych produktów wprowadziła szereg okresów przejściowych¹²⁸. Do Mołdawii eksportowano mięso drobiowe i wołowe, a także cukier i sery (które były objęte redukcją stawek celnych), natomiast sprowadzano koncentrat jabłkowy, wino oraz nasiona słonecznika. Zauważalny był też wzrost importu miodu oraz spirytusu.

Umowa EPA z Japonią obowiązuje dopiero od 1 lutego 2019 roku, jednak wstępne wyniki handlowe wskazują na wzrost polskiego eksportu do Kraju Kwitnącej Wiśni, przede wszystkim mleka w proszku oraz wołowiny. Przewiduje się, że umowa ta stwarza ponadto możliwości eksportu takich produktów, jak: mięso i jego przetwory, wyroby czekoladowe, ryby oraz przetwory rybne, napoje alkoholowe (wódki), owoce, warzywa oraz przetwory z owoców i warzyw. Wejście w życie umowy EPA z Japonią nie powinno natomiast stanowić zagrożenia dla polskich producentów żywności, gdyż importowane produkty nie są konkurencyjne cenowo z powodu wysokich kosztów produkcji, mogą one jednak wzbogacić ofertę produktów związanych z tradycyjną kuchnią japońską¹²⁹.

¹²⁷ M. Bułkowska, *Umowy o wolnym handlu UE z Ukrainą, Gruzją i Mołdawią a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 67, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 107-131.

¹²⁸ Ibid.

¹²⁹ Ł. Ambroziak, *Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (EPA) i jej wpływ na polsko-japoński handel rolno-spożywczy*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 44-67.

Można spodziewać się, że wejście w życie umów z Singapurem i Wietnamem również stworzy nowe możliwości dla rozwoju polskiego eksportu rolno-spożywczego w Azji Południowo-Wschodniej, szczególnie z Singapurem, który jest nie tylko dużym importerem żywności, ale też ważnym węzłem komunikacyjnym w tamtym regionie. Duże możliwości sprzedaży stwarza też rynek wietnamski, na którym popyt na lepszą jakościowo żywność wśród bogacącego się społeczeństwa będzie się zwiększał¹³⁰.

Wydaje się, że umowy z Singapurem i Wietnamem również nie będą stanowiły zagrożenia dla krajowej produkcji rolnej, gdyż Polska importuje z tych państw produkty niewytwarzane w kraju lub będące uzupełnieniem krajowego asortymentu, a także surowce dla polskich producentów żywności (np. kawa niepalona z Wietnamu). Polska natomiast eksportuje produkty ważne dla rozwoju polskiego rolnictwa oraz przetwórstwa spożywczego, takie jak produkty mięsne i mleczne, jednak tylko w niewielkim stopniu przetworzone. Można się spodziewać, że eliminacja ceł i redukcja barier pozataryfowych zwiększy konkurencyjność polskich produktów na analizowanych rynkach.

Największe obawy mogą przejawiać polscy producenci wołowiny, mięsa drobiowego oraz cukru w związku z umową UE z krajami Mercosur. Skala zagrożeń zależeć będzie od stopnia otwarcia unijnego rynku na przywóz wrażliwych dla UE artykułów rolnych. Warto podkreślić, że Brazylia jest największym eksporterem wołowiny, mięsa drobiowego oraz cukru na świecie¹³¹.

Umowy o wolnym handlu zawierane przez UE z innymi krajami lub regionami z założenia mają przyczynić się do wzrostu obrotów handlowych pomiędzy partnerami dzięki znoszeniu ceł i innych barier taryfowych, jednak ich bezpośredni wpływ na wzrost polskiego eksportu rolno-spożywczego jest obecnie relatywnie niewielki i dotyczy mało zdywersyfikowanego asortymentu. Wynika to głównie z tego, że większość zawartych przez UE umów nowej generacji dotyczy geograficznie oddalonych krajów (wyjątek stanowi Ukraina), a okres ich obowiązywania jest dość krótki. Zauważalny jest jednak potencjał FTA w kreowaniu handlu nowymi kategoriami produktów, których sprzedaż była dotąd nieopłacalna ze względu na istniejące bariery taryfowe lub pozataryfowe (w tym skomplikowane procedury), co daje szansę polskim producentom na zdywersyfikowanie rynków zbytu. Obecnie jednak nie jest on w pełni wykorzystywany.

¹³⁰ M. Bułkowska, *Umowy o wolnym handlu UE z Koreą Południową...*, op. cit., s. 122-145.

¹³¹ M. Bułkowska, *Umowa o wolnym handlu UE z krajami MERCOSUR i jej wpływ na polski handel rolno-spożywczy*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 68-85.

Badania KE¹³² pokazują, że największe potencjalne korzyści wynikające z otwarcia handlu przewiduje się dla sektora mleczarskiego i wieprzowego, jak również innych sektorów, począwszy od zbożowego (głównie jeśli chodzi o pszenicę), aż po sektory obejmujące bardziej przetworzone produkty przemysłu spożywczego, takie jak napoje alkoholowe (szczególnie wino i napoje spirytusowe). Z drugiej strony istnieje wrażliwość określonych sektorów rolno-spożywczych na rosnący import w następstwie zwiększonego dostępu do rynku. Dotyczy to w szczególności wołowiny, a w mniejszym stopniu drobiu i cukru. Potwierdza to obawy UE dotyczące wrażliwego charakteru tych produktów podczas negocjacji handlowych z krajami Mercosur; sektory te wymagają szczególnej uwagi podczas trwających i przyszłych negocjacji.

Podsumowując, niestabilna sytuacja na wschodzie Europy oraz rosnąca konkurencja na rynku unijnym skłoniły polskich producentów żywności do poszukiwania nowych rynków zbytu nadwyżek produkcji. W warunkach wyhamowania wzrostu globalnego handlu oraz narastającego protekcjonizmu, preferencyjne umowy handlowe UE stały się istotnym czynnikiem stymulującym handel. W 2018 roku blisko połowa wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi Polski z krajami trzecimi była objęta dwustronnymi umowami o wolnym handlu.

Polska posiada niewykorzystany potencjał rozwoju eksportu rolno-spożywczego na rynki pozaunijne. Pomimo iż znaczenie odbiorców spoza UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym systematycznie się zwiększa, nadal mają oni relatywnie niewielkie znaczenie, a handel z tą grupą krajów charakteryzuje się raczej mało zróżnicowanym asortymentem, niskim stopniem przetworzenia produktów oraz małą trwałością relacji handlowych. Problemem w pozyskaniu nowych partnerów w perspektywie długookresowej może być fakt, że Polska nie posiada znanych, cenionych marek na rynkach zagranicznych, a większość eksportowanych przez Polskę produktów jest przeznaczona do dalszego przetwórstwa. Wsparcie ze strony instytucji państwowych, lepsza współpraca między eksporterami z UE, kampanie promocyjne oraz pełniejsze wykorzystanie możliwości wynikających z umów FTA mogłyby pomóc polskim eksporterom w wejściu na nowe rynki i wprowadzaniu nowych produktów na rynki, na których już byli obecni.

Trudno oczekiwać, że obecnie marginalne rynki z punktu widzenia polskich eksporterów, za kilka lat staną się poważnymi rynkami zbytu dla polskiej

¹³² European Commission, *Cumulative economic impact of future trade agreements on EU agriculture*, 2016, https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC103602/lb-na-28206-en-n_full_report_final.pdf (dostęp: 18.11.2019).

żywności. Wejście na rynki państw Ameryki Południowej jest niemal niemożliwe, ponieważ ta część świata dysponuje znacznymi nadwyżkami podstawowych produktów rolno-spożywczych. Trudno także spodziewać się znaczącego wzrostu eksportu do Kanady oraz USA. Australia i Nowa Zelandia również są dużymi eksporterami produktów rolno-spożywczych, a ich rolnictwo w pełni zaspokaja popyt krajowy. Potencjalnymi rynkami zbytu, na których będzie możliwe ulokowanie rosnącej produkcji są zatem niektóre państwa Azji i Afryki. Eksport do tych krajów obciążony jest jednak dość dużym ryzykiem.

2.5. Zakończenie

W ciągu ostatnich piętnastu lat sektor rolno-spożywczy przeszedł ogromną transformację – z sektora zapóźnionego, niedofinansowanego i borykającego się z wieloma problemami strukturalnymi, stał się jednym z najbardziej konkurencyjnych sektorów polskiej gospodarki. Wysoką konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej potwierdza rosnące w ostatnich latach saldo obrotów produktami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym. Na poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora żywnościowego wpłynęło szereg czynników – aktywność przedsiębiorców poszukujących nowych źródeł zysku, realizowane konsekwentnie strategie ekspansji zagranicznej oraz stosunkowo korzystne uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne, w których sektor rolno-spożywczy rozwijał się w ostatnim okresie. Czynnikiem o fundamentalnym znaczeniu była integracja z Unią Europejską. Zapewniła ona polskim producentom żywności swobodny dostęp do jednolitego rynku europejskiego, liczącego ponad 500 milionów konsumentów. Członkostwo w UE zwiększyło również możliwości ekspansji na inne rynki, w tym także takie, które kilkanaście lat temu znajdowały się poza zasięgiem lub były trudno dostępne. Równocześnie udział w WPR i innych politykach unijnych zwiększył istotnie wysokość transferów finansowych do polskiego sektora rolno-spożywczego. W rezultacie doszło do przyspieszenia procesów modernizacji i koncentracji produkcji w tym sektorze.

Głównym źródłem przewag komparatywnych polskiego eksportu rolno-spożywczego były korzystnie kształtujące się relacje cenowo-kosztowe. Utrzymywaniu przewag cenowo-kosztowych sprzyjała dobra koniunktura gospodarcza na świecie i stabilna sytuacja makroekonomiczna kraju. W badanym okresie koszty pracy w Polsce były jednymi z najniższych w UE. Równocześnie tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy było na ogół niższe niż tempo wzrostu wydajności pracy. W rezultacie stosunkowo proste strategie konkurowania w oparciu o niskie ceny okazały się skutecznym środkiem do zwiększania sprzedaży zagranicznej i zdobywania nowych rynków zbytu. Rosnąca sprzedaż

na rynkach międzynarodowych możliwa była również dzięki bardzo dobrej reputacji polskiej żywności jako żywności o wysokiej jakości i bezpiecznej dla konsumentów. Polscy producenci żywności od pierwszych lat członkostwa w UE stosują się do wysokich wymogów unijnych dotyczących jakości i bezpieczeństwa produktów rolno-spożywczych, co pozytywnie wpływa na postrzeganie polskiej żywności i jej międzynarodową konkurencyjność.

Rosnąca sukcesywnie wielkość i wartość eksportu rolno-spożywczego Polski jest niewątpliwym sukcesem polskich producentów żywności. Analiza otoczenia makroekonomicznego gospodarki żywnościowej skłania jednak do wniosku, że utrzymanie tak dobrej pozycji w handlu międzynarodowym produktami rolno-spożywczymi w kolejnych latach oraz w oparciu o dotychczasowe strategie jest mało prawdopodobne. Wpływać będą na to nie tylko rosnące koszty pracy w Polsce, ale również nowe wymogi i nowe warunki działania na rynkach międzynarodowych. Już obecnie polskie rolnictwo i przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w coraz większym stopniu odczuwają presję związaną ze zmianami demograficznymi na świecie, zmianami klimatu i szerszymi zmianami strukturalnymi w gospodarce globalnej. Poważną przeszkodą pozostają nasilające się tendencje protekcyjnistyczne w handlu międzynarodowym. Procesy te zachodzą w warunkach gwałtownie przyspieszającej rewolucji technologicznej, która w sposób znaczący zmienia warunki konkurencyjności i oczekiwania konsumentów. Utrzymanie i wzmacnianie potencjału konkurencyjnego polskiej gospodarki żywnościowej wymagać będzie zatem nowych strategii rozwoju i nowych sposobów działania. Należy do nich między innymi poszukiwanie nowych rynków zbytu, na których możliwe będzie lokowanie rosnącej produkcji żywności. Takimi potencjalnymi rynkami zbytu mogą być przykładowo niektóre państwa Azji i Afryki. Dostęp do rynków państw trzecich, możliwy w coraz szerszym zakresie dzięki zawierającym przez UE umowom o wolnym handlu, jest warunkiem budowania pozycji konkurencyjnej w handlu międzynarodowym.

3. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce

3.1. Wprowadzenie

Przemysł spożywczy jest integralną częścią gospodarki żywnościowej, a jego rozwój uzależniony jest nie tylko od czynników produkcji (pracy oraz kapitału trwałego i obrotowego), ale również od czynników wewnętrznych (jakości i stabilności oferty towarowej, poziomu kosztów i cen, siły ekonomicznej firm i ich sprawności rynkowej) oraz zewnętrznych (dynamiki rozwoju gospodarki narodowej, tempa przekształceń i zdolności dostosowywania się do panującego systemu rynkowego)¹³³. Czynniki zewnętrzne wpływające na stan funkcjonowania przemysłu spożywczego kształtowane są losowo lub przez innych decydentów¹³⁴, a przedsiębiorcy muszą je uwzględnić i podporządkować się im. Czynniki wewnętrzne kształtowane są nie tylko przez samych przetwórców, ale i przez otoczenie rynkowe. Splot obu tych grup czynników determinował rozwój oraz wyniki ekonomiczno-finansowe przedsiębiorstw całego sektora i poszczególnych jego branż. Ponadto przemysł spożywczy jest jednym z głównych ogniw łańcucha żywnościowego (obok m.in. rolnictwa i handlu) i jest największym odbiorcą surowców rolnych od krajowego rolnictwa.

Według Gantnera¹³⁵ na rynku spożywczym obserwowanych jest wiele nowych trendów i upodobań konsumenckich, które często są kreowane przez osoby niezwiązane z sektorem żywnościowym. Rozwój tych trendów dla wielu firm może oznaczać poprawę kondycji ekonomiczno-finansowej, ale zjawisko to nie dotyczy raczej dużych producentów, którzy potrzebują więcej czasu, aby przedstawić swoją produkcję. Zyskają natomiast te firmy, które są w stanie szybko dostarczyć oczekiwane przez rynek produkty – nawet w niewielkich ilościach, za to po wysokich cenach. Gantner zwraca uwagę, że nadchodzą ciężkie czasy dla producentów żywności m.in. z tego względu, że do niektórych trendów nie będą oni w stanie się dostosować. Jeszcze nigdy w historii świata nie przywiązywano takiej uwagi do żywności – jest to ciekawy trend, obserwowany zwłaszcza wśród młodszych konsumentów. Osoby dojrzałe bardziej zwracają uwagę na jakość produktów spożywczych. Ta grupa konsumentów systematycznie rośnie, więc producenci powinni również wziąć pod uwagę ich potrzeby i preferencje.

¹³³ K. Firlej, *Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 52-62.

¹³⁴ *Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1984, s. 94.

¹³⁵ *ING Food & Retail Table: Kto kreuje trendy żywieniowe*, www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomości/ing-food-amp-retail-round-table, 21.06.2018 r. (dostęp: 29.10.2018).

Coraz większa świadomość konsumencka będzie wpływała na określone wybory przy zakupie żywności. W modelu perspektywnym łańcucha żywnościowego przedstawianego przez Chechelskiego¹³⁶ to właśnie konsument ma stać się najważniejszym ogniwem w łańcuchu żywnościowym, dzięki wzrostowi edukacji i zamożności społeczeństwa oraz lepszej jego organizacji (poprzez ruchy konsumenckie i antyglobalne). Obecnie wiodącą rolę w tym łańcuchu, obok przemysłu spożywczego, odgrywa handel, a przede wszystkim duże korporacje i sieci handlowe.

Polacy coraz częściej stołują się w placówkach gastronomicznych, na co wskazują rosnące wydatki na gastronomię w procentach wydatków na żywność w gospodarstwach domowych, które zwiększyły się z 8% w 2010 roku do 16,6% w 2017 roku¹³⁷. Nadal jednak ze względu na zasobność portfeli, udział wydatków na hotele i restauracje w budżetach Polaków jest jednym z najniższych w Europie i wynosi około 3%, podczas gdy np. w Wielkiej Brytanii i we Włoszech udział ten wynosi blisko 10%, a w Niemczech i we Francji 5-6%¹³⁸.

Celem tej części opracowania jest:

- 1) zaprezentowanie osiągniętych w sektorze produkcji i przetwórstwa żywności wyników produkcyjnych oraz ekonomiczno-finansowych, ze zwróceniem uwagi na efektywność wykorzystania pracy i kapitału,
- 2) porównanie produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych z innymi działami przetwórstwa przemysłowego,
- 3) przedstawienie pozycji polskiego przemysłu spożywczego i jego poszczególnych branż na tle krajów Unii Europejskiej.

Wyniki produkcyjne przemysłu spożywczego przedstawiono jako wielkość produkcji wyrażoną w jednostkach naturalnych (tonach lub sztukach) oraz jako wartość produkcji sprzedanej w tzw. cenach bazowych (czyli bez podatków pośrednich). Rozwój sektora oceniono na podstawie wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych, z uwzględnieniem cen bieżących, stałych i realnych, a tempo rozwoju pięciu głównych kierunków przetwórstwa spożywczego oceniono na podstawie zmian wartości produkcji odpowiednich produktów liczonej w cenach stałych z 2010 roku. Do oceny pozycji polskiego przemysłu spożywczego na tle

¹³⁶ P. Chechelski, *Ewolucja łańcucha żywnościowego*, [w:] I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makroocenienie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB, Kraków–Warszawa 2015, s. 45-63.

¹³⁷ K. Świetlik, *Ogólne tendencje w rozwoju popytu na żywność*, [w:] „Popyt na żywność. Stan i perspektywy” 2013, nr 14, s. 22; 2018, nr 19, s. 54, seria „Analizy rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.

¹³⁸ K. Matczuk, *Rynek HoReCa w Polsce. Przegląd rynku*, www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce (dostęp: 22.10.2018).

krajów UE wykorzystano dane Eurostat, przedstawiając wartość produkcji sprzedanej w cenach porównywalnych, czyli po uwzględnieniu siły nabywczej walut poszczególnych krajów członkowskich.

Podstawą analizy ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego, poszczególnych kierunków przetwórstwa i jego branż były wyniki firm przemysłowych (tj. zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi), które złożyły do GUS sprawozdania finansowe F-01/I-01.

3.2. Dynamika rozwoju przemysłu spożywczego na tle otoczenia

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2010-2018 w cenach bieżących zwiększyła się o około 3/5. W badanym okresie, po stosunkowo szybkim rozwoju (około 3-6% w latach 2010-2012, w cenach stałych), nastąpiło spowolnienie (2013-2015), a od kilku lat notujemy ponowne ożywienie produkcyjne. Oznacza to, że sektor powrócił na ścieżkę przyspieszonego rozwoju. Tempo jego wzrostu było jednak zróżnicowane (od 1% w latach 2013-2014 do 7% w 2017 roku), ale w żadnym roku nie odnotowano regresu (tabela 3.1). Zróżnicowane było również tempo rozwoju poszczególnych działów tego przetwórstwa, gdyż systematycznie wzrastała tylko produkcja artykułów spożywczych, a w produkcji napojów i wyrobów tytoniowych niekiedy notowano regres.

W ostatnich latach tempo rozwoju sektora spożywczego wyprzedziło (o 1-2 pkt proc.) dynamikę wzrostu produkcji przemysłowej oraz produktu krajowego brutto, ale na trwałe nie wróciło do poziomu osiąganego w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej¹³⁹ (w cenach stałych 6,3% średnio w latach 2003-2007). Wartość produkcji sprzedanej tego przetwórstwa w niektórych latach wyprzedzała również dynamikę wzrostu towarowej produkcji rolnictwa. Wtedy źródłem zaspokojenia rosnącego popytu na surowce i półfabrykaty do produkcji żywności w większej części był ich import.

Źródłem trwałego wzrostu wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego był głównie eksport, gdyż spożycie żywności, napojów oraz wyrobów tytoniowych najpierw (2010-2014) na ogół malało, a dopiero w kolejnych latach, szczególnie w 2016 roku, odnotowano większy jego przyrost. Oznacza to, że dopiero w ostatnich latach popyt krajowy na artykuły spożywcze zwiększył się i był dodatkowym impulsem dla rozwoju tej gałęzi przemysłu.

¹³⁹ R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego* (3), seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 11-45.

Tabela 3.1. Rozwój produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego i źródła jej wzrostu

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (mld zł, ceny bieżące)	162,3	182,6	201,9	205,9	204,4	207,5	220,2	243,1	260,0 ^a
2. Zmiany w proc. rocznie w stosunku do roku poprzedniego:									
– PKB	3,6	5,0	1,6	1,4	3,3	3,8	3,1	4,9	5,1
– produkcja przemysłowa	9,0	7,5	0,5	1,8	4,1	6,0	3,6	6,2	5,8
– spożycie żywności i napojów bezalkoholowych	0,1	-1,2	-2,9	-1,8	-1,7	2,2	3,9	1,8	.
– spożycie napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych	-0,9	1,6	-2,1	-0,1	-10,5	-15,0	3,5	1,9	.
– produkcja towarowa rolnictwa	-1,6	3,8	1,2	4,7	2,1	-0,7	5,7	2,9	2,8 ^a
– import surowców i półfabrykatów	16,1	18,2	6,1	6,1	5,3	3,3	8,5	10,0	1,9
– eksport przemysłu spożywczego	21,6	14,2	13,5	13,6	7,5	9,0	4,6	16,7	8,5
– import wyrobów przemysłu spożywczego i półfabrykatów	17,3	13,9	7,7	5,9	5,9	5,9	8,0	9,9	5,3
– produkcja artykułów spożywczych	4,6	4,1	6,5	1,3	1,1	4,1	6,2	7,2	4,1 ^a
– produkcja napojów	-8,5	1,8	3,7	-1,6	-1,6	3,6	-4,0	0,7	4,9 ^a
– produkcja wyrobów tytoniowych	-1,5	-2,8	5,9	-1,2	5,6	11,4	8,6	21,7	6,1 ^a
– produkcja przemysłu spożywczego łącznie	2,9	3,7	6,2	1,0	0,9	4,2	5,3	7,0	4,2 ^a
3. Udział eksportu w wartości produkcji (proc.)	28,0	29,3	30,5	34,1	36,9	40,5	40,6	41,9	43,8 ^a
4. Udział w przyroście produkcji przyrostu (proc.):									
– eksportu	122,0	39,7	42,0	217,5	×	280,6	43,3	54,1	88,9 ^a
– cen zbytu (przetwórcy)	-12,2	71,1	42,0	60,0	×	-177,4	13,4	34,1	8,1
– innych czynników	-9,8	-10,8	16,0	-177,5	×	-3,2	43,3	11,8	3,0

^a dane wstępne

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i MF.

W latach 2010-2018 tempo rozwoju eksportu produktów przemysłu spożywczego malało, gdyż w okresie 2010-2013 wzrost wartości produktów tego sektora lokowanych na rynkach zagranicznych był dwucyfrowy, a w kolejnych latach nie przekraczał 10% (z wyjątkiem 2017 roku). Dynamika eksportu przewyższająca tempo rozwoju całego przemysłu spożywczego pozwoliła jednak zwiększyć jego udział w produkcji sprzedanej sektora w latach 2010-2018 (o 15,8 pkt proc., tj. do 43,8% w 2018 roku). Tempo wzrostu eksportu produktów żywnościowych było (z wyjątkiem 2011 i 2016 roku) wyższe niż importu surowców i półfabrykatów stanowiących źródło zaopatrzenia surowcowego tej gałęzi przemysłu. Poprawił się zatem bilans handlowy w obrotach wyrobami tego sektora, zwiększając ponad trzykrotnie nadwyżkę, tj. z 3,6 mld euro w 2010 roku do 11,8 mld euro w 2018 roku.

Konsekwencją takich zmian zarówno w przemyśle spożywczym, jak i jego otoczeniu był wzrost produkcji sprzedanej artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (w latach 2010-2018) o około 37%, przy wzroście produkcji całego polskiego przemysłu o ponad połowę. Przyrost produkcji przemysłu spożywczego był jednak o około 2 pkt proc. większy niż produktu krajowego brutto. Był on jednocześnie aż o 12 pkt proc. wyższy niż towarowej produkcji rolnictwa, przy względnie stabilnym spożyciu żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. Zmiany te wskazują na umocnienie pozycji przemysłu spożywczego w gospodarce żywnościowej, przy jednoczesnych wahaniach jego pozycji w całym polskim przemyśle i osłabieniu w porównaniu z okresem bezpośrednio przed wstąpieniem do UE. Udział tego sektora w produkcji przemysłowej (wytwarzanej i przetworzonej) przed akcesją wynosił około 20%, a następnie zmalał do 16-17,5% w latach 2010-2018, ale nadal jest to ważna gałąź polskiego przemysłu nie tylko ze względu na wkład w rozwój gospodarczy kraju czy wymianę handlową, ale również ze względu na zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego obywateli.

W bieżącej dekadzie podstawą rozwoju przemysłu spożywczego był popyt eksportowy, lecz w ostatnich kilku latach wzmocniła się nieco rola popytu krajowego w zagospodarowaniu rosnącej produkcji sektora, aczkolwiek nadal była mniejsza niż eksportu. W latach 2010-2018 eksport przemysłu spożywczego zwiększył się o prawie 130%, a wartość zaimportowanych wyrobów przemysłu spożywczego i półfabrykatów o 82%. Rezultatem takiej dynamiki obrotów handlowych produktami przemysłu spożywczego był ponad trzykrotny wzrost nadwyżki handlowej w wymianie tymi towarami, co wyraźnie poprawiło bilans handlowy w obrotach artykułami rolno-spożywczymi.

W latach 2010-2018 około 72% przyrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (w cenach bieżących) zostało ulokowane na rynkach zagranicznych,

co wskazuje, że bez rozwoju eksportu przyrost produkcji sektora byłby niewielki. W tym czasie udział wzrostu cen zbytu w przyroście sprzedaży wyniósł około 34%, wobec czego udział innych źródeł (głównie popytu krajowego) miał wartość ujemną, a więc był to czynnik hamujący rozwój sektora. Rynek zagraniczny był zatem ważnym kanałem zbytu dla wyrobów krajowego przemysłu spożywczego i przyczynił się do rozwoju tego sektora, a w konsekwencji do utrwalenia dobrej, stabilnej i bezpiecznej kondycji ekonomiczno-finansowej wielu branż tego przetwórstwa.

3.3. Rozwój poszczególnych kierunków przetwórstwa

Wewnątrz sektora spożywczego istnieje duże zróżnicowanie tempa wzrostu pomiędzy poszczególnymi kierunkami przetwórstwa (przerób wstępny, właściwy i wtórny oraz produkcja używek i produktów na cele niespożywcze). W ostatnich latach ważnym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego był rosnący popyt na wyroby niezbędne w innych działach gospodarki (tabela 3.2). Produkcja wyrobów wytwarzanych na cele niespożywcze (pasz dla zwierząt hodowlanych, karmy dla zwierząt domowych, spirytusu skażonego i odwodnionego oraz estrów, glukozy i izoglukozy) w latach 2011-2018 zwiększała się w tempie 5,5% rocznie. Jej wartość w cenach stałych w 2018 roku była o ponad połowę większa niż w 2010 roku (wykres 3.1). Największy jej przyrost odnotowano w 2012 i 2018 roku, a minimalny spadek (o 1,8%) miał miejsce w 2010 roku.

Tabela 3.2. Tempo zmian wartości produkcji przemysłu spożywczego i głównych kierunków jego przetwórstwa (w cenach stałych przetwórcy, średnio w proc.)

Okres	Produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	W tym:				
		przerób wstępny	przerób właściwy	przerób wtórny	produkcja używek	produkcja na cele niespożywcze
2011-2014	2,93	6,07	3,19	4,22	0,99	4,69
2015-2018	5,17	3,27	1,23	4,16	3,14	6,22
2011-2018	4,04	4,66	2,21	4,19	2,06	5,45

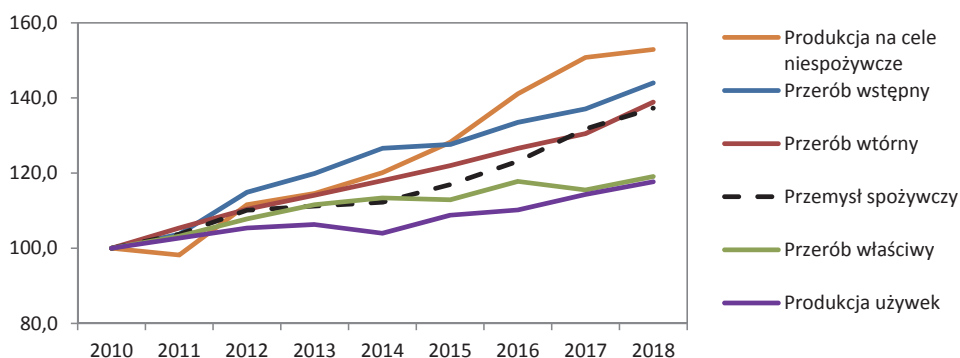
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS o produkcji głównych wyrobów przemysłu spożywczego.

W latach 2011-2018 (odmiennie niż w latach wcześniejszych, kiedy wysokie tempo rozwoju notowano we wtórnym przetwórstwie żywności) stosunkowo szybko rozwijał się wstępny przerób produktów rolnictwa (tj. uboje przemysłowe, przerób mleka, rzepaku, buraków cukrowych, owoców i warzyw, przemiał zbóż

na cele spożywcze oraz na paszę i ich zużycie przemysłowe). Wartość tego przerobu zwiększała się o 4,7% rocznie, czyli również nieco szybciej niż całego przemysłu spożywczego. Po krótkotrwałym spowolnieniu rozwoju tego kierunku produkcji (w 2010 roku) stale notowano dodatnie tempo wzrostu przerobu surowców rolniczych, które największy poziom osiągnęło w 2012 roku. W konsekwencji w 2018 roku wstępny przerób produktów rolnictwa był o 44% większy niż w 2010 roku, a jego dynamika rozwoju wyprzedzała tempo zmian towarowej produkcji rolniczej, która w tym okresie zwiększyła się o około 25%.

W analizowanym okresie szybko rozwijało się także wtórne przetwórstwo żywności, do którego zaliczono: produkcję konserw, dań gotowych, ryb wędzonych i przetworów rybnych, serów podpuszczkowych i topionych, napojów mlecznych, lodów, makaronów i klusek, wyrobów ciastkarskich, trwałego pieczywa cukierniczego, żywności otrzymanej przez spęcznienie i prażenie zbóż, chipsów, frytek, wyrobów cukierniczych oraz napojów bezalkoholowych. Wartość produkcji żywności wysoko przetworzonej zwiększała się średnio o 4,2% rocznie i w 2018 roku była o prawie 40% większa niż w 2010 roku. Kierunek jej zmian w badanym okresie był stale dodatni, a jego tempo było zbliżone do średniego w przemyśle spożywczym, zaś największy jej przyrost (o 6,4%) odnotowano w 2018 roku, co było wynikiem szybkiego rozwoju wtórnego przetwórstwa zbóż oraz produkcji napojów bezalkoholowych.

Wykres 3.1. Wskaźniki dynamiki wartości produkcji poszczególnych rodzajów przetwórstwa w przemyśle spożywczym (w proc., 2010 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS o produkcji głównych wyrobów przemysłu spożywczego.

W przerobie właściwym obejmującym produkcję standardowych artykułów żywnościowych (wędlin, tłuszczów jadalnych, mleka, masła, margaryn, ryb i filetów, mąk, kasz i płatków, pieczywa świeżego, mrożonek owocowych i warzyw-

nych, dżemów oraz marynat) notowano niskie przyrosty produkcji (średnio o 2,2% rocznie), czyli poniżej średniego w przemyśle spożywczym. Wartość produkcji tego kierunku przetwórstwa w latach 2011-2018 w cenach stałych zwiększyła się o około 19%, a tempo zmian wahało się od -2% w 2017 roku do 4,5% w 2012 roku.

W jeszcze wolniejszym tempie niż produkcja ww. artykułów zmieniała się produkcja używek. Wartość jej w latach 2011-2018 wzrastała średnio o 2,1% rocznie i w 2018 roku była o prawie 18% wyższa niż w 2010 roku. Było to wynikiem wyraźnego wzrostu produkcji piwa i wyrobów tytoniowych, przy niewielkiej regresji produkcji napojów spirytusowych i większej win.

W ostatnich kilku latach, w porównaniu z okresem 2010-2014, notowano przyspieszenie rozwoju produkcji używek oraz produktów na cele niespożywcze, a spowolnienie w przerobie wstępnym, właściwym i wtórnym.

3.4. Tempo rozwoju produkcji głównych grup wyrobów przemysłu spożywczego

Ocena tempa rozwoju produkcji podstawowych grup wyrobów przemysłu spożywczego obejmująca pierwszą połowę badanego okresu (lata 2010-2014) wskazuje, że szybszy od średniego tempa rozwoju danego kierunku przetwórstwa był rozwój takich grup produktów, jak (tabela 3.3):

- przerób rzepaku i ziemniaków, (tj. dwie grupy asortymentowe z dziesięciu badanych) – w przerobie wstępnym;
- produkcja przetworów drobiowych, ryb, filetów i mięsa z ryb, skrobi ziemniaczanej, mrożonek owocowo-warzywnych, cukru, mleka w proszku oraz twarogów (siedem grup z osiemnastu badanych) – w przerobie właściwym;
- produkcja konserw mięsnych, kawy, herbaty i ekstraktów, konserw i marynat warzywnych, cukierków i wyrobów cukierniczych, frytek i chipsów, czekolad i wyrobów czekoladowych, wód, przetworów rybnych oraz odżywek i żywności homogenizowanej (dziewięć grup asortymentowych z dziewiętnastu badanych) – w przerobie wtórnym;
- produkcja papierosów, piwa oraz win gronowych i wermutów (trzy grupy z pięciu badanych) – w produkcji używek;
- produkcja karmy dla zwierząt domowych oraz spirytusu odwodnionego (dwie grupy z pięciu badanych) – w produkcji wyrobów na cele niespożywcze.

Natomiast tendencje spadkowe wystąpiły głównie w przerobie właściwym (pieczywo świeże, dżemy, kasze i płatki oraz śmietana) i wtórnym (makaron, sery topione, napoje słodzone oraz soki, nektary i napoje owocowo-warzywne), tj. w każdym kierunku przetwórstwa po cztery grupy wyrobów. W produkcji

używek malała produkcja napojów spirytusowych oraz napojów fermentowanych, a w produkcji na cele niespożywcze – spirytusu skażonego. W latach 2010-2014 ujemnego tempa rozwoju nie odnotowano w żadnej grupie wyrobów z zakresu przerobu wstępnego.

Tabela 3.3. Zmiany produkcji głównych grup wyrobów przemysłu spożywczego (w proc. rocznie)

Kierunki przetwórstwa	Grupy wyrobów	Średnio w latach 2010-2014	2015	2016	2017	2018
Przerób wstępny						
	przerób mleka (skup)	3,1	2,3	2,3	4,7	7,4
	przerób rzepaku	6,1	0,0	-14,7	11,0	5,9
	przerób ziemniaków	5,5	0,5	22,1	10,5	-9,7
	przerób buraków	4,5	-30,6	44,3	16,4	-9,1
	przemiał zbóż	1,0	2,4	2,9	0,9	2,2
	przerób owoców i warzyw	2,8	-2,8	2,4	-24,6	39,8
	uboje bydła i trzody	5,2	1,2	3,5	4,0	5,4
	mięso drobiowe	9,2	7,0	10,0	6,6	0,3
	ślód	3,5	5,6	-0,8	9,7	-8,9
	spirytus surowy	3,7	7,4	7,3	10,3	3,7
Przerób właściwy						
	przetwory drobiowe	4,9	-4,2	3,1	3,0	-7,0
	tłuszcze topione	2,8	18,0	8,0	1,6	5,4
	mleko spożywcze	2,1	6,6	-2,8	4,2	3,3
	soki skoncentrowane	0,2	-2,4	1,6	-48,4	114,1
	ryby, filety i mięso ryb	13,2	-4,4	27,5	-0,1	14,5
	skrobia ziemniaczana	6,9	-1,6	40,9	2,9	-11,7
	margaryny	3,0	-17,3	3,1	-6,7	-4,4
	owoce i warzywa mrożone	6,2	0,5	5,2	-2,6	-3,2
	twarogi	3,6	5,9	4,5	2,3	2,3
	cukier	6,4	-19,3	30,0	2,1	-0,2
	pieczywo świeże	-1,2	1,2	0,2	-2,7	-1,9
	dżemy	-0,8	-8,6	-9,1	41,2	-22,4
	mleko w proszku	10,3	-12,0	-0,5	-4,9	6,3
	masło	0,0	6,6	6,6	3,6	5,2
	mąki	0,5	1,9	3,0	1,1	2,4
	wędliny	0,5	-0,1	9,6	-0,9	-2,9
	kasze i płatki	-1,9	16,4	0,4	-3,5	-4,2
	śmietana i śmietanka	-1,5	-4,5	-2,6	0,9	3,9
Przerób wtórny						
	konserwy mięsne (bez drobiowych)	4,3	4,6	-0,3	-10,3	-4,4
	kawa, herbata i ekstrakty	5,5	1,5	-1,3	5,9	7,4
	ziarna prażone	3,3	10,1	12,4	4,3	35,4
	cukierki i wyroby cukiernicze	9,0	-9,0	-0,3	-2,6	-17,3
	frytki i chipsy	5,3	10,0	5,4	6,7	4,2
	sosy, zupy i buliony	1,7	16,2	4,1	-1,0	7,5
	czekolada i wyroby czekoladowe	7,9	5,7	-4,4	0,3	6,4
	wody	5,4	6,2	6,4	1,7	13,7
	konserwy i przerwy rybne	3,0	11,3	7,8	1,5	7,7

Kierunki przetwórstwa	Grupy wyrobów	Średnio w latach 2010-2014	2015	2016	2017	2018
	sery dojrzewające	1,3	2,7	6,3	2,6	4,1
	przetwory rybne	4,7	4,7	10,0	-2,2	10,3
	makarony	-1,6	8,6	-2,9	1,6	0,1
	napoje mleczne i lody	1,1	2,3	1,6	-4,2	6,3
	odżywki i żywność homogenizowana	7,1	32,6	-0,9	6,3	-6,4
	konserwy i marynaty ^a	8,0	-12,0	-4,3	31,8	-9,8
	sery topione	-0,4	-5,2	3,3	0,5	-1,7
	pieczywo cukiernicze	1,3	5,8	-2,2	13,7	7,1
	napoje słodzone	-0,1	1,4	3,5	9,7	8,8
	soki, nektary i napoje owocowo-warzywne	-0,2	9,2	3,1	5,8	5,6
Produkcja używek						
	papierosy	4,5	9,7	2,1	16,6	4,0
	napoje spirytusowe	-2,5	7,3	2,4	-0,1	2,9
	piwo	2,0	2,0	1,2	-2,4	2,7
	wina gronowe i wermuty	5,2	11,8	-4,1	-0,6	1,8
	napoje fermentowane	-5,9	-10,2	-11,4	-5,1	-6,0
Produkcja na cele niespożywcze						
	karma dla zwierząt domowych	7,0	10,7	18,7	9,4	7,2
	pasze przemysłowe	4,0	5,0	8,4	8,9	2,1
	izoglukoza, glukoza i syrop	1,6	13,1	-0,6	1,3	-6,4
	spirytus odwodniony	12,7	38,5	8,9	-14,9	-17,0
	spirytus skażony	-10,1	31,3	16,9	23,2	-6,1

^a dane GUS w tej pozycji budzą wątpliwości i dlatego wykorzystano dane publikowane w raportach „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 46-55, seria „Analizy Rynkowe”, IERIGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa 2015-2019

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W ostatnich czterech latach (2015-2018) w każdym rodzaju przetwórstwa notowano trwałą tendencję wzrostową wielu produktów, a mianowicie:

- w przerobie wstępnym dotyczyło to przerobu mleka, przemiału zbóż, ubojów bydła i trzody oraz drobiu i produkcji spirytusu surowego;
- w przerobie właściwym – tłuszczów topionych, twarogów, masła i mąki;
- w przerobie wtórnym – ziaren prażonych, frytek i chipsów, wód, konserw i prezerw rybnych, serów dojrzewających, napojów słodzonych oraz soków, nektarów i napojów owocowo-warzywnych;
- w produkcji używek – papierosów;
- w produkcji na cele niespożywcze – karmy dla zwierząt domowych i pasz przemysłowych.

Rozwój wymienionych segmentów miał charakter trwały. Wiele z tych produktów charakteryzowało się rozwiniętą orientacją eksportową lub należało

do segmentów zmieniającego się pod wpływem rozwoju nowych trendów żywieniowych krajowego rynku żywnościowego.

Ostatnio systematycznie malała tylko produkcja cukierków i wyrobów cukierniczych oraz napojów fermentowanych, zaś spadek produkcji innych grup wyrobów był krótkotrwały. Natomiast nieco głębszy był on w przerobie buraków, a zatem i w produkcji cukru oraz w produkcji margaryn, mleka w proszku, konserw i marynat owocowo-warzywnych (w 2015 roku), w przerobie rzepaku (w 2016 roku), w przerobie owoców i warzyw oraz produkcji soków skoncentrowanych (w 2017 roku z powodu niskich zbiorów), a także skrobi ziemniaczanej (w 2018 roku). W ostatnich dwóch latach malała produkcja kasz i płatków, mrożonek owocowo-warzywnych, konserw mięsnych oraz spirytusu odwodnionego. Zwiększyła się liczba grup produktów, w których wystąpiło ujemne tempo rozwoju (w 2018 roku było ich dwadzieścia z pięćdziesięciu siedmiu badanych, wobec szesnastu w 2015 roku).

3.5. Wyniki i stan finansowy przemysłu spożywczego oraz głównych jego branż¹⁴⁰

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (łącznie z firmami mikro) w bieżących cenach bazowych¹⁴¹ w latach 2010-2018 wzrosła o ponad połowę, przekraczając 250 mld zł (tabela 3.4). Dynamiczny jej rozwój notowano głównie w latach 2010-2012, co było efektem zwiększonego eksportu żywności. W kolejnych latach (2013-2015) nastąpiło spowolnienie rozwoju, zaś ponowne ożywienie produkcyjne miało miejsce w okresie 2016-2018, a jego źródłem był nie tylko popyt eksportowy, ale i wewnętrzny. Nominalna wartość produkcji sprzedanej w latach 2011-2018 wzrastała średnio o 5,7% rocznie, a realna (w cenach z 2017 roku) o 3,9%, zwiększając swą wartość o ponad 36%.

W latach 2010-2018 w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, które złożyły sprawozdania finansowe i zatrudniały ponad 9 osób załogi wartość produkcji sprzedanej w bieżących cenach bazowych zwiększyła się o ponad 53%, a jej przyrost wyniósł średnio 5,5% rocznie (tabela 3.5). Realnie wartość tej produkcji wzrastała średnio o 3,7% rocznie i w 2018 roku była o 40% wyższa niż w 2010 roku.

¹⁴⁰ Analizę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego oraz poszczególnych jego branż oparto na wynikach firm przemysłowych zatrudniających ponad 9 osób załogi, które złożyły sprawozdania finansowe F-01/I-01.

¹⁴¹ Wartość produkcji sprzedanej liczona w cenach bazowych jest niższa od liczonej w rzeczywistych cenach realizacji (sprzedaży) o wartość podatków pośrednich (tj. akcyzy i VAT).

Tabela 3.4. Wyniki przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (w mld zł)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Przychody ze sprzedaży w bieżących cenach bazowych:									
– łącznie z firmami mikro	162,3	182,6	201,9	205,9	204,4	207,5	220,2	243,1	253,0 ^a
– z firm składających sprawozdania finansowe	145,2	170,3	185,0	189,4	187,6	190,0	201,8	219,0	222,7
Kwota zysku netto:									
– ceny bieżące	7,7	6,5	7,9	8,8	8,7	9,5	10,4	10,1	10,4
– ceny realne	8,8	6,8	8,0	8,8	8,8	9,9	10,7	10,1	10,1
Kapitał własny (ceny ewidencyjne)	53,8	60,0	65,1	69,1	73,9	76,6	80,8	87,6	91,8
Środki własne w obrocie (ceny bieżące)	12,0	15,2	16,0	12,5	18,4	19,0	20,3	21,8	20,9

^a szacunek

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01/I-01 składanych przez firmy zatrudniające ponad 9 osób.

Większość branż, z wyjątkiem cukrowniczej, olejarskiej, piwowarskiej i winiarskiej, w badanym okresie zwiększyła swoje realne przychody ze sprzedaży. Największy przyrost (o ponad 12% rocznie) produkcji sprzedanej odnotowano w branży ziemniaczanej (łącznie ze skrobiową). Duże przyrosty, ponad dwukrotnie większe od średniego w przemyśle spożywczym, wystąpiły w przetwórstwie ryb oraz w branży tytoniowej i piekarskiej. Dobre wyniki – powyżej średniej dla przemysłu spożywczego – osiągnęła branża cukiernicza, mięsna, owocowo-warzywna i makaronowa. Nieco niższą dynamikę rozwoju notowano w produkcji koncentratów spożywczych oraz w branży spirytusowej i młynarskiej, a o połowę wolniejszy był rozwój branży mleczarskiej, paszowej, zaś najwolniejszy – w produkcji napojów bezalkoholowych.

W strukturze przemysłu spożywczego najsilniejszą pozycję zachowała branża mięsna i mleczarska. W zasadzie, to pozycja pierwszej z nich w analizowanym okresie wzmocniła się, głównie w wyniku rozwoju sektora drobiarskiego, a drugiej nieco się osłabiła, ale jej udział w całym przetwórstwie spożywczym nadal przekraczał 14%. Swoją pozycję umocniła jeszcze branża rybna, piekarska, cukiernicza, ziemniaczana i tytoniowa. Zmalał natomiast wkład wielu innych branż (cukrowniczej, olejarskiej, owocowo-warzywnej, paszowej, napojów bezalkoholowych, koncentratów spożywczych, spirytusowej, piwowarskiej i winiarskiej) w tworzenie produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego. Stabilną pozycję w produkcji sprzedanej tego sektora, ale z małym udziałem, zachowała branża makaronowa i z nieco większym – młynarska.

Tabela 3.5. Wartość produkcji sprzedanej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (bez firm mikro)

Branże	Produkcja sprzedana w mln zł, w cenach bieżących			Zmiany w proc. rocznie (2011-2018)		Struktura w proc.		
	2010	2014	2018	nominalne	realne ^a	2010	2014	2018
	Młynarska	4 228	5 112	6 183	4,9	2,6	2,9	2,7
Cukrownicza	3 971	4 378	4 044	0,2	-1,0	2,7	2,3	1,8
Olejarska	4 063	4 705	3 785	-0,9	-3,5	2,8	2,5	1,7
Ziemiaczana ^b	1 285	2 167	3 241	12,3	12,7	0,9	1,2	1,5
Owocowo-warzywna	10 222	12 540	14 700	4,6	5,1	7,0	6,7	6,6
Mięsna ^c	36 564	51 103	62 857	7,0	5,2	25,1	27,2	28,2
Mleczarska ^d	22 001	28 550	32 041	4,8	1,6	15,2	15,2	14,4
Rybna	5 087	8 225	11 182	10,3	8,2	3,5	4,4	5,0
Piekarska	5 031	7 830	9 796	8,7	7,6	3,5	4,2	4,4
Paszowa	10 381	14 156	14 918	4,6	1,9	7,2	7,5	6,7
Napojów bezalkoholowych	6 283	6 904	6 975	1,3	0,6	4,3	3,7	3,1
Cukiernicza	8 687	12 009	14 919	7,0	5,7	6,0	6,4	6,7
Makaronowa	857	858	1 296	5,3	4,1	0,6	0,5	0,6
Koncentratów spożywczych ^e	11 721	13 025	17 092	4,8	3,6	8,1	6,9	7,7
Spirytusowa	2 735	3 342	3 660	3,7	3,0	1,9	1,8	1,6
Piwowarska ^f	8 245	7 920	8 377	0,2	-0,5	5,7	4,2	3,8
Winiarska	738	744	647	-1,6	-2,3	0,5	0,4	0,3
Tytoniowa	3 088	4 066	6 988	10,7	8,1	2,1	2,2	3,1
Przemysł spożywczy	145 187	187 634	222 701	5,5	3,7	100,0	100,0	100,0

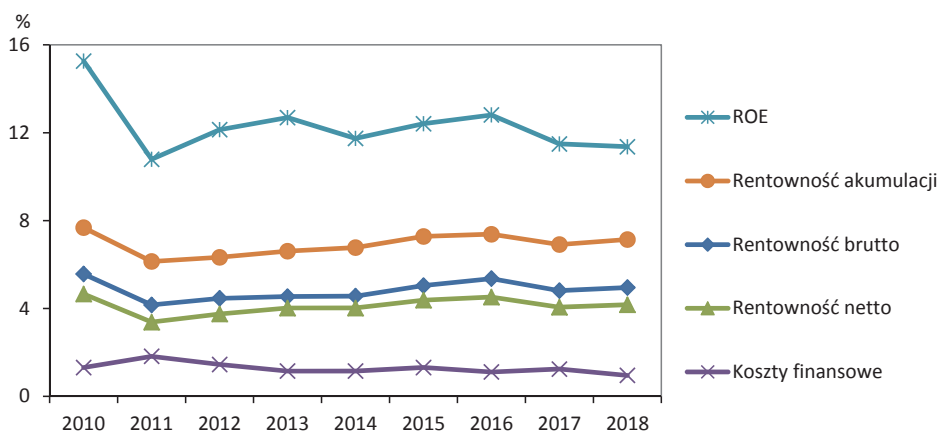
^a przeliczenia wartości w cenach bieżących na realne dokonano przy wykorzystaniu indeksów cen producenta dla odpowiednich działów przetwórstwa, ^b z produkcją skrobi, ^c z produkcją mięsa drobiowego, ^d łącznie z lodami, ^e z przetwórstwem kawy i herbaty, ^f ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i poszczególnych jego branż czy kierunków przetwórstwa w skali mikro opisują mierniki wyników ekonomicznych i stanu finansowego. Ich analiza w latach 2010-2018 wskazuje na wyraźny postęp w tym obszarze działalności. Wynik finansowy netto firm spożywczych w cenach bieżących zwiększył się o ponad 35%, a w realnych o prawie 15%, kapitał własny wzrósł o ponad 70%, a o prawie 75% większe były środki własne zaangażowane w bieżącą działalność gospodarczą.

W tym czasie wszystkie wskaźniki rentowności były stosunkowo wysokie, a po płytkich i krótkotrwałych spadkach wracały do poziomu z lat wcześniejszych (wykres 3.2). Można zatem stwierdzić, że osiągnęte wskaźniki rentowności w badanym okresie kształtowały się na stosunkowo stabilnym poziomie, przy przeciętnym obciążeniu opodatkowaniem zysku w granicach 12-18% i kosztami finansowymi na poziomie 0,95-1,82% przychodów.

Wykres 3.2. Wskaźniki rentowności przemysłu spożywczego^a (w proc.)



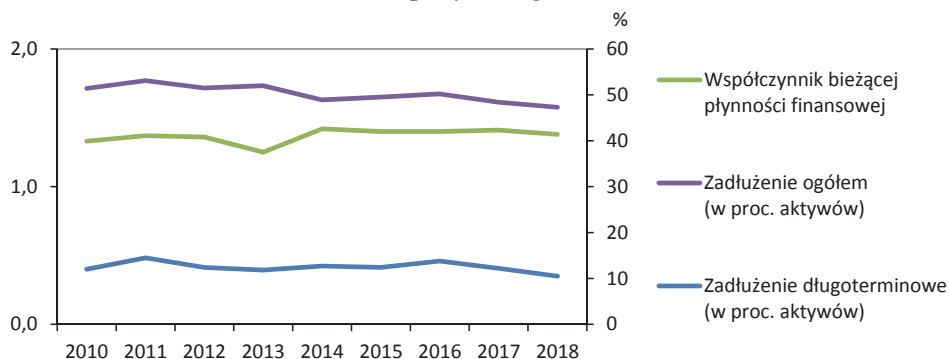
^a łącznie z przemysłem tytoniowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01/I-01 składanych przez firmy zatrudniające ponad 9 osób.

Wzrost kwoty zysku przemysłu spożywczego przyczynił się do poprawy wskaźnika bieżącej płynności finansowej oraz zmniejszenia ogólnego zadłużenia przedsiębiorstw, przy malejącym i niewielkim zadłużeniu długoterminowym (wykres 3.3). Dobra i stabilna sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, tj. rentowność netto na poziomie 3,3-4,7% przychodów oraz rentowność kapitału własnego na poziomie przekraczającym 10%, czyli powyżej oprocentowania innych bezpiecznych możliwości zainwestowania kapitału, świadczy o wysokiej mikroekonomicznej efektywności sektora. Osiągnana

jest ona przy bezpiecznej płynności finansowej i bezpiecznym zadłużeniu, na co wskazuje udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów, który w badanym okresie wynosił 47-53%.

Wykres 3.3. Mierniki stanu finansowego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego^a



^a łącznie z przemysłem tytoniowym

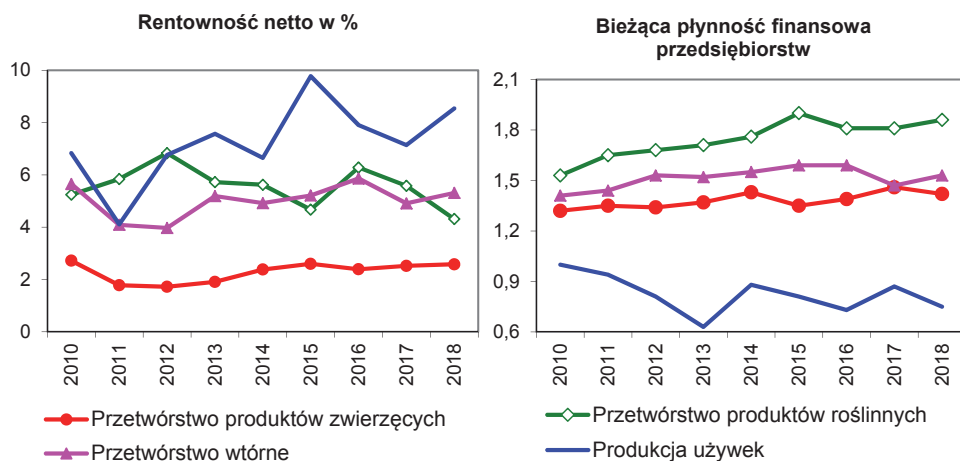
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01/I-01 składanych przez firmy zatrudniające ponad 9 osób.

Najwyższą rentowność netto osiągnano na ogół w produkcji używek (wykres 3.4). W żadnym roku nie była ona niższa od średniej w przemyśle spożywczym, zawsze przekraczała 4% przychodów, chociaż charakteryzowała się jednocześnie dużymi wahaniami. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej był najmniejszy, ale jego niski poziom wynikał z rozliczeń finansowych pomiędzy jednostkami zależnymi, szczególnie w piwowarstwie, ale też i w pozostałych branżach.

Stosunkowo wysoka, również przekraczająca średnią dla przetwórstwa spożywczego, była rentowność przetwórstwa produktów roślinnych. Jednak jej wahania były duże, gdyż w relacji do średniej arytmetycznej z lat 2010-2018 zmieniała się ona w poszczególnych latach o $\pm 0,64\%$. Wysoka rentowność przetwórstwa tych produktów utrzymywana w długim okresie, pozwoliła osiągnąć wysoki wskaźnik bieżącej płynności finansowej, który był największy spośród czterech badanych rodzajów przetwórstwa.

Wysoki wskaźnik rentowności osiągało również przetwórstwo wtórne, a jego wahania w poszczególnych latach były mniejsze niż w przetwórstwie produktów roślinnych czy w produkcji używek. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej tego przetwórstwa w każdym roku przekraczał normatywny poziom. Można zatem stwierdzić, że sytuacja ekonomiczno-finansowa tego kierunku przetwórstwa była dobra i stabilna.

Wykres 3.4. Rentowność sprzedaży netto i wskaźnik bieżącej płynności finansowej firm w głównych rodzajach produkcji żywności, napojów i wyrobów tytoniowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Najniższą rentowność (1,7-2,7% przychodów) osiągało stale przetwórstwo produktów zwierzęcych, ale jej wahania nie były duże, gdyż wynosiły one $\pm 0,34\%$. Taki poziom wskaźnika rentowności netto można uznać za zadowalający, gdyż pozwolił na osiągnięcie ponadnormatywnego wskaźnika bieżącej płynności finansowej.

W przemyśle spożywczym, oprócz zróżnicowania pomiędzy wynikami ekonomiczno-finansowymi w poszczególnych kierunkach przetwórstwa, istnieje duże zróżnicowanie międzybranżowe. Wyniki finansowe netto poszczególnych branż tego sektora w latach 2010-2018 były dodatnie, z wyjątkiem branży olejarskiej i spirytusowej, w których odpowiednio w latach 2011-2012 i 2011 koszty działalności gospodarczej przekroczyły wartość przychodów (tabela 3.6). Stale wysoka była rentowność w piwowarstwie oraz w branży piekarskiej, koncentratów spożywczych i cukrowniczej. W tej ostatniej jednak charakteryzowała się w poszczególnych latach dużymi wahaniami. Stosunkowo duża była również rentowność w branży ziemniaczanej, cukierniczej, makaronowej i winiarskiej. Najniższą rentowność netto notowano stale w branży olejarskiej, a niekiedy również w mięsnej, mleczarskiej, rybnej oraz napojów bezalkoholowych. Wszystkie branże przemysłu spożywczego (z nielicznymi wyjątkami i tylko w krótkich okresach) były konkurencyjne wobec alternatywnych możliwości inwestowania środków, ponieważ ich rentowność kapitału własnego przekraczała zyskowność obligacji skarbowych i lokat bankowych.

Tabela 3.6. Wskaźniki rentowności głównych branż przemysłu spożywczego

Branże	Zysk (strata) po opodatkowaniu w proc. przychodów netto				ROE (zysk netto w proc. kapitału własnego)			
	2010	2013	2016	2018	2010	2013	2016	2018
Młynarska	4,14	2,17	4,11	4,27	14,01	7,41	10,82	11,62
Cukrownicza	14,27	19,54	16,97	3,86	16,26	21,00	14,72	2,79
Olejarska	0,53	2,84	1,89	2,72	1,85	9,04	7,01	9,29
Ziemniaczana ^a	5,47	4,73	7,82	7,66	8,90	8,57	17,71	15,96
Owocowo-warzywna	3,65	2,57	4,49	4,00	9,71	6,72	10,33	8,57
Mięsna ^b	2,88	1,85	2,40	3,15	16,01	11,99	13,58	16,93
Mleczarska ^c	2,48	2,26	2,22	1,62	9,46	8,67	6,72	5,52
Rybna	2,60	0,99	2,80	2,12	10,52	4,76	15,23	10,69
Piekarska	7,91	9,25	9,94	7,76	25,72	26,35	27,00	18,66
Paszowa	3,63	3,82	4,26	3,65	15,96	16,86	15,13	13,31
Napojów bezalkoholowych	5,13	0,45	7,07	4,52	9,36	0,77	10,06	6,63
Cukiernicza	6,36	6,02	4,49	4,29	11,24	10,30	5,81	5,38
Makaronowa	9,01	7,48	5,54	5,99	24,35	22,76	13,44	9,02
Koncentratów spożywczych ^d	6,29	5,84	5,82	6,70	14,18	16,53	14,56	15,56
Spirytusowa	6,09	8,33	5,98	5,31	18,43	17,38	21,44	14,02
Piwowarska ^c	12,69	9,42	11,49	12,97	42,29	39,61	34,98	28,99
Winiarska	5,21	5,86	6,79	7,48	9,10	10,97	9,96	11,68
Tytoniowa	4,36	3,95	4,83	5,98	7,50	6,29	10,09	13,79
Przemysł spożywczy	4,66	4,02	4,52	4,17	14,26	12,69	12,81	11,36

^a z produkcją skrobi, ^b z produkcją mięsa drobiowego, ^c łącznie z lodami, ^d z przetwórstwem kawy i herbaty, ^e ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan finansowy poszczególnych branż przemysłu spożywczego w badanym okresie był bezpieczny. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej przekraczał wartość określoną jako niezbędną dla zapewnienia terminowej realizacji zobowiązań bieżących, a niski jego poziom w branży piwowarskiej i tytoniowej wynikał z rozliczeń finansowych pomiędzy jednostkami powiązаныmi (tabela 3.7). Różny poziom zadłużenia całkowitego w pewnej mierze wynikał ze specyfiki branż, ale na ogół miał on tendencję malejącą. W 2018 roku najbardziej zadłużona była branża spirytusowa, rybna i tytoniowa, a najmniej cukrownicza i cukiernicza. Największym zadłużeniem długoterminowym charakteryzowała się również branża spirytusowa, a najmniejszym tytoniowa. W ponad połowie branż nastąpiło nie tylko obniżenie zadłużenia z tytułu zobowiązań długoterminowych, ale i zapotrzebowania na krótkoterminowe kredyty bankowe wyrażone relacją wartości tych zobowiązań do majątku obrotowego.

Tabela 3.7. Stan finansowy poszczególnych branż przemysłu spożywczego

Branże	Bieżąca płynność finansowa			Zadłużenie całkowite w proc. aktywów			Zadłużenie długoterminowe w proc. kapitału własnego			Pożyczki i kredyty krótkoterminowe w relacji do majątku obrotowego		
	2010	2014	2018	2010	2014	2018	2010	2014	2018	2010	2014	2018
Młynarska	1,12	1,22	1,26	55,7	50,4	55,3	16,7	22,5	38,2	0,40	0,42	0,39
Cukrownicza	3,33	3,27	4,09	35,7	30,5	24,4	16,0	10,3	7,1	0,04	0,06	0,03
Olejarzka	1,38	1,15	1,97	52,0	41,9	36,4	16,4	7,7	4,9	0,29	0,34	0,13
Ziemiaczana ^a	1,73	2,06	1,89	34,5	34,0	41,6	3,9	3,3	4,3	0,20	0,22	0,17
Owocowo-warzywna	1,29	1,60	1,59	61,1	53,9	52,6	33,7	31,4	32,9	0,29	0,28	0,25
Mięsna ^b	1,20	1,33	1,38	52,8	53,0	55,2	25,4	25,6	33,9	0,23	0,20	0,20
Mleczarska ^c	1,51	1,64	1,59	49,9	40,9	42,0	31,5	16,1	16,2	0,12	0,15	0,14
Rybną	1,31	1,42	1,26	60,4	62,4	62,5	26,5	39,1	28,0	0,24	0,12	0,12
Piekarska	1,30	1,13	1,31	45,5	55,5	46,0	27,5	55,3	39,7	0,18	0,29	0,14
Paszowa	1,53	1,72	1,74	50,6	43,7	45,0	19,2	13,3	14,7	0,17	0,14	0,18
Napojów bezalkoholowych	1,18	1,82	1,69	50,2	39,8	40,2	44,6	30,9	30,8	0,06	0,14	0,09
Cukiernicza	1,66	1,45	1,32	36,6	37,9	27,6	9,9	14,0	3,0	0,06	0,08	0,18
Makaronowa	1,28	1,27	1,24	46,6	57,3	35,8	11,6	63,1	17,5	0,20	0,25	0,27
Koncentratów spożywczych ^d	1,32	1,63	1,60	51,5	43,3	44,1	31,3	15,2	16,4	0,16	0,19	0,11
Spirytusowa	1,19	1,19	1,14	72,8	79,5	73,5	69,9	196,2	70,2	0,03	0,14	0,16
Piwowarska ^e	0,83	0,62	0,78	62,3	66,6	52,9	21,9	24,1	5,2	0,21	0,47	0,16
Winiarska	1,51	1,94	1,91	49,2	42,2	38,2	9,5	5,4	6,5	0,29	0,22	0,17
Tytoniowa	0,95	0,87	0,50	44,8	50,5	62,4	0,8	18,2	0,0	0,07	0,27	1,07
Przemysł spożywczy	1,33	1,42	1,38	51,4	48,9	47,3	24,6	24,8	19,9	0,17	0,19	0,20

^a z produkcją skrobi, ^b z produkcją mięsa drobiowego, ^c łącznie z lodami, ^d z przetwórstwem kawy i herbaty, ^e ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

3.6. Produktywność i efektywność przemysłu spożywczego oraz poszczególnych jego branż

W analizie produktywności zasobów przemysłu spożywczego i poszczególnych jego branż wykorzystano dwa podstawowe mierniki, a mianowicie:

- produktywność pracy, czyli wydajność pracy, tj. wartość produkcji sprzedanej, a uzupełniająco wartość dodana brutto (urealnione indeksem inflacji) obliczana na 1 zatrudnionego w przeliczeniu na pełne etaty,
- produktywność majątku trwałego mierzona relacją wartości produkcji sprzedanej w cenach bieżących do podobnie wycenionej wartości początkowej środków trwałych brutto.

W latach 2010-2018 w przemyśle spożywczym notowano wzrost realnej wydajności pracy mierzonej zarówno wartością produkcji sprzedanej, jak i wartością dodaną brutto (tabela 3.8). W latach 2011-2018 średnie tempo wzrostu było stosunkowo duże (tabela 3.9), gdyż wynosiło 3,6% rocznie (mierzone wartością produkcji sprzedanej) i 2,7% (mierzone wartością dodaną brutto). Zjawisko to było rezultatem rosnącego technicznego uzbrojenia pracy, co oznacza, że substytutem pracy żywej był majątek trwały. W tym czasie produktywność majątku trwałego malała średnio o 0,4% rocznie. Kilkakrotnie szybszy wzrost wydajności pracy niż spadek produktywności majątku trwałego oznaczał poprawę łącznej produktywności zasobów.

W obu badanych czteroletnich okresach (2011-2014 i 2015-2018) stopa wzrostu produktywności pracy w przemyśle spożywczym była większa od obniżki produktywności majątku trwałego, przy czym relacja między nimi się zmieniała. W pierwszym z tych okresów wzrost wydajności pracy o 1 pkt proc. obniżał produktywność majątku trwałego o 0,19 pkt proc., a w drugim okresie tylko o 0,03 pkt proc. Łącznie w latach 2010-2018 wydajność pracy mierzona realną wartością produkcji sprzedanej zwiększyła się o 32,5%, wartością dodaną brutto o 23,7%, a produktywność majątku trwałego w tym samym czasie zmalała o 3,4%.

Między poszczególnymi branżami przemysłu spożywczego istnieje duże zróżnicowanie produktywności poszczególnych czynników produkcji wynikające ze specyfiki tych branż. Różne było również tempo ich zmian. W 2018 roku wydajność pracy (mierzona wartością produkcji sprzedanej lub wartością dodaną brutto) w ponad połowie branż przetwórstwa spożywczego (odpowiednio w dziesięciu i dwunastu z osiemnastu badanych) przekraczała średnią w sektorze. Natomiast produktywność majątku trwałego tylko w sześciu z badanych osiemnastu branż była większa od średniej w sektorze.

Tabela 3.8. Produktowność czynników produkcji w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego
(w cenach bieżących)

Branże	Wydajność pracy (tys. zł/zatrudnionego) mierzona								Produktowność majątku trwałego (zł/zł)			
	wartością produkcji sprzedanej				wartością dodaną brutto				2010	2014	2018	2018
	2010	2014	2018	2018	2010	2014	2018	2018				
Młynarska	605	701	763	763	114	124	155	155	2,55	2,09	2010	2018
Cukrownicza	974	1310	1145	1145	387	397	264	264	1,35	1,35	2010	2018
Olejarska	1421	961	2039	2039	174	203	242	242	3,31	1,96	2010	2018
Ziemiaczana ^a	359	563	706	706	122	148	189	189	1,54	2,22	2010	2018
Owocowo-warzywna	386	509	553	553	88	116	126	126	2,11	2,01	2010	2018
Mięsna ^b	365	494	660	660	62	75	106	106	3,91	4,59	2010	2018
Mleczarska ^c	569	790	871	871	91	97	118	118	2,92	3,43	2010	2018
Rybna	378	540	656	656	70	98	103	103	3,30	3,48	2010	2018
Piekarska	151	197	235	235	60	74	93	93	2,28	1,73	2010	2018
Paszowa	1190	1402	1475	1475	180	196	215	215	4,21	3,86	2010	2018
Napojów bezalkoholowych	538	738	924	924	140	171	220	220	1,22	1,15	2010	2018
Cukiernicza	368	454	533	533	94	120	146	146	1,81	1,29	2010	2018
Makaronowa	287	311	375	375	82	95	113	113	2,45	1,13	2010	2018
Koncentratów spożywczych ^d	481	559	613	613	138	137	172	172	1,61	2,18	2010	2018
Spirytusowa	771	809	909	909	207	237	260	260	1,50	0,76	2010	2018
Piwowarska ^e	1110	1038	1106	1106	376	300	372	372	1,81	1,32	2010	2018
Winiarska	488	620	654	654	121	159	195	195	1,98	2,44	2010	2018
Tytoniowa	543	769	992	992	198	251	302	302	1,01	0,98	2010	2018
Przemysł spożywczy	455	571	671	671	101	114	139	139	2,34	2,28	2010	2018

^a z produkcją skrobi, ^b z produkcją mięsa drobiowego, ^c łącznie z lodami, ^d z przetwórstwem kawy i herbaty, ^e ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 3.9. Zmiany produktywności czynników produkcji (w cenach realnych) poszczególnych branż przemysłu spożywczego (średnio rocznie w proc.)

Branże	Zmiana wydajności pracy mierzona										Zmiana produktywności majątku trwałego		
	wartością produkcji sprzedanej					wartością dodaną brutto							
	2011-2014	2015-2018	2011-2018	2011-2014	2015-2018	2011-2018	2011-2014	2015-2018	2011-2018	2011-2014	2015-2018	2011-2018	
Młynarska	1,5	3,2	1,6	0,0	5,2	2,5	-4,9	-2,4	-3,6				
Cukrownicza	5,4	1,4	0,7	-1,5	-10,2	-5,9	0,0	-2,7	-1,4				
Olejarska	-11,2	6,6	3,2	1,7	3,9	2,8	-12,3	21,3	3,2				
Ziemiaczana ^a	9,5	15,3	7,4	2,7	5,8	4,2	9,6	2,4	5,9				
Owocowo-warzywna	4,9	6,5	3,2	4,9	1,6	3,2	-1,2	-2,1	-1,6				
Mięsna ^b	5,6	12,9	6,3	2,6	8,5	5,5	4,1	-2,0	1,0				
Mleczarska ^c	6,2	8,3	4,1	-0,6	4,5	1,9	4,1	-1,4	1,3				
Rybna	7,0	11,7	5,7	6,5	0,7	3,6	1,3	3,0	2,2				
Piekarska	4,6	8,7	4,3	3,1	5,3	4,2	-6,7	-1,6	-4,2				
Paszowa	2,0	2,7	1,4	0,0	1,8	0,9	-2,1	0,4	-0,9				
Napojów bezalkoholowych	5,9	11,5	5,6	2,9	5,9	4,4	-1,5	0,2	-0,6				
Cukiernicza	3,1	6,8	3,3	4,0	4,5	4,3	-8,1	-2,2	-5,2				
Makaronowa	-0,1	4,1	2,0	1,5	3,9	2,7	-17,6	2,8	-8,0				
Koncentratów spożywczych ^d	1,6	3,4	1,7	-2,3	5,3	1,4	7,9	-0,6	3,6				
Spirytusowa	-0,9	1,5	0,7	1,2	1,8	1,5	-15,6	10,9	-3,3				
Piwowarska ^e	-3,8	-2,7	-1,4	-7,5	5,0	-1,5	-7,6	2,6	-2,7				
Winiarska	3,9	4,8	2,4	4,8	4,7	4,7	5,4	-7,8	-1,5				
Tytoniowa	6,8	13,2	6,4	3,9	4,2	4,0	-0,8	0,0	-0,4				
Przemysł spożywczy	3,6	7,3	3,6	0,9	4,5	2,7	-0,6	-0,2	-0,4				

^a z produkcją skrobi, ^b z produkcją mięsa drobiowego, ^c łącznie z lodami, ^d z przetwórstwem kawy i herbaty, ^e ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W poszczególnych branżach przemysłu spożywczego powszechnym zjawiskiem był wzrost wydajności pracy. Wyjątek stanowi tylko branża piwowarska, w której wskaźnik ten mierzony wartością produkcji sprzedanej w latach 2011-2018 malał średnio o 1,4% rocznie, a wartością dodaną brutto o 1,5% rocznie. Systematycznie malała również wydajność pracy w cukrownictwie, ale tylko mierzona wartością dodaną brutto, choć średni jej spadek był głęboki, ponieważ wynosił 5,9% rocznie. Najszybciej wzrastała wydajność pracy mierzona produkcją sprzedaną w przetwórstwie ziemniaków, tytoniu, mięsa, ryb oraz w produkcji napojów bezalkoholowych. Wyraźnie wyższą stopę wzrostu produktywności czynnika pracy mierzonej wartością dodaną brutto niż średnio w sektorze notowano w przetwórstwie mięsa, w branży winiarskiej, produkcji napojów bezalkoholowych, branży cukierniczej, ziemniaczanej oraz tytoniowej.

W latach 2010-2018 obniżyła się produktywność majątku trwałego w dwunastu z osiemnastu badanych branż przemysłu spożywczego. Najgłębszy jej spadek wystąpił w produkcji makaronu oraz w piekarnictwie, młynarstwie i w branży spirytusowej. W niektórych z branż spadek produktywności majątku trwałego nie był kompensowany przyrostem produktywności pracy żywej. W takich branżach nie następowała poprawa produktywności ogólnych zasobów czynników produkcji. Dotyczy to branży młynarskiej, cukrowniczej, cukierniczej, makaronowej, spirytusowej i piwowarskiej, w których spadek produktywności majątku był głębszy niż wzrost wydajności pracy. Zjawiskiem trwałym w obu badanych podokresach był spadek produktywności majątku w branży młynarskiej, cukrowniczej, owocowo-warzywnej, piekarskiej oraz cukierniczej. Natomiast systematycznie wzrastała tylko produktywność majątku trwałego w przetwórstwie ziemniaków i ryb.

Mając na względzie duże zróżnicowanie produktywności czynników produkcji między poszczególnymi branżami i tempo ich zmian, należy wskazać, że cały przemysł spożywczy jest sektorem, w którym następuje ciągła poprawa łącznej produktywności czynników wytwórczych.

Efektem każdej działalności gospodarczej jest wartość dodana brutto lub nadwyżka finansowa, które w relacji do nakładów (pracy lub majątku) określają efektywność prowadzonej działalności. W przypadku odniesienia nakładów do wartości dodanej brutto możemy mówić o efektywności w skali makro, a w stosunku do nadwyżki operacyjnej otrzymujemy wskaźnik efektywności w skali mikro.

Tabela 3.10. Efektywność czynników produkcji w poszczególnych branżach przemysłu spożywczego (w zł/zł)

Branże	Efektywność nakładów pracy mierzona						Efektywność majątku ogółem mierzona					
	WDB			Ne			WDB			Ne		
	2010	2014	2018	2010	2014	2018	2010	2014	2018	2010	2014	2018
Młynarska	2,34	2,20	2,21	1,25	1,11	1,16	0,25	0,22	0,22	0,13	0,11	0,12
Cukrownicza	5,44	4,62	2,64	4,02	3,25	1,46	0,25	0,17	0,11	0,19	0,12	0,06
Olejarzka	2,62	2,62	2,66	1,50	1,54	1,56	0,18	0,26	0,21	0,10	0,15	0,13
Ziemiaczana ^a	1,86	1,95	2,11	0,80	0,88	1,05	0,31	0,29	0,29	0,13	0,13	0,14
Owocowo-warzywna	2,16	2,33	2,01	1,08	1,25	0,94	0,22	0,22	0,21	0,11	0,12	0,10
Mięsna ^b	1,75	1,77	1,81	0,70	0,73	0,77	0,39	0,36	0,35	0,16	0,15	0,15
Mleczarska ^c	0,19	0,14	0,16	0,08	0,05	0,05	1,89	1,68	1,60	0,83	0,62	0,55
Rybną	1,72	1,91	1,68	0,68	0,86	0,65	0,27	0,28	0,27	0,11	0,13	0,10
Piekarska	1,77	1,87	1,77	0,72	0,83	0,74	0,60	0,45	0,46	0,24	0,20	0,19
Paszowa	2,46	2,47	2,45	1,40	1,41	1,39	0,28	0,24	0,23	0,16	0,14	0,13
Napojów bezalkoholowych	2,17	2,24	2,34	1,10	1,16	1,28	0,23	0,19	0,20	0,12	0,10	0,11
Cukiernicza	2,11	2,04	1,98	1,07	0,97	0,94	0,27	0,22	0,23	0,13	0,11	0,11
Makaronowa	2,32	2,17	1,98	1,26	1,13	0,93	0,37	0,22	0,28	0,20	0,12	0,13
Koncentratów spożywczych ^d	2,25	1,97	2,11	1,20	0,93	1,07	0,28	0,29	0,32	0,15	0,13	0,16
Spiżytna	3,06	2,93	2,78	1,89	1,83	1,68	0,19	0,14	0,16	0,11	0,09	0,10
Piwowarska ^e	4,41	3,10	3,40	3,08	1,94	2,28	0,38	0,27	0,35	0,27	0,17	0,23
Winiarska	2,37	2,37	2,42	1,23	1,25	1,31	0,19	0,21	0,24	0,10	0,11	0,13
Tytoniowa	2,29	2,43	2,72	1,18	1,39	1,69	0,23	0,22	0,21	0,12	0,12	0,13
Przemysł spożywczy	2,19	2,08	2,02	1,11	1,02	0,97	0,29	0,26	0,27	0,15	0,13	0,13

^a z produkcją skrobi, ^b z produkcją mięsa drobiowego, ^c łącznie z lodami, ^d z przetwórstwem kawy i herbaty, ^e ze słodem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wskazane powyżej relacje efektów do nakładów dla całego przemysłu spożywczego wskazują, że w latach 2010-2018 w tym sektorze nie osiągnięto postępu efektywnościowego nakładów pracy i majątku zarówno w skali makro, jak i mikro (tabela 3.10). Efektywność nakładów pracy w skali makro obniżyła się o 7,8%, a w mikro o 12,6%, zaś majątku odpowiednio o 6,9 i 13,3%. Oznacza to spadek efektywności zarówno pracy, jak i majątku w skali makro średnio o około 0,9-1% rocznie, a mikro o 1,7-1,8%.

Brak poprawy efektywności nakładów pracy i kapitału dotyczył większości branż, szczególnie jeśli chodzi o efektywność zaangażowanego majątku. Poprawa tego wskaźnika dotyczyła tylko branży olejarskiej, winiarskiej oraz koncentratów spożywczych, w których przyrost majątku o jednostkę zwiększał uzyskaną wartość dodaną brutto lub nadwyżkę ekonomiczną o coraz więcej jednostek. Natomiast poprawa efektywności nakładów pracy wystąpiła w większej ilości branż, gdyż miała miejsce w olejarskiej, ziemniaczanej, mięsnej, piekarskiej, napojów bezalkoholowych, winiarskiej i tytoniowej. Oznacza to, że każda dodatkowa jednostka zaangażowana w nakłady pracy coraz bardziej zwiększała efekt w postaci wartości dodanej brutto czy nadwyżki ekonomicznej. Reasumując, można stwierdzić, że tylko w branży olejarskiej i winiarskiej w latach 2010-2018 następowała poprawa efektywności obu badanych czynników produkcji.

Względnie powszechny w wielu branżach przemysłu spożywczego oraz w całym sektorze spożywczym brak postępu efektywnościowego wynikał ze wzrostu majątkochłonności produkcji i technicznego uzbrojenia pracy, ale również ze zmian struktury ceny producenta spowodowanej szybszym wzrostem cen surowca niż cen przetwórcy. W wyniku tego ostatniego zjawiska wzrastał udział kosztów materiałowych, w tym głównie kosztów zakupu surowców. W badanym okresie udział kosztów materiałowych w cenie przetwórcy zwiększył się z 63,8% w 2010 roku, po przejściowym spadku w latach 2014-2015, do 66,6% w 2018 roku.

Analiza efektywności w przemyśle spożywczym i poszczególnych jego branżach wskazuje, że mimo braku postępu efektywnościowego była ona nadal wysoka. Postępujący wzrost produktywności zasobów nie musi oznaczać poprawy efektywności, która w dużej mierze kształtowana jest przez otoczenie rynkowe. Sektor ten osiągnął bezpieczne relacje między efektami a nakładami, utrzymując swoją konkurencyjną pozycję na rynkach zagranicznych.

3.7. Przemysł spożywczy na tle innych działów przetwórstwa przemysłowego w Polsce

W produkcji artykułów spożywczych poziom technicznego uzbrojenia pracy mierzonego wartością środków trwałych brutto w cenach bieżących na 1 zatrudnionego na pełnym etacie w 2017 roku wyniósł 257 tys. zł i zbliżył się do średniej w przetwórstwie przemysłowym ogółem. W 2010 roku dystans ten wynosił jeszcze 20,1 pkt proc., a w ostatnich siedmiu latach zmniejszył się o 11 pkt proc. (tabela 3.11). Najwyższy poziom technicznego uzbrojenia pracy wśród analizowanych działów przetwórstwa przemysłowego był w produkcji wyrobów tytoniowych i produkcji napojów (odpowiednio 1410 i 737 tys. zł/zatrudnionego). Są to działy przemysłu spożywczego charakteryzujące się dużą koncentracją produkcji i wysoką automatyzacją procesów produkcyjnych. W badanym okresie wzrost technicznego uzbrojenia pracy w przemyśle spożywczym (tj. produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych) nastąpił przy stabilnym poziomie zatrudnienia (około 425 tys. pracowników), co świadczy, że wielkość nakładów inwestycyjnych¹⁴² w tym sektorze pozwalała nie tylko odtwarzać majątek produkcyjny, ale także go modernizować i unowocześniać.

Tabela 3.11. Techniczne uzbrojenie pracy^a w przemyśle przetwórczym w Polsce

Wyszczególnienie	2010		2017		Tempo zmian w latach 2011-2017 (w proc. rocznie)
	tys. zł	PP ^b = 100	tys. zł	PP ^b = 100	
Przetwórstwo przemysłowe	201,0	100,0	282,8	100,0	5,0
w tym produkcja:					
- artykułów spożywczych	160,5	79,9	257,0	90,9	7,0
- napojów	535,8	266,6	736,6	260,5	4,7
- wyrobów tytoniowych	758,6	377,4	1409,8	498,5	9,3
- farmaceutyków	341,9	170,1	431,1	152,4	3,4
- mebli	47,6	23,7	57,9	20,5	2,8
- komputerów, wyrobów elektronicznych	95,8	47,7	194,9	68,9	10,7
- papieru i wyrobów z papieru	413,7	205,8	607,2	214,7	5,6
- odzieży	30,6	15,2	41,3	14,6	4,4
- chemikaliów	410,2	204,1	585,1	206,9	5,2
- maszyn i urządzeń	74,3	37,0	199,0	70,4	15,1
- pojazdów	134,7	67,0	375,5	132,8	15,8

^a jako wartość środków trwałych brutto (w bieżących cenach ewidencyjnych) przypadająca na 1 zatrudnionego, ^b przetwórstwo przemysłowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 2011 i 2018, GUS, Warszawa 2011 i 2018.

¹⁴² W latach 2010-2017 poziom nakładów inwestycyjnych w całym przemyśle spożywczym wyniósł od 6,7 do 11,1 mld zł rocznie.

Wzrost technicznego uzbrojenia pracy najczęściej zwiększa też wydajność pracy. W latach 2010-2017 produktywność pracy (mierzona wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego) w przemyśle tytoniowym zwiększyła się o około 82% (z 569 do 1033 tys. zł), tj. rosła w tempie 8,9% rocznie, które było najszybszym wśród analizowanych działów przetwórstwa przemysłowego. Poprawa wydajności pracy nastąpiła także w produkcji artykułów spożywczych i napojów – była odpowiednio o 11,1 i 70,5% wyższa niż przeciętnie w przetwórstwie przemysłowym (tabela 3.12). Najniższą wydajność pracy mieli zatrudnieni przy produkcji odzieży oraz mebli.

Tabela 3.12. Wydajność pracy^a w przemyśle przetwórczym w Polsce

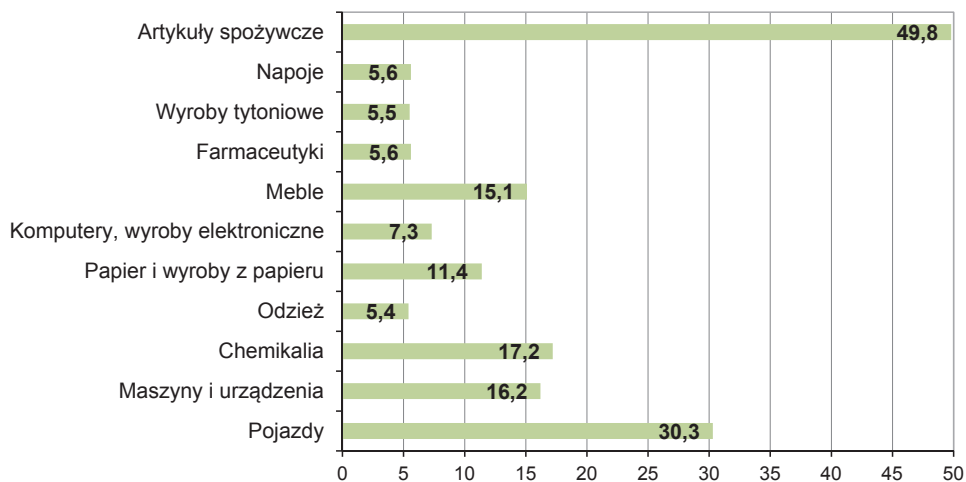
Wyszczególnienie	2010		2017		Tempo zmian w latach 2011-2017 (proc. rocznie)
	tys. zł	PP ^b = 100	tys. zł	PP ^b = 100	
Przetwórstwo przemysłowe	365,5	100,0	497,6	100,0	4,5
w tym produkcja:					
- artykułów spożywczych	357,8	97,9	552,7	111,1	6,4
- napojów	675,5	184,8	848,2	170,5	3,3
- wyrobów tytoniowych	569,0	155,7	1032,8	207,6	8,9
- farmaceutyków	495,7	135,6	648,9	130,4	3,9
- mebli	177,4	48,5	261,6	52,6	5,7
- komputerów, wyrobów elektronicznych	631,5	172,8	674,6	135,6	0,9
- papieru i wyrobów z papieru	472,5	129,3	699,8	140,6	5,8
- odzieży	72,7	19,9	121,3	24,4	7,6
- chemikaliów	607,7	166,3	805,4	161,9	4,1
- maszyn i urządzeń	264,9	72,5	379,0	76,2	5,2
- pojazdów	641,3	175,5	759,7	152,7	2,5

^a mierzona wartością produkcji sprzedanej w cenach bieżących na 1 zatrudnionego, ^b przetwórstwo przemysłowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 2011 i 2018, op. cit.

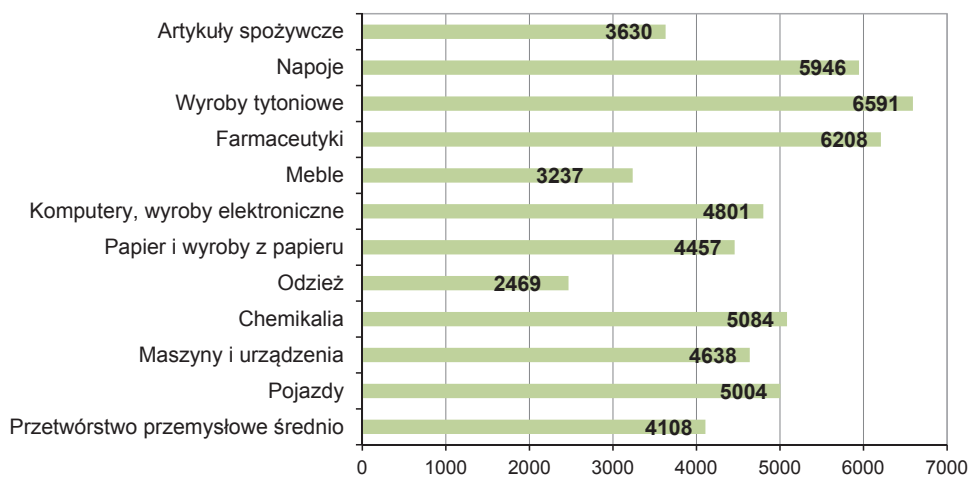
W 2017 roku wartość dodana brutto (WDB) w przetwórstwie przemysłowym wyniosła 349,8 mld zł i była większa o 66,8% niż w 2010 roku. Największy udział w jej tworzeniu miała produkcja artykułów spożywczych – około 14%, a wraz z produkcją napojów i wyrobów tytoniowych udział ten zwiększył się do 17,4% (wykres 3.5). Udział przemysłu spożywczego w PKB Polski (mierzonym WDB) wyniósł 3,1% i był o 0,3 pkt proc. większy niż w 2010 roku, co wskazuje na duże znaczenie tego sektora w gospodarce kraju oraz najwyższą pozycję wśród innych działów przetwórstwa przemysłowego.

Wykres 3.5. Wartość dodana brutto w wybranych działach polskiej gospodarki w 2017 roku (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Roczniku Statystycznym 2018, op. cit.

Wykres 3.6. Przeciętne, miesięczne wynagrodzenie brutto w wybranych działach polskiej gospodarki w 2017 roku (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Roczniku Statystycznym 2018, op. cit.

W przetwórstwie przemysłowym występuje duże zróżnicowanie poziomu wynagrodzeń. Spośród analizowanych działów najwyższe zarobki były w przemyśle tytoniowym, gdzie przeciętne wynagrodzenie w 2017 roku wyniosło prawie 6,6 tys. zł brutto i było wyższe o 60,5% niż średnio w przetwórstwie

przemysłowym i o 81,5% niż w produkcji artykułów spożywczych (wykres 3.6). Na wysokie płace mogli liczyć także zatrudnieni przy produkcji napojów (6,0 tys. zł). Niższe przeciętne wynagrodzenia niż w produkcji artykułów spożywczych otrzymywały osoby zatrudnione w przemyśle meblarskim (3,2 tys. zł) oraz odzieżowym (2,5 tys. zł).

3.8. Przemysł spożywczy w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego krajów UE

Unia Europejska to rynek liczący około 500 mln konsumentów, którego częścią, a zarazem jednym z sześciu największych producentów żywności jest Polska. W latach 2010-2017 wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce zwiększyła się w cenach bieżących o 35,3% z 44,2 do 59,8 mld euro, a w cenach porównywalnych o 38% z 73,9 do 102 mld euro (tabela 3.13). W analizowanym okresie Polska umocniła swoją pozycję – szóstego producenta żywności w UE, za: Niemcami, Francją, Włochami, Hiszpanią oraz Wielką Brytanią (w przypadku wystąpienia brexitu, awansujemy na piątą pozycję). Ważne jest ponadto, że produkcja sprzedana tego sektora w Polsce rozwijała się w tempie 4,7% rocznie, tj. najszybciej wśród krajów unijnych (tabela 3.13). Świadczy to nie tylko o potencjale polskiego przemysłu spożywczego, ale również o konkurencyjności tego sektora.

W 2017 roku udział sześciu największych producentów żywności (wśród których była Polska) w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego¹⁴³ UE (liczony w cenach porównywalnych) wynosił blisko 72%, w tym Polski – 8,8%.

Relację wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego do produktu krajowego brutto, można wykorzystać do określenia znaczenia tego sektora w gospodarce narodowej danego państwa. W Polsce wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w 2010 i 2017 roku odpowiadała odpowiednio 12,1 i 12,7% PKB i były to najwyższe wskaźniki wśród krajów UE. Na nieco niższym poziomie kształtowały się one w Belgii i Bułgarii, gdzie w 2017 roku wyniosły odpowiednio 11,0 i 11,8%, a od 9,3 do 9,8% sięgały w: Irlandii, Chorwacji, Holandii, Hiszpanii oraz na Węgrzech i Litwie. U największych unijnych producentów żywności, tj. Niemiec, Francji i Włoch wskaźniki te były na relatywnie wysokim poziomie i wynosiły od 6,2 do 8,1% (tabela 3.14), a w Wielkiej Brytanii znaczenie przemysłu spożywczego w tworzeniu PKB było wyraźnie mniejsze, gdyż jego udział wynosił tylko 5,3%.

¹⁴³ Przemysł spożywczy rozumiany jako sektor produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych.

Tabela 3.13. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego krajów UE

Kraje członkowskie UE	Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (mld euro) według				Tempo wzrostu wartości produkcji sprzedanej według siły nabywczej w latach 2011-2017 (proc. rocznie)
	kursu walut		siły nabywczej		
	2010	2017	2010	2017	
UE-15	828,4	1008,3	783,0	955,7	2,9
UE-13	95,3	120,7	159,0	201,7	3,5
UE	923,8	1129,1	942,0	1157,4	3,0
w tym:					
Austria	16,4	22,4	14,9	20,3	4,5
Belgia	37,9	48,1	34,4	43,6	3,4
Bułgaria	4,7	6,0	10,1	12,4	3,0
Chorwacja	4,6	4,7	6,6	7,3	1,5
Cypr	1,4	1,4	1,5	1,6	0,9
Czechy	11,6	12,3	16,3	18,0	1,4
Dania	19,6	23,4	14,7	17,4	2,4
Estonia	1,2	1,7	1,8	2,2	2,9
Finlandia	9,3	10,4	7,9	8,4	0,9
Francja	144,3	184,6	128,6	168,4	3,9
Grecja	13,1	13,3	13,8	16,2	2,3
Hiszpania	89,8	113,6	94,2	125,8	4,2
Holandia	54,3	70,7	48,6	62,9	3,8
Irlandia	22,0	27,2	19,7	24,2	3,0
Litwa	2,9	4,0	5,1	6,3	3,1
Luksemburg	0,6	0,9	0,5	0,7	4,9
Łotwa	1,5	1,8	2,3	2,6	1,8
Malta	0,4	0,4	0,5	0,5	0,0
Niemcy	169,7	203,5	164,1	189,6	2,1
Polska	44,2	59,8	73,9	102,0	4,7
Portugalia	13,0	15,6	16,0	19,2	2,6
Rumunia	8,9	11,3	18,8	22,1	2,3
Słowacja	3,1	3,7	4,8	5,5	2,0
Słowenia	1,8	2,0	2,1	2,4	1,9
Szwecja	14,6	16,2	11,8	12,4	0,7
Węgry	9,1	11,6	15,2	18,8	3,1
Wielka Brytania	110,6	124,3	103,2	110,7	1,0
Włochy	113,1	134,2	110,6	135,9	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W latach 2010-2017 znaczenie sektora spożywczego w gospodarce całej UE zwiększyło się, ale w wielu krajach (w szesnastu z dwudziestu ośmiu) odnotowano osłabienie pozycji producentów żywności w rozwoju gospodarek. Polska była jednym z krajów, w których znaczenie przemysłu spożywczego w rozwoju gospodarczym zwiększyło się o 0,6 pkt proc.

Tabela 3.14. Relacja wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego do PKB państwa w UE

Kraje członkowskie UE	2010			2017			Zmiany relacji 2010-2017 (pkt proc.) ^b
	wartość produkcji sprzedanej (mld euro)	PKB (mld euro)	relacja WPS ^a do PKB (%)	wartość produkcji sprzedanej (mld euro)	PKB (mld euro)	relacja WPS ^a do PKB (%)	
UE-15	783,0	11 155,5	7,0	955,7	13 197,5	7,2	0,2
UE-13	159,0	1 686,0	9,4	201,7	2 184,0	9,2	-0,2
UE	942,0	12 841,5	7,3	1 157,4	15 381,5	7,5	0,2
w tym:							
Austria	14,9	268,9	5,5	20,3	334,7	6,1	0,6
Belgia	34,4	334,0	10,3	43,6	396,8	11,0	0,7
Bułgaria	10,1	84,5	12,0	12,4	104,7	11,8	-0,2
Chorwacja	6,6	65,0	10,2	7,3	76,6	9,5	-0,7
Cypr	1,5	21,1	7,1	1,6	21,9	7,3	0,2
Czechy	16,3	221,8	7,3	18,0	284,4	6,3	-1,0
Dania	14,7	182,6	8,1	17,4	221,3	7,9	-0,2
Estonia	1,8	22,0	8,2	2,2	31,1	7,1	-1,1
Finlandia	7,9	159,0	5,0	8,4	180,2	4,7	-0,3
Francja	128,6	1 786,5	7,2	168,4	2 086,3	8,1	0,9
Grecja	13,8	239,6	5,8	16,2	217,0	7,5	1,7
Hiszpania	94,2	1 137,9	8,3	125,8	1 284,3	9,8	1,5
Holandia	48,6	572,7	8,5	62,9	658,3	9,6	1,1
Irlandia	19,7	151,1	13,0	24,2	260,7	9,3	-3,7
Litwa	5,1	47,6	10,7	6,3	66,4	9,5	-1,2
Luksemburg	0,5	33,2	1,5	0,7	45,3	1,5	0,0
Łotwa	2,3	28,2	8,2	2,6	38,9	6,7	-1,5
Malta	0,5	8,8	5,7	0,5	13,7	3,6	-2,1
Niemcy	164,1	2 452,5	6,7	189,6	3 068,3	6,2	-0,5
Polska	73,9	612,8	12,1	102,0	802,3	12,7	0,6
Portugalia	16,0	221,0	7,2	19,2	236,8	8,1	0,9
Rumunia	18,8	262,9	7,2	22,1	367,8	6,0	-1,2
Słowacja	4,8	103,0	4,7	5,5	124,3	4,4	-0,3
Słowenia	2,1	43,5	4,8	2,4	52,7	4,6	-0,2
Szwecja	11,8	298,8	3,9	12,4	365,1	3,4	-0,5
Węgry	15,2	164,8	9,2	18,8	199,0	9,4	0,2
Wielka Brytania	103,2	1 729,8	6,0	110,7	2 094,1	5,3	-0,7
Włochy	110,6	1 588,1	7,0	135,9	1 748,5	7,8	0,8

^a wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, ^b różnica między 2017 a 2010 rokiem

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zatrudnienie i wydajność pracy w przemyśle spożywczym UE

W latach 2010-2017 zatrudnienie w przemyśle spożywczym krajów UE zwiększyło się o 3,6% do około 4,6 mln osób, przy czym, gdy w krajach UE-15 wzrosło o 5,5% do około 3,5 mln, to w państwach UE-13 zmniejszyło się o blisko 2,0% do około 1,1 mln osób. Najszybsze tempo wzrostu zatrudnienia wystąpiło w Grecji i Irlandii – o 3,0 i 2,9% rocznie. W Polsce zatrudnienie w przemyśle

spożywcym kształtowało się na względnie stabilnym poziomie 410-414 tys. osób, co stanowiło około 9,2% zasobów pracy tego sektora w całej UE (tabela 3.15). Nie było więc w tym obszarze gwałtownych zmian, co wynikało m.in. z warunków otoczenia makroekonomicznego.

Tabela 3.15. Zatrudnienie w przemyśle spożywcym UE (w tys. osób)

Kraje członkowskie UE	2010	2017	Tempo zmian w latach 2011-2017 (proc. rocznie)
UE-15	3269,2	3448,0	0,8
UE-13	1129,0	1106,8	-0,3
UE	4398,2	4554,9	0,5
w tym:			
Austria	74,8	82,1	1,3
Belgia	89,8	91,8	0,3
Bułgaria	103,9	93,5	-1,5
Chorwacja	64,9	59,5	-1,2
Cypr	13,0	12,5	-0,6
Czechy	109,3	104,4	-0,7
Dania	57,5	55,2	-0,6
Estonia	13,8	14,8	1,0
Finlandia	37,5	37,0	-0,2
Francja	598,8	603,7	0,1
Grecja	81,0	99,5	3,0
Hiszpania	358,5	390,7	1,2
Holandia	125,9	128,8	0,3
Irlandia	41,4	50,7	2,9
Litwa	42,3	40,8	-0,5
Luksemburg	4,8	5,7	2,5
Łotwa	25,4	23,2	-1,3
Malta	3,0	3,5	2,2
Niemcy	837,8	864,4	0,4
Polska	409,5	414,0	0,2
Portugalia	105,4	107,9	0,3
Rumunia	186,4	182,2	-0,3
Słowacja	40,8	40,0	-0,3
Słowenia	16,0	15,7	-0,3
Szwecja	57,4	53,3	-1,1
Węgry	100,8	102,7	0,3
Wielka Brytania	456,7	510,7	1,6
Włochy	341,9	366,7	1,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W latach 2010-2017 wydajność pracy w przemyśle spożywcym w Polsce zwiększyła się (w cenach porównywalnych) o 36,5% (z 180,4 do 246,3 tys. euro/osobę), co było wynikiem przede wszystkim dużego wzrostu wartości produkcji sprzedanej, która z nadwyżką skompensowała niewielki wzrost zatrudnienia w tym sektorze (por. tabele 3.13 i 3.15). Poprawa wydajności pracy w przemyśle spożywcym spowodowała, że zmniejszył się dystans dzielący Polskę od średniej w UE z 15,8 pkt proc. w 2010 roku do 3,1 pkt proc. w 2017 roku (tabela 3.16).

Jest to jeden z głównych czynników (oprócz ceny i jakości produktów) decydujących o konkurencyjności sektora na rynkach zagranicznych. Ponadto jest to obraz korzystniejszy dla Polski, gdyż porównanie tego wskaźnika w cenach bieżących oznacza, że wydajność pracy w tym sektorze w Polsce w 2010 roku wyniosła 107,9 tys. euro, a w 2017 roku 144,4 tys. euro/zatrudnionego, czyli była niższa odpowiednio o 48,6 i 41,8 pkt proc. niż średnio w UE.

Tabela 3.16. Wydajność pracy^a w przemyśle spożywczym krajów UE
(w tys. euro/zatrudnionego)

Kraje członkowskie UE	2010	2017	Tempo zmian w latach 2011-2017 (proc. rocznie)	2010	2017
				UE = 100	
UE-15	239,5	277,2	2,1	111,8	109,1
UE-13	140,8	182,2	3,8	65,7	71,7
UE	214,2	254,1	2,5	100,0	100,0
w tym:					
Austria	199,7	247,3	3,1	93,2	97,3
Belgia	382,9	475,0	3,1	178,8	186,9
Bułgaria	97,6	132,7	4,5	45,6	52,2
Chorwacja	102,0	122,7	2,7	47,6	48,3
Cypr	114,9	124,8	1,2	53,6	49,1
Czechy	149,4	172,1	2,0	69,7	67,7
Dania	255,5	315,8	3,1	119,3	124,3
Estonia	128,4	151,0	2,3	59,9	59,4
Finlandia	209,5	226,7	1,1	97,8	89,2
Francja	214,8	278,9	3,8	100,3	109,8
Grecja	170,9	162,9	-0,7	79,8	64,1
Hiszpania	262,9	322,0	2,9	122,7	126,7
Holandia	386,1	488,2	3,4	180,3	192,1
Irlandia	476,7	478,1	0,0	222,5	188,2
Litwa	119,5	154,1	3,7	55,8	60,6
Luksemburg	109,6	125,4	1,9	51,2	49,4
Łotwa	92,2	111,8	2,8	43,0	44,0
Malta	169,3	150,1	-1,7	79,0	59,1
Niemcy	195,9	219,3	1,6	91,5	86,3
Polska	180,4	246,3	4,5	84,2	96,9
Portugalia	151,5	177,5	2,3	70,7	69,9
Rumunia	100,7	121,3	2,7	47,0	47,7
Słowacja	116,5	137,5	2,4	54,4	54,1
Słowenia	131,4	153,3	2,2	61,3	60,3
Szwecja	204,9	232,8	1,8	95,7	91,6
Węgry	150,8	183,1	2,8	70,4	72,1
Wielka Brytania	225,8	216,7	-0,6	105,4	85,3
Włochy	323,4	370,7	2,0	151,0	145,9

^a wyrażona w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Produktywność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego w 2017 roku była w Polsce większa o 12-14% niż w Niemczech i Wielkiej Brytanii, zbliżona do wydajności pracy we Francji, ale pozostawała znacząco

niższa niż w Hiszpanii czy we Włoszech (tabela 3.16). W badanym okresie tempo wzrostu wydajności pracy w przemyśle spożywczym w Polsce wyniosło 4,5% rocznie i było jednym z najszybszych (obok Bułgarii) wśród krajów UE.

Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego w krajach UE

W latach 2010-2017 liczba firm przemysłu spożywczego w UE zwiększyła się o 0,5% i wyniosła 292 tys. podmiotów, w tym w krajach UE-13 wzrosła o 15% (do 62,1 tys.), a w krajach UE-15 zmniejszyła się o 2,8% i wyniosła 229,9 tys. Podmioty funkcjonujące w krajach „Piętnastki” nadal stanowią prawie 80% wszystkich firm tego sektora w UE (tabela 3.17).

Tabela 3.17. Liczba firm przemysłu spożywczego^a w krajach UE

Kraje członkowskie UE	Liczba firm (tys.)		2017	Średnie obroty 1 firmy (mln euro) ^b		2017
	2010	2017	2010 = 100	2010	2017	2010 = 100
UE-15	236,5	229,9	97,2	3,3	4,2	125,6
UE-13	54,0	62,1	115,0	2,9	3,2	110,3
UE	290,5	292,0	100,5	3,2	4,0	122,2
w tym:						
Austria	3,9	4,0	102,6	3,8	5,1	132,8
Belgia	7,7	7,2	93,5	4,5	6,1	135,5
Bułgaria	5,5	6,3	114,5	1,8	2,0	107,2
Chorwacja	3,4	3,2	94,1	1,9	2,3	117,5
Cypr	0,9	0,9	100,0	1,7	1,8	106,7
Czechy	7,7	10,3	133,8	2,1	1,7	82,6
Dania	1,6	1,6	100,0	9,2	10,9	118,4
Estonia	0,4	0,7	175,0	4,5	3,1	69,8
Finlandia	1,7	1,8	105,9	4,6	4,7	100,4
Francja	59,8	54,6	91,3	2,2	3,1	143,4
Grecja	16,2	17,1	105,6	0,9	0,9	111,2
Hiszpania	28,0	28,6	102,1	3,4	4,4	130,7
Holandia	4,5	6,6	146,7	10,8	9,5	88,2
Irlandia	1,3	1,9	146,2	15,2	12,7	84,1
Litwa	1,2	1,6	133,3	4,3	3,9	92,6
Luksemburg	0,2	0,1	50,0	2,5	7,0	280,0
Łotwa	0,8	1,2	150,0	2,9	2,2	75,4
Malta	0,4	0,4	100,0	1,3	1,3	100,0
Niemcy	32,9	23,5	71,4	5,0	8,1	161,8
Polska	14,3	15,2	106,3	5,2	6,7	129,9
Portugalia	10,6	11,2	105,7	1,5	1,7	113,6
Rumunia	8,6	9,1	105,8	2,2	2,4	111,1
Słowacja	3,1	3,9	125,8	1,5	1,4	91,1
Słowenia	1,2	2,5	208,3	1,8	1,0	54,9
Szwecja	3,5	4,5	128,6	3,4	2,8	81,7
Węgry	6,6	6,8	103,0	2,3	2,8	120,0
Wielka Brytania	7,4	10,3	139,2	13,9	10,7	77,1
Włochy	57,1	56,8	99,5	1,9	2,4	123,5

^a zajmujących się produkcją artykułów spożywczych, napojów oraz wyrobów tytoniowych,

^b w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W analizowanym okresie najszybciej zwiększała się liczba firm spożywczych w krajach przyjętych do Unii Europejskiej po 2004 roku, co wynikało z rozszerzenia rynku zbytu o bogate kraje unijne (UE-15), napływu inwestycji zagranicznych, konkurencyjności produktów spożywczych (głównie cenowej) oraz bogacenia się społeczeństw. W Polsce w 2017 roku (według danych Eurostat) w sektorze tym działalność produkcyjną prowadziło 15,2 tys. podmiotów, tj. o 6,3% więcej niż w 2010 roku.

Przeciętne obroty przypadające na jedną firmę w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2010-2017 wzrosły o blisko 30% z 5,2 do 6,7 mln euro i były o 2/3 większe niż przeciętnie w UE i o około 60% niż w UE-15 (tabela 3.17). Średnio w Unii zwiększyły się one o około 1/5, a w UE-15 o 1/4. Szybsze tempo koncentracji produkcji sektora spożywczego w Polsce niż w UE zmniejszyło dystans pomiędzy poziomem koncentracji w polskim i unijnym przemyśle spożywczym. Wyższe obroty niż w Polsce miały firmy spożywcze z: Irlandii, Danii, Wielkiej Brytanii, Holandii oraz Niemiec.

Ocena porównawcza branż przemysłu spożywczego w Polsce na tle największych producentów żywności w UE

Zróźnicowanie przemysłu spożywczego między krajami UE wynika z wielu czynników, jak chociażby: rozwoju gospodarczego kraju, wielkości i koncentracji produkcji rolniczej, klimatu i warunków naturalnych, preferencji żywieniowych konsumentów, konkurencyjności. Zróźnicowanie takie występuje też między poszczególnymi branżami sektora w poszczególnych krajach oraz w odniesieniu do jednego kraju, co wynika m.in. z koncentracji produkcji, różnych struktur podmiotowych oraz specyfiki produkcji konkretnych produktów żywnościowych. Z drugiej strony, występują też cechy wspólne poszczególnych branż przemysłu spożywczego niezależnie od kraju. Taką cechą jest np. wysoka koncentracja produkcji w takich branżach, jak: tytoniowa, spirytusowa, piwowarska, olejarska, cukrownicza czy paszowa, która przekłada się na wysoką wydajność pracy, co wynika m.in. z wysokiego poziomu uprzedmiotowienia pracy ludzkiej (wysokiego stopnia automatyzacji produkcji) oraz niska produktywność czynnika ludzkiego w branży piekarskiej, której struktury podmiotowe są bardzo rozproszone, a proces produkcji wymaga zaangażowania dużych nakładów pracy ludzkiej. Analizy porównawczej dokonano w odniesieniu do trzech obszarów, tj.:

- 1) struktury produkcji przetwórstwa spożywczego,
- 2) wydajności pracy,
- 3) koncentracji produkcji.

Szosta pozycja Polski wśród największych producentów żywności w UE znajduje potwierdzenie w relatywnie wysokim udziale branż polskiego przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej poszczególnych działów przetwórstwa spożywczego w Unii Europejskiej. Struktura produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego największych dziesięciu producentów żywności w UE¹⁴⁴ wskazuje, że w tym zestawieniu (tabela 3.18) pozycja podstawowych branż przemysłu spożywczego w Polsce w 2017 roku była następująca:

- druga w przetwórstwie ryb (16,5%)¹⁴⁵ za Hiszpanią;
- trzecia w branży mięsnej (12,0%) za Niemcami i Francją oraz w branży tytoniowej (12,2%) za Wielką Brytanią i Niemcami;
- czwarta w branży mleczarskiej (8,5%) za: Francją, Niemcami i Włochami, owocowo-warzywnej (10,5%) za: Włochami, Hiszpanią i Niemcami oraz paszowej (9,6%) za: Hiszpanią, Niemcami i Holandią;
- szosta w produkcji pieczywa świeżego (6,2%) za: Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią i Hiszpanią oraz napojów bezalkoholowych i alkoholowych (7,2%) za: Francją, Włochami, Hiszpanią, Niemcami i Wielką Brytanią;
- siódma w przemyśle zbożowo-młynarskim (6,3%) za: Włochami, Francją, Niemcami, Wielką Brytanią, Hiszpanią i Belgią oraz w produkcji pozostałych artykułów spożywczych (7,3%) za: Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią, Hiszpanią i Holandią.

Przemysł spożywczy w Polsce (poza nielicznymi branżami, jak przetwórstwo kawy i herbaty, przemysł rybny, tytoniowy czy paszowy) opiera swoją produkcję na krajowych surowcach rolnych¹⁴⁶, tym bardziej na uwagę zasługuje wysoka pozycja branży rybnej wśród krajów UE.

Spśród analizowanych branż przemysłu spożywczego w UE najwyższą przeciętną wydajność pracy mierzoną wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego (w cenach porównywalnych) odnotowano w przemyśle tytoniowym i olejarskim, w 2017 roku wyniosła ona odpowiednio 1089 i 861 tys. euro/zatrudnionego, o połowę niższa była w przemyśle paszowym (555 tys. euro/zatrudnionego). W pozostałych branżach tego sektora produktywność pracy wahała się od 250 do 430 tys. euro, poza branżą piekarską, w której wyniosła 84 tys. euro/zatrudnionego (tabela 3.19).

¹⁴⁴ W zestawieniu tym wielkość produkcji sprzedanej w poszczególnych krajach przedstawiono w cenach porównywalnych, tj. według parytetu siły nabywczej walut.

¹⁴⁵ Wartości podane w nawiasach oznaczają udział procentowy branży spożywczej kraju w wartości produkcji sprzedanej całej branży UE.

¹⁴⁶ I. Szczepaniak, *Rola importu w zaopatrzeniu surowcowym sektora produkcji żywności w Polsce*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 8, s. 6-10.

Tabela 3.18. Struktura przetwórstwa spożywczego największych producentów żywności w Unii Europejskiej^a w 2017 roku

Branże	Belgia	Francja	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Niemcy	Polska	Rumunia	Wielka Brytania	Włochy	Wartość produkcji sprzedanej branży w UE (mld euro)
	UE = 100										
Mięsna	6,6	12,7	11,8	4,2	2,3	19,4	12,0	2,2	8,0	9,7	229,5
Rybna	2,0	11,1	20,7	2,7	2,0	7,5	16,5	0,6	9,5	8,4	28,9
Mleczarska	2,7	19,9	6,4	7,7	2,2	18,0	8,5	1,2	5,3	11,9	155,1
Owocowo-warzywna	5,7	9,5	14,9	6,4	0,3	13,1	10,5	1,2	9,2	15,6	72,3
Olejarska	8,2	12,8	24,5	6,9	0,1	9,8	3,4	3,5	1,5	15,3	50,3
Zbożowo-młynarska	7,2	14,9	7,9	4,4	0,1	12,4	6,3	2,4	12,4	15,8	45,1
Paszowa	4,8	9,4	19,4	10,1	1,5	13,3	9,6	0,9	7,9	7,4	71,5
Piekarska	3,4	17,1	7,7	3,5	0,7	17,7	6,2	2,4	9,6	15,9	119,8
Napojów (bezalkoholowych i alkoholowych)	2,9	20,0	11,2	2,6	1,3	11,1	7,2	3,0	11,0	12,6	167,2
Tytoniowa	1,1	2,5	2,0	2,0	0,0	32,7	12,2	1,4	33,2	1,3	42,0
Pozostałych artykułów spożywczych	4,6	13,5	7,7	7,9	5,5	18,3	7,3	1,1	10,8	11,8	175,1

^a według parytetu siły nabywczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń M. Tereszczuk.

Tabela 3.19. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej mierzona wartością produkcji sprzedanej^a
(w tys. euro/zatrudnionego) w 2016 roku

Branże	Belgia	Francja	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Niemcy	Polska	Rumunia	Wielka Brytania	Włochy	Przeciętna wydajność pracy w UE	W tym	
												UE-15	UE-13
Mięsna	477,8	245,4	293,2	619,8	284,2	225,8	217,3	111,6	270,5	400,3	245,2	274,7	173,3
Rybną	433,2	251,9	295,4	250,4	215,9	283,0	239,0	130,6	207,4	454,5	244,0	271,3	186,3
Mleczarska	537,8	415,2	388,1	668,4	424,8	542,3	279,4	136,6	309,5	466,4	383,0	446,0	219,7
Owocowo-warzywna	446,4	269,8	305,9	487,2	154,5	270,2	217,3	153,0	206,9	367,8	261,8	283,2	180,9
Olejarska	2604,2	1294,5	905,6	1565,1	236,4	893,9	600,8	528,1	527,2	988,4	860,7	943,2	562,1
Zbożowo-młynarska	808,5	424,6	557,1	603,2	151,3	385,5	260,3	125,3	537,2	832,1	416,9	501,8	233,1
Paszowa	952,8	540,3	980,3	907,7	380,2	479,8	554,6	297,9	382,8	745,1	555,3	606,3	407,9
Piekarska	173,5	93,5	115,1	107,9	125,0	56,5	73,3	40,7	123,4	159,7	83,5	91,1	57,1
Napojów (bezalkoholowych i alkoholowych)	480,7	554,7	375,8	648,5	783,5	284,5	537,9	248,0	180,7	568,3	343,1	357,7	291,6
Tytoniowa	336,1	549,8	434,3	605,2	.	1332,8	807,1	315,2	3248,4	454,4	1088,7	1310,0	638,0
Pozostałych artykułów spożywczych	447,6	267,6	259,5	580,5	1269,7	275,0	229,2	157,9	148,5	407,4	262,3	276,9	152,3

^a według paritetu siły nabywczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń M. Tereszczuk.

W Polsce wydajność pracy we wszystkich analizowanych branżach przemysłu spożywczego była nieco niższa niż przeciętnie w UE-15, z wyjątkiem produkcji napojów bezalkoholowych i alkoholowych, która była o ponad połowę wyższa. Wydajność pracy w branży mleczarskiej, zbożowo-młynarskiej oraz olejarskiej w Polsce kształtowała się znacznie poniżej przeciętnego poziomu notowanego w UE (tabela 3.19), stanowiąc 62-73% tego poziomu. Zbliżoną do przeciętnej w UE osiągnięto w branży rybnej i paszowej, a o 10-20% niższą – w mięsnej, owocowo-warzywnej, piekarskiej, tytoniowej i pozostałych artykułów spożywczych.

Wysoką produktywność pracy odnotowano w kilku branżach przemysłu spożywczego w Holandii (głównie w mięsnej, mleczarskiej i owocowo-warzywnej) i Belgii (w olejarskiej, paszowej i piekarskiej). Państwa te charakteryzują się intensywnym rolnictwem oraz wysoką koncentracją produkcji przemysłu spożywczego.

Najwyższa koncentracja produkcji mierzona wartością produkcji sprzedanej na firmę (w cenach porównywalnych) w UE była w branży tytoniowej i w 2017 roku wyniosła aż 126,4 mln euro/firmę. W krajach UE-15 była jeszcze wyższa i wyniosła 146,5 mln euro, podczas gdy w UE-13 – 88,0 mln euro/firmę¹⁴⁷. W pozostałych branżach przemysłu spożywczego średnia wartość sprzedaży produktów przypadająca na jedną firmę wynosiła w UE od 0,8 mln euro w przemyśle piekarskim do 13,2 mln euro w branży paszowej (tabela 3.20).

Przeciętne obroty jednej firmy w analizowanych branżach spożywczych w Polsce były wyraźnie wyższe od średniej unijnej, poza branżą zbożowo-młynarską i tytoniową, w których były odpowiednio o 40 i 15% niższe. Największą przewagę w poziomie koncentracji Polska miała w produkcji napojów (bezalkoholowych i alkoholowych łącznie) oraz w przetwórstwie ryb (tabela 3.20). W branżach tych przeciętne obroty jednej firmy w Polsce były odpowiednio trzy- i prawie dwukrotnie wyższe niż w UE oraz ponad dwuipół- i dwukrotnie wyższe niż w UE-15. O około połowę większe niż w UE były obroty jednej firmy w Polsce w branży piekarskiej, mięsnej i olejarskiej. Natomiast o 10-20% niższe niż w UE-15 były przeciętne obroty jednej firmy owocowo-warzywnej i paszowej w Polsce, ale w porównaniu z UE były odpowiednio wyższe o 15% i podobne do średniej unijnej.

¹⁴⁷ Do publikowanych przez Eurostat danych liczbowych o branży tytoniowej należy podchodzić z pewną ostrożnością z uwagi na ich niepełne zestawienie (brak danych z niektórych krajów).

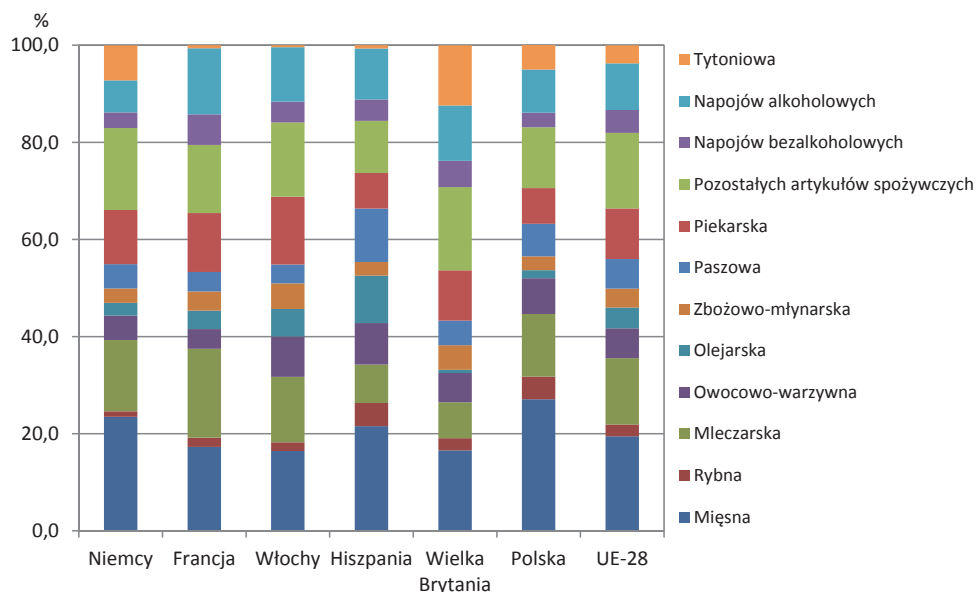
Tabela 3.20. Koncentracja produkcji w przemyśle spożywczym Unii Europejskiej mierzona wartością produkcji sprzedanej^a przeciętnej firmy spożywczej w 2017 roku (w mln euro)

Branże	Belgia	Francja	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Niemcy	Polska	Rumunia	Wielka Brytania	Włochy	Przeciętna wartość produkcji sprzedanej 1 firmy w UE	W tym	
												UE-15	UE-13
Mięsna	8,4	5,7	7,2	14,8	20,5	6,0	9,9	6,3	18,2	6,5	6,8	7,1	5,9
Rybną	8,3	10,0	9,8	5,1	4,9	11,3	15,1	5,4	9,1	5,9	8,0	7,6	9,8
Mleczarska	9,9	25,8	6,2	43,7	21,1	46,9	16,8	3,7	11,8	5,2	11,8	12,4	9,5
Owocowo-warzywna	24,6	4,9	7,3	25,5	2,2	12,3	6,5	1,8	11,6	6,2	5,7	7,1	2,9
Olejarska	164,1	28,9	7,6	72,1	4,7	34,1	8,1	14,1	11,6	2,4	5,6	5,4	8,1
Zbożowo-młynarska	40,2	17,1	8,6	17,3	1,1	9,4	5,0	1,7	37,0	7,4	8,1	10,5	3,8
Paszowa	20,1	22,4	18,4	35,7	7,5	20,3	13,2	4,4	11,8	9,9	13,2	15,8	7,6
Piekarska	1,0	0,5	0,9	1,3	1,6	2,2	1,2	0,6	4,0	0,5	0,8	0,8	0,8
Napojów (bez-alkoholowych i alkoholowych)	11,0	9,6	3,7	6,3	24,5	9,2	16,8	7,4	8,3	6,2	5,5	6,3	3,4
Tytoniowa	18,3	115,5	16,7	39,3	.	350,3	107,9	51,5	1139,9	77,4	126,4	146,5	88,0
Pozostałych artykułów spożywczych	8,9	5,9	4,7	14,2	28,1	19,4	6,5	2,7	10,1	4,2	6,1	6,3	3,1

^a według parytetu siły nabywczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń M. Tereszczuk.

Wykres 3.7. Struktura wartości produkcji przemysłu spożywczego^a największych producentów żywności w Unii Europejskiej w 2017 roku według branż



^a wartość wyrażona w cenach porównywalnych, tj. w cenach bieżących skorygowanych parytetem siły nabywczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń M. Tereszczuk.

Branżowa struktura produkcji przemysłu spożywczego w Polsce i w państwach członkowskich, które są największymi producentami żywności w UE, jest podobna (wykres 3.7). W strukturze polskiego przemysłu spożywczego w 2017 roku największy udział miała branża mięsna, podobnie jak w UE, na którą przypadało 27,1% wartości produkcji przemysłu spożywczego. Na drugiej pozycji znalazła się branża mleczarska z udziałem 12,9%, zaraz za nią produkcja pozostałych produktów spożywczych (w skład której wchodzi m.in. branża cukrownicza i cukiernicza) z udziałem 12,5%, a w dalszej kolejności produkcja napojów alkoholowych (8,9%), przetwórstwo owoców i warzyw (7,4%), branża piekarska (7,4%), paszowa (6,7%), tytoniowa (5,0%), rybna (4,7%), napojów bezalkoholowych (3,0%), zbożowo-młynarska (2,8%) i olejarska (1,6%).

3.9. Zakończenie

Lata 2010-2018, a zwłaszcza ich pierwsza połowa, były dla wielu państw okresem wychodzenia z globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, którego apogeum przypadło na lata 2008-2009. Polska gospodarka, w tym przemysł

spożywczy, stosunkowo dobrze poradziły sobie z jego skutkami, na tle innych krajów Unii Europejskiej, co pozwoliło naszej gospodarce powrócić na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego.

Przemysł spożywczy jest integralną i ważną częścią gospodarek w wielu krajach. W Polsce udział tego sektora w tworzeniu PKB (mierzonego wartością dodaną brutto) wynosi około 3%, a wartość produkcji sprzedanej (w cenach porównywalnych) w 2017 roku odpowiadała 12,7% wartości dodanej brutto wytworzonej w gospodarce narodowej, podczas gdy w Unii Europejskiej było to średnio 7,5%, w tym w UE-15 – 7,2%, a w UE-13 – 9,2%.

Średnie roczne tempo wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2010-2018 wynosiło w cenach bieżących około 6%, a w cenach stałych około 4% i było o około 0,5 pkt proc. wyższe niż przeciętny wzrost PKB Polski. Tempo wzrostu produkcji tego sektora w badanym okresie można uznać zatem za satysfakcjonujące. Głównym czynnikiem wzrostu wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego był eksport, który zagospodarowywał w tym okresie około 72% jej przyrostu. Szybsze o około 1,2 pkt proc. tempo przyrostu produkcji przemysłu spożywczego niż produkcji towarowej rolnictwa wskazuje na umacnianie się pozycji tego sektora w gospodarce żywnościowej.

Postępujący wzrost produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w badanym okresie, przy stabilnym poziomie zatrudnienia, spowodował wzrost wydajności pracy w tym sektorze, co jest o tyle istotne, że rosła ona szybciej niż wzrost wynagrodzeń. Wpłynęło to pozytywnie na kondycję finansową firm, a także na konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego na rynkach zagranicznych. W warunkach, gdy proste przewagi konkurencyjne w postaci niższej opłaty pracy, tańszego surowca czy niższych cen energii elektrycznej tracą na znaczeniu, jest to zjawisko niezwykle ważne.

Polska umocniła się na pozycji czołowego producenta żywności w Unii Europejskiej. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego lokuje nasz kraj na szóstej pozycji wśród państw członkowskich UE. Wyprzedzają nas tylko takie kraje „Piętnastki”, jak: Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania (która opuszcza UE) oraz Hiszpania. Poszczególne branże przemysłu spożywczego w Polsce mają znaczący wkład w produkcję sprzedaną poszczególnych działów produkcji żywności w Unii Europejskiej. Udział analizowanych branż tego sektora lokował je na miejscach od drugiego do siódmego. Najwyższe pozycje zajmowały: branża rybna (2), mięsna i tytoniowa (3) oraz mleczarska, owocowo-warzywna i paszowa (4).

Rozwój wewnętrznej struktury produkcji przemysłu spożywczego jest i pozostanie zróżnicowany, co wynika z wielu czynników, w tym m.in. ze spe-

cyfiki produkcji żywności, poziomu koncentracji poszczególnych branż tego sektora, uwarunkowań zewnętrznych oraz zdarzeń losowych (takich jak susze, epidemie itp.). Przemysł spożywczy w Polsce stoi także przed kolejnymi wyzwaniami, chociażby w kontekście zawieranych międzynarodowych umów handlowych, w których sektor żywnościowy stanowi często obszar bardzo wrażliwy. Sukces, jaki niewątpliwie ten sektor odniósł po wejściu do Unii Europejskiej, zdobyte doświadczenie, wysoka jakość sprzedawanych produktów żywnościowych oraz nowoczesność zakładów produkcyjnych i dobra kondycja finansowa większości firm spożywczych, pozwalają mieć nadzieję, że najbliższe lata również będą okresem rozwoju. Ważne jest jednak to, aby polskie przedsiębiorstwa miały jednakowe warunki konkurowania na rynkach zagranicznych i potrafiły współpracować w ich zdobywaniu. Potrzebny jest także sprawnie działający system instytucjonalny w kraju, w tym nadzór nad bezpieczeństwem żywności, gdyż w przeciwnym razie wszelkie stwierdzone przypadki fałszowania jakości żywności będą wykorzystywane przez konkurencję.

Literatura

- Abbott P.C., Bredahl M.E., *Competitiveness: Definition, Useful Concepts, and Issues*, [w:] M.E. Bredahl, P.C. Abbott, M.R. Reed (red.), *Competitiveness in International Food Markets*, Routledge, CRC Press, 2019.
- Ambroziak Ł., Bułkowska M., Tereszczuk M., *Kierunki i perspektywy eksportu polskich produktów rolno-spożywczych*, Ekspertyza dla MRiRW, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, materiał niepublikowany.
- Ambroziak Ł., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi – ocena na podstawie syntetycznego wskaźnika*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 29-49.
- 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.
- Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Ryzyko kursowe a handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi Polski*, [w:] J. Góral, M. Wigier (red.), *Ryzyko w gospodarce żywnościowej – teoria i praktyka*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 48, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017.
- Ambroziak Ł., *Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (EPA) i jej wpływ na polsko-japoński handel rolno-spożywczy*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 44-67.
- Ambroziak Ł., *Wpływ umowy DCFFTA na handel rolno-spożywczy Polski z Ukrainą*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 9, s. 10-15.
- Annoni P., Dijkstra L., Gargano N., *The EU Regional Competitiveness Index 2016*, European Commission, Working Papers, 02/2017.
- Bank Danych Makroekonomicznych GUS, <https://bdm.stat.gov.pl>.
- Bauman Z., *Globalizacja. I co z tego dla ludzi wynika?*, PIW, Warszawa 2000.
- Baza danych Eurostat, „Annual detailed enterprise statistics for industry”, https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sbs_na_ind_r2&lang=en.
- Baza danych Eurostat, „Annual National Accounts, Final consumption expenditure of households by consumption purpose”.
- Baza danych Eurostat, „Annual National Accounts, Main GDP aggregates”, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database/>.
- Baza danych Eurostat, „Annual National Accounts, Population and Social Conditions”, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database/>.
- Baza danych Eurostat, „Hourly labour costs”, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Hourly_labour_costs#Hourly_labour_costs_ranged_between_EUR.C2.A05.4_and_43.5_in_2018.

- Baza danych OECD, „Employment by activity”, <https://data.oecd.org/emp/employment-by-activity.htm>.
- Baza danych OECD, „Labour productivity and utilization”, <https://data.oecd.org/lprdty/labour-productivity-and-utilisation.htm#indicator-chart>.
- Baza danych WITS-Comtrade, <http://wits.worldbank.org/>.
- Bednarz J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWE, Warszawa 2000.
- Bodirsky B.L., Rolinski S., Biewald A., Weindl I., Popp A., Lotze-Campen H., *Global Food Demand Scenarios for the 21st Century*, „PLoS ONE” 2015, vol. 10(11): e0139201, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0139201>.
- Bórawski P., *Wykorzystanie teorii lokalizacji Johanna Heinricha von Thüнена do oceny efektywności gospodarstw z alternatywnymi dochodami*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G” 2010, t. 97, z. 2, s. 176-182.
- Bułkowska M., *Polska wzmacnia swoją pozycję jako eksporter produktów rolno-spożywczych*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 9, s. 4-8.
- Bułkowska M., *Umowa o wolnym handlu UE z krajami MERCOSUR i jej wpływ na polski handel rolno-spożywczy*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018, s. 68-85.
- Bułkowska M., *Umowy o wolnym handlu UE z Koreą Południową, Singapurem i Wietnamem a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 122-145.
- Bułkowska M., *Umowy o wolnym handlu UE z Ukrainą, Gruzją i Mołdawią a konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (3)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 67, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 107-131.
- Chechelski P., *Ewolucja łańcucha żywnościowego*, [w:] I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makrootoczenie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB, Kraków–Warszawa 2015, s. 45-63.
- Chechelski P., *Korporacje transnarodowe w polskim przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2016, nr 9, s. 2-7.
- Chechelski P., *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy*, seria „Studia i Monografie”, nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Coda M.W., *When is a Food – and When a Poison?*, Michigan Organic News 1957, s. 3.
- Dane Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/budget/figures/index_en.cfm.
- Davis J.H., Goldberg R.A., *A concept of agribusiness*, Harvard Business School, Research Division, Boston Massachusetts 1957.
- Dufty W., *Sugar Blues*, Warner Books, New York 1975.

- Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1984.
- European Commission, *Cumulative economic impact of future trade agreements on EU agriculture*, 2016, https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC103602/lbna-28206-en-n_full_report_final.pdf.
- European Commission, *Handel z korzyścią dla wszystkich*, 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154149.pdf.
- European Commission, *Milk Market Observatory, Internal Measures*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/eu-milk-internal-measures-stocks_en.pdf.
- European Commission, *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on implementation of Free Trade Agreements 1 January 2018 - 31 December 2018*, Brussels 2019, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2019:0455:FIN>.
- Europejskie fundusze strukturalne i inwestycyjne na lata 2014-2020: Teksty urzędowe i komentarze*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2016.
- EU trade agreements: delivering new opportunities in times of global economic uncertainties*, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2071>.
- Falkowski J., Ostrowicki J., *Geografia rolnictwa świata*, PWN, Warszawa 2001.
- FAO Food Price Index, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.
- FAO, *The future of food and agriculture – Trends and challenges*, Rome 2017.
- Fertő I., *Global Agri-food Trade Competitiveness: Gross Versus Value Added Exports*, „AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics” 2018, vol. 10, nr 4, s. 39-47.
- Firlej K., *Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.
- Flejterski S., Wahl P., *Gospodarka globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003.
- Friedland W.H., *Agrifood globalization and commodity systems: the globalization of agriculture and food at the agriculture and human values society*. Annual meeting, Austin Texas 2003.
- Giovanetti G., Marvasi E., *Food exporters in global value chains: Evidence from Italy*, „Food Policy” 2016, vol. 59, s. 110-125.
- Gorynia M. (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Implikacje dla strategii firm i polityki gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Hajkowicz S., Moody J., *Our future world. An analysis of global trends, shocks and scenarios*, CSIRO, Canberra 2010, <https://timhortonblog.files.wordpress.com/2013/01/csirotrends.pdf>.
- Hamulczuk M., *Asymetria w transmisji cen w łańcuchu żywnościowym. Przykład cen drobiu w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 307, s. 212-223.

- „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy”, nr 50, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, MRiRW, Warszawa 2019.
- Hobhouse H., *Sechs Pflanzen verändern die Welt: Chinarinde, Zuckerrohr, Tee, Baumwolle, Kartoffel, Kokastrauch*, Klett-Cotta Verlag, Stuttgart 2001.
- Hryszko K., Szajner P., *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 71, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- ING Food & Retail Table: *Kto kreuje trendy żywieniowe*, www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/ing-food-amp-retail-round-table, 21.06.2018 r.
- International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications (ISAAA), *Brief 54: Global Status of Commercialized Biotech/GM Crops: 2018*, <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/default.asp>.
- Isermeyer F., Kleinhanß W., *Vergleichende Analyse verschiedener Vorschläge zur Reform der Zuckermarktordnung: eine Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft*, FAL Breunschweig 2005.
- Jerzak M.A., *Światowy towarowy rynek giełdowy; aktualny stan i tendencje rozwoju*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Problemy Rolnictwa Światowego” 2013, t. 13(XXVIII), z. 1. s. 49-57.
- Kosior K., *Przemysł 4.0 – budowanie przewag konkurencyjnych w epoce cyfrowego przelomu*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018.
- Kowalczyk S., *Globalizacja agrobiznesu: specyfika, wymiary i konsekwencje*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2010, nr 2, s. 6-26.
- Kraciuk J., Piekutowska A., *Zmiany globalnych łańcuchów wartości w sektorze rolno-spożywczym*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2014, t. XVI, z. 5, s. 128-132.
- Kwasek M., *Bezpieczeństwo żywnościowe Polski*, [w:] M. Kwasek i J.St. Zegar (red.), *Z badań nad rolnictwem społecznie zrównoważonym (50)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 98, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2019, s. 9-39.
- Luderer B., Nollau V., Vettters K., *Mathematical Formulas for Economists*, Verlag F. Vahlen, München 2010.
- Marek S., Białasiewicz M. (red.), *Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, PWE, Warszawa 2011.
- Matczuk K., *Rynek HoReCa w Polsce. Przegląd rynku*, www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce.
- McLuhan M., Carpenter E., *Explorations in Communications. An Anthology*, Beacon Press, Boston 1960.
- Mikuła A., *Demograficzne uwarunkowania światowego i krajowego popytu na żywność w latach 2000-2015*, [w:] K. Świetlik (red.), *Ewolucja światowego i krajowego popytu na żywność w kontekście zmian demograficznych i bezpieczeństwa żywnościowego*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 65, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017.

- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.
- Mroczek R. (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (3)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Mynarski S. (red.), *Analiza rynku – systemy mechanizmy*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.
- Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.PL, Warszawa 2008.
- Pawlak K., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Rozprawy Naukowe, nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 32-36.
- Pietrzak M., *Problem geograficznego zakresu rynków/sektorów w dobie globalizacji*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2014, nr 1, s. 3-21.
- Pingali P., *Westernization of Asian diets and the transformation of food systems: Implications for research and policy*, „Food Policy” 2006, nr 32, s. 281-298, <https://tci.cornell.edu/wp-content/uploads/2017/06/2006-Pingali-Westernization-of-Asian-Diets-and-the-Transformation-of-Food-Systems-Food-Policy.pdf>.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1998.
- Rembisz W., Kowalski A., *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Robertson R., *Globalization, social theory and global culture*, Sage Publications, London 1992.
- Rocznik Statystyczny 2011 i 2018*, GUS, Warszawa 2011 i 2018.
- 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, 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, 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, 28 lutego 2008).
- „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 46-55, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa 2015-2019.
- Siudek T., Drabarczyk K., *Teoretyczne i aplikacyjne aspekty konkurencyjności – przegląd literatury*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2015, nr 112, s. 137-153.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2005.

- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2006.
- Strange R., Zucchella A., *Industry 4.0, global value chains and international business*, „Multi-national Business Review” 2017, vol. 25(3), s. 174-184.
- Strona internetowa Komisji Europejskiej, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., Kosior K., *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle uwarunkowań makroekonomicznych*, „Studia BAS” 2018, nr 3(55), s. 73-105.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami przemysłu spożywczego z Unią Europejską: bilans dziesięciu lat członkostwa*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 1, s. 39-50.
- Szczepaniak I., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi na wybranych rynkach*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (4)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 86, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2018.
- Szczepaniak I., *Rola importu w zaopatrzeniu surowcowym sektora produkcji żywności w Polsce*, „Przemysł Spożywczy” 2019, nr 8, s. 6-10.
- Szczepaniak I., *System „konkurencyjność” – wybrane aspekty teoretyczne i empiryczne*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 9-24.
- Szczepaniak I., *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 50-66.
- Szczepaniak I., *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 115, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 25-50.
- Sznajder M., *Ekonomia mleczarstwa*, AR, Poznań 1999.
- Sznajder M., *Teoria globalizacji i jej odniesienie do światowego sektora gospodarki żywnościowej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2002, t. IV, z. 1.
- Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.
- Świelik K., *Ogólne tendencje w rozwoju popytu na żywność*, [w:] „Popyt na żywność. Stan i perspektywy” 2013, nr 14, s. 22; 2018, nr 19, s. 54, seria „Analizy rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.
- Tangermann S., *Agricultural Policies in OECD Countries Ten Years After the Uruguay Round: How Much Progress?*, [w:] G. Anania, M.E. Bohman, C.A. Carter, A.F. McCalla (red.), *Agricultural Policy Reform and the WTO. Where Are We Heading?*, Edward Elgar, Cheltenham 2004, s. 15-41.
- Tereszczuk M., *Polska branża drobiarska w obliczu grypy ptaków*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2017, t. XIX, z. 2, s. 256-262.

- Tereszczuk M., *Rynek mięsa wieprzowego w Polsce w obliczu afrykańskiego pomoru świń (ASF)*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Problemy Rolnictwa Światowego” 2018, t. 18(XXXIII), z. 3, s. 306-314.
- Ukraina pozytywnie zaskakuje, „Rzeczpospolita”, 2.12.2019, s. A28.
- Urban R. (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Vos R., Bellù L.G., *Global Trends and Challenges to Food and Agriculture into the 21st Century*, [w:] C. Campanhola, S. Pandey (red.), *Sustainable Food and Agriculture*, Academic Press, 2019, s. 11-30.
- Wasilewska A., Wasilewski M., *Stan, kierunki i efektywność innowacji w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2016.
- WHO, *Guideline: Sugars intake for adults and children*, Geneva 2015, www.ages.at/download/0/0/d5caf21e89583a1d8da9e383569a272905750dcc/fileadmin/AGES2015/Themen/Ernaehrung_Dateien/9789241549028_eng.pdf.
- World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.AGRI.K2>.
- World Bank, World Trade Organization, *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*, World Bank Group, Washington, D.C. 2019.
- World Population Prospects 2019: Volume I: Comprehensive Tables*, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2019, https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Volume-I_Comprehensive-Tables.pdf.
- World Trade Statistical Review 2006, World Trade Statistical Review 2019, WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts_e.htm.
- Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.
- Zahniser S., Beckman J., Heerman K.E.R., *World Agricultural Trade Experiences Sizable Growth but Still Faces Barriers*, Feature: International Markets & U.S. Trade, February 05, 2018.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998.
- Zawadzka D., *Historia badań „cyklu świńskiego”*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2006, nr 4, s. 48-58.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład 50 egz., ark. wyd. 9,01

Druk i oprawa: ZAPOL Sobczyk Spółka Jawna