



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

**Procesy dostosowawcze
polskiego przemysłu
spożywczego
do zmieniającego się
otoczenia rynkowego (3)**

nr 75

Warszawa 2013



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Procesy dostosowawcze
polskiego przemysłu
spożywczego
do zmieniającego się
otoczenia rynkowego (3)**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (3)

*Praca zbiorowa pod redakcją
dr. inż. Roberta Mrocza*

*Autorzy:
mgr Jadwiga Drożdż
dr inż. Robert Mroczek
mgr Mirosława Tereszczuk
prof. dr hab. Roman Urban*

*Konsultacja:
prof. dr hab. Roman Urban*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2013

Autorzy publikacji są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego

Pracę zrealizowano w ramach tematu: **Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej**
w zadaniu: *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego*

Celem pracy jest ocena postępów procesów dostosowawczych polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego w ostatnich 15 latach, tj. w latach 1997-2012.

Recenzenci:

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

dr. hab. Jakub Kraciuk, prof. SGGW w Warszawie

Opracowanie komputerowe

Anna Staszczak

Korekta

Krzyszyna Mirkowska

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-389-1

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

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

Spis treści

Wstęp	7
1. Przemysł spożywczy	11
1.1. Popyt krajowy na żywność	11
1.2. Popyt eksporterów.....	15
1.3. Podaż surowców	19
1.4. Ceny przetwórcy, rolnika i konsumenta	22
1.5. Rozwój produkcji przemysłu spożywczego	24
1.6. Zasoby czynników produkcji przemysłu spożywczego.....	28
1.7. Produktywność zasobów.....	33
1.8. Efektywność przemysłu spożywczego.....	35
1.9. Wyniki i stan finansowy przemysłu spożywczego	39
1.10. Przemiany struktury podmiotowej.....	42
1.11. Stan polskiego przemysłu spożywczego na tle innych krajów UE.....	45
2. Przetwórstwo produktów zwierzęcych	49
2.1. Popyt krajowy	49
2.2. Eksport i import produktów pochodzenia zwierzęcego.....	52
2.3. Ceny producenta i konsumenta produktów pochodzenia zwierzęcego	60
2.4. Przetwórstwo mięsa, ryb oraz mleka	63
2.5. Zasoby pracy i majątku trwałego	67
2.6. Produktywność zasobów.....	69
2.7. Efektywność przemysłowego przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego	71
2.8. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego.....	75
2.9. Struktura podmiotowa przemysłu produktów pochodzenia zwierzęcego.....	78
2.10. Pozycja polskiego przemysłu produktów pochodzenia zwierzęcego w UE	79
3. Przetwórstwo zbóż	85
3.1. Popyt krajowy	85
3.2. Eksport i import przetworów zbożowych	88
3.3. Ceny producenta i konsumenta produktów pierwotnego i wtórnego przetwórstwa zbóż	91
3.4. Produkcja przetworów zbożowych	93
3.5. Zasoby pracy i majątku trwałego	97
3.6. Produktywność zasobów.....	101
3.7. Efektywność produkcji przetworów zbożowych	103
3.8. Sytuacja finansowa producentów przetworów zbożowych	108
3.9. Struktura podmiotowa przetwórstwa zbóż.....	112
3.10. Pozycja polskiego przetwórstwa zbóż w UE	115

4. Produkcja koncentratów spożywczych	119
4.1. Popyt krajowy	119
4.2. Eksport i import produktów sektora.....	121
4.3. Ceny producenta i konsumenta koncentratów spożywczych.....	124
4.4. Produkcja koncentratów i przetwórstwo kawy i herbaty	125
4.5. Zasoby pracy i majątku trwałego	129
4.6. Produktywność zasobów	131
4.7. Efektywność produkcji koncentratów spożywczych	133
4.8. Sytuacja finansowa producentów koncentratów spożywczych	137
4.9. Struktura podmiotowa przemysłu koncentratów spożywczych.....	139
4.10. Pozycja polskiego przemysłu koncentratów spożywczych w UE	140
5. Produkcja pasz	143
5.1. Popyt krajowy	143
5.2. Eksport i import pasz	144
5.3. Ceny producenta i ceny detaliczne pasz przemysłowych	146
5.4. Produkcja przemysłu paszowego	148
5.5. Zasoby pracy i majątku trwałego	151
5.6. Produktywność zasobów	154
5.7. Efektywność przemysłu paszowego	155
5.8. Sytuacja finansowa sektora paszowego	158
5.9. Struktura podmiotowa przemysłu paszowego	160
5.10. Pozycja polskiego przemysłu paszowego na tle innych krajów UE	162
6. Produkcja napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych.....	164
6.1. Popyt krajowy	164
6.2. Eksport i import napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych.....	167
6.3. Ceny producenta i konsumenta napojów spirytusowych i wyrobów tytoniowych..	171
6.4. Produkcja napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych.....	173
6.5. Zasoby pracy i majątku trwałego	177
6.6. Produktywność zasobów	182
6.7. Efektywność produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych.....	184
6.8. Sytuacja finansowa producentów wyrobów alkoholowych i tytoniowych	190
6.9. Struktura podmiotowa producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych	194
6.10. Pozycja polskich producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych w UE	196
Literatura	203

Wstęp

Przemysł spożywczy jest integralną częścią gospodarki żywnościowej. Tak jak inne działy gospodarki narodowej „tworzy” Produkt Krajowy Brutto (PKB), a tym samym wpływa na rozwój gospodarczy kraju, choć znaczenie i udział przemysłu spożywczego w PKB poszczególnych krajów jest różny. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego podlegają tym samym prawom rynkowym (poza wyjątkami – rynkami silnie regulowanymi), jak pozostałe podmioty prowadzące działalność gospodarczą.

Otoczenie makroekonomiczne ma istotny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Dotyczy to zarówno uwarunkowań wewnętrznych danego kraju, tj. np. prawodawstwa, wysokości stawek podatkowych czy innych obciążeń fiskalnych, jak i uwarunkowań ogólnoświatowych (koniunktury gospodarczej, poziomu cen produktów rolnych, międzynarodowych porozumień handlowych, wysokości stawek celnych w handlu żywnością itp.). Analizując otoczenie makroekonomiczne skupiono się tylko na niektórych czynnikach, takich jak: dynamika rozwoju gospodarczego (PKB), zadłużenie sektora publicznego, dynamika produkcji rolnej w Polsce oraz inflacja i tempo zmian cen detalicznych żywności na świecie, w Unii Europejskiej i w Polsce. Okresem badawczym objęto lata 1998-2012, z podziałem na trzy podokresy, które w polskich realiach istotnie różniły się między sobą, gdyż:

- (1) lata 1998-2002 były okresem spowolnienia gospodarczego w naszym kraju,
- (2) lata 2003-2007 charakteryzowały się ożywieniem gospodarczym w Polsce wynikającym z integracji z Unią Europejską,
- (3) lata 2008-2012 kojarzą się z ostatnim światowym kryzysem finansowym i gospodarczym.

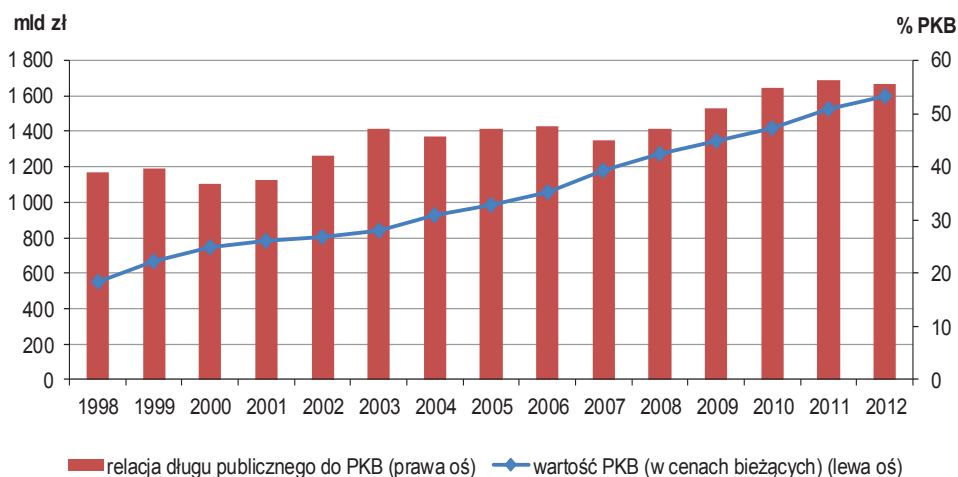
Pod koniec minionego wieku nastąpiło w Polsce spowolnienie gospodarcze. Tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto (PKB) obniżyło się z 5,0% w 1998 roku do 1,4% w 2002 roku. Przeciętny wzrost gospodarczy Polski (w cenach stałych z 1997 roku) w tym okresie wyniósł 3,2% rocznie. Następne lata były okresem ożywienia gospodarczego, wynikającego z integracji z Unią Europejską. Tempo wzrostu gospodarczego przyspieszyło z 3,9% w 2003 roku do 6,8% w 2007 roku, zaś przeciętny wzrost gospodarczy zwiększył się do 5,1% rocznie i był o 1,9 p.p. wyższy niż w latach 1998-2002. Ostatni światowy kryzys gospodarczy i finansowy przyniósł Polsce spowolnienie gospodarcze. Uniknęliśmy recesji, która dotknęła wiele krajów Unii Europejskiej. W latach 2008-2012 wzrost gospodarczy Polski wyhamował z 5,1% do 1,9%, przy czym najniższy był w 2009 roku i wyniósł tylko 1,6%, by w latach 2010-2011 przyspieszyć do

3,9 i 4,3%. W tym okresie Produkt Krajowy Brutto wzrastał u nas przeciętnie o 3,3% rocznie, tj. w podobnym tempie jak w latach 1998-2002.

Innym ważnym czynnikiem decydującym o kondycji finansowej państwa, poza wzrostem gospodarczym – jest zadłużenie sektora publicznego (dług sektora rządowego i samorządowego). Nadmierne zadłużanie się państwa jest jednym z głównych czynników hamujących wzrost gospodarczy, gdyż z chwilą tzw. zaciśnięcia pasa, osłabia się aktywność gospodarki.

W latach 1998-2012 Produkt Krajowy Brutto Polski (w cenach bieżących) wzrósł prawie trzykrotnie z 553,6 mld zł do 1595 mld zł. Wzrostowi temu towarzyszyło jednak coraz większe zadłużenie się państwa (rys. 1). W 1998 roku zadłużenie sektora publicznego stanowiło 38,9% PKB, a w 2012 roku wzrosło do 55,6% PKB, tj. o 16,7 p.p. Na tle państw strefy euro polski dług publiczny może wydawać się niski, jednak w porównaniu z państwami regionu znajdującymi się na podobnym poziomie rozwoju jest wysoki. W 2012 roku wyższy dług publiczny w relacji do PKB miały tylko Węgry (79,2%), zaś dług publiczny Słowacji i Słowenii był nieco niższy niż u nas i wynosił odpowiednio 52,1 i 54,1% PKB. Zadłużenie sektora publicznego największych gospodarek Unii Europejskiej, tj. Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii wyniosło odpowiednio 81,9%, 90,2% i 90,0% PKB. Prognozuje się, iż w 2014 roku zadłużenie sektora publicznego spadnie w Polsce do ok. 50% PKB, do czego przyczynią się m.in. zmiany w Otwartych Funduszach Emerytalnych.

Rysunek 1. Produkt Krajowy Brutto Polski i relacja długu publicznego do PKB



Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 1998-2012 i Małego Rocznika Statystycznego GUS 2013.

Oprócz jawnego długu publicznego, mającego formę zaciągniętych przez państwo zobowiązań wobec osób prawnych i różnych instytucji (krajowych i zagranicznych), na państwach i społeczeństwach spoczywa także ukryty dług publiczny, czyli ustawowe zobowiązania państwa do przyszłych wydatków, np. wobec przyszłych emerytów i rencistów. Według szacunków Forum Obywatelskiego Rozwoju, ukryty dług Polski stanowi 193% PKB, co daje niebagatelną kwotę ponad 3 bilionów złotych.

W latach 1998-2012 główne kategorie produkcji rolnej, tj. globalna, końcowa i towarowa wykazywały tendencję rosnącą. Jedyne w latach 1998-2002 produkcja globalna odnotowała niewielki spadek (w cenach stałych) o 0,3% rocznie (tab. 1). W analizie zjawiska istotne jest to, że w analizowanych okresach, tj. w latach 1998-2002, 2003-2007 i 2008-2012, przeciętne, realne roczne przyrosty produkcji końcowej i towarowej były zdecydowanie wyższe niż produkcji globalnej rolnictwa. Takie zróżnicowanie dynamiki świadczy o pozytywnych zmianach, jakie zachodzą w polskim rolnictwie, polegających m.in. na wzroście towarowości tego działu gospodarki, a przede wszystkim na rosnącej sile 200-250 tys. gospodarstw rolnych, które ukierunkowują i rozwijają swoją produkcję na rynek. Jest to o tyle ważne i korzystne, że głównym odbiorcą surowców rolnych jest przemysł spożywczy, a firmy przetwórcze zainteresowane są dużymi i wyrównanymi partiami surowca.

Tabela 1. Dynamika zmian produkcji rolnej^a (w proc. rocznie)

Kategorie produkcji	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Produkcja globalna	-0,3	1,5	0,7
Produkcja końcowa	1,2	2,3	1,3
Produkcja towarowa	1,8	1,9	2,7

^a w cenach stałych z 1997 roku, ceny bieżące skorygowane wskaźnikami zmian cen poszczególnych kategorii produkcji

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 2002-2012 i Małego Rocznika Statystycznego GUS 2013.

Wysokie tempo przyrostu produkcji towarowej rolnictwa w latach 2008-2012 o 2,7% rocznie, tj. w okresie światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, to także efekt wysokich wzrostów cen surowców rolnych (zboż, mleka, cukru czy oleju) jakie nastąpiły na rynkach światowych w sezonach 2008/2009 i 2010/2011. Miniona dekada, a zwłaszcza jej druga połowa, była okresem dużych wahań cen żywności na rynkach światowych.

* *
*

Tegoroczny raport różni się od raportów z lat poprzednich, tj. z 2011 i 2012 roku, gdyż:

- obejmuje dłuższy okres badawczy, tj. lata 1997-2012,
- zakres tematyczny jest szerszy, ujmujący takie zagadnienia, jak np. popyt krajowy, spożycie, zaopatrzenie surowcowe, ceny surowców, produkcja przemysłu spożywczego, zatrudnienie, produktywność pracy i kapitału, wyniki finansowe oraz pozycja polskiego przemysłu spożywczego i wybranych branż (subsektorów) na tle Unii Europejskiej.

Celem tego raportu jest prześledzenie zmian w całym polskim przemyśle spożywczym i w pięciu subsektorach w trzech okresach, tj. 1998-2002, 2003-2007 i 2008-2012.

Tegoroczny raport składa się ze wstępu, w którym pokazano otoczenie makroekonomiczne oraz z sześciu rozdziałów:

rozd. 1. – Przemysł spożywczy,

rozd. 2. – Przetwórstwo produktów zwierzęcych,

rozd. 3. – Przetwórstwo zbóż,

rozd. 4. – Produkcja koncentratów spożywczych,

rozd. 5. – Produkcja pasz,

rozd. 6. – Produkcja napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych.

Przedmiotem następnego opracowania, będącego podsumowaniem czterech lat realizacji Programu Wieloletniego 2011-2014, będzie analiza i ocena przekształceń i dostosowań przemysłu spożywczego w całym okresie transformacji (1989-2013), uzupełniona oceną przemian pozostałych subsektorów (w latach 1997-2012), tj. przetwórstwa owoców, warzyw i ziemniaków łącznie z produkcją napojów bezalkoholowych oraz przemysłu olejarskiego, cukrowniczego i cukierniczego.

1. Przemysł spożywczy

1.1. Popyt krajowy na żywność

Stan i warunki rozwoju każdego działu (sektora) gospodarki zależą głównie od popytu krajowego na produkty lub usługi tego działu. Stawia to w trudnej sytuacji cały sektor żywnościowy, gdyż artykuły spożywcze (żywność, napoje i wyroby tytoniowe) zaspokajają podstawowe potrzeby bytowe ludności i dlatego popyt na te produkty jest mało elastyczny i dość stabilny. Potwierdzają to szacunki GUS dotyczące wartości spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych w podziale na główne produkty. Z analizy tych informacji wyrażonych w cenach stałych wynika m.in., że w całym minionym 15-leciu (tab. 1.1, rys. 1.1):

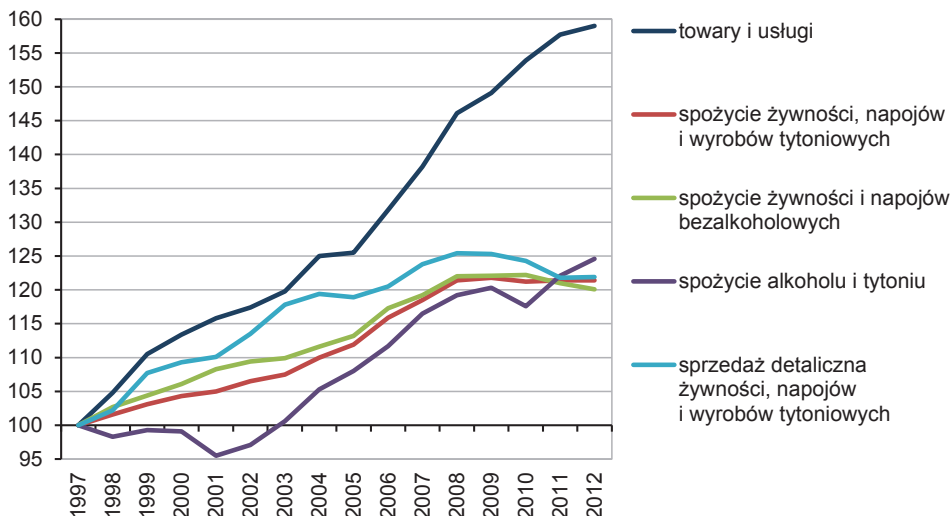
- zmiany spożycia indywidualnego (towarów i usług) były prawie identyczne jak tempo wzrostu produktu krajowego brutto;
- tempo wzrostu spożycia żywności i napojów bezalkoholowych szybko się obniżało z 1,9% rocznie w latach 1998-2002 i 1,64% rocznie w latach 2003-2007 do 0,18% rocznie w ostatnim 5-leciu, w 2011 i 2012 roku było ujemne (-1,0 i -0,7%), a w całym 15-leciu było 2,6 razy wolniejsze niż spożycia indywidualnego wszystkich dóbr i usług konsumpcyjnych;
- bardzo zmienne było spożycie napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych, które po obniżce w latach 1998-2002 w tempie 0,58% rocznie, osiągnęło wysoki wzrost w pierwszych latach po wejściu Polski do UE (+3,7% rocznie), a ostatnio było również dodatnie i wielokrotnie szybsze od tempa wzrostu spożycia żywności i napojów bezalkoholowych.

Tabela 1.1. Zmiany popytu krajowego (w proc. rocznie w cenach stałych)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012	1998-2012
PKB	3,16	5,16	3,36	3,89
Spożycie indywidualne gospodarstw domowych	3,28	3,66	2,88	3,27
w tym: żywność, napoje i wyroby tytoniowe	1,28	2,17	0,48	1,31
w tym: żywność i napoje bezalkoholowe	1,90	1,64	0,18	1,24
alkohol i tytoń	-0,58	3,72	1,38	1,51
Sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	2,57	1,74	-0,31	1,33
w tym: żywność i napoje bezalkoholowe	4,26	1,16	-0,32	1,70
alkohol i tytoń	-2,42	3,46	-0,26	0,26

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych z lat 2000-2012 oraz w Małym Roczniku Statystycznym 2013.

Rysunek 1.1. Wskaźniki dynamiki krajowego popytu na żywność, napoje i wyroby tytoniowe (w proc., 1997 = 100)



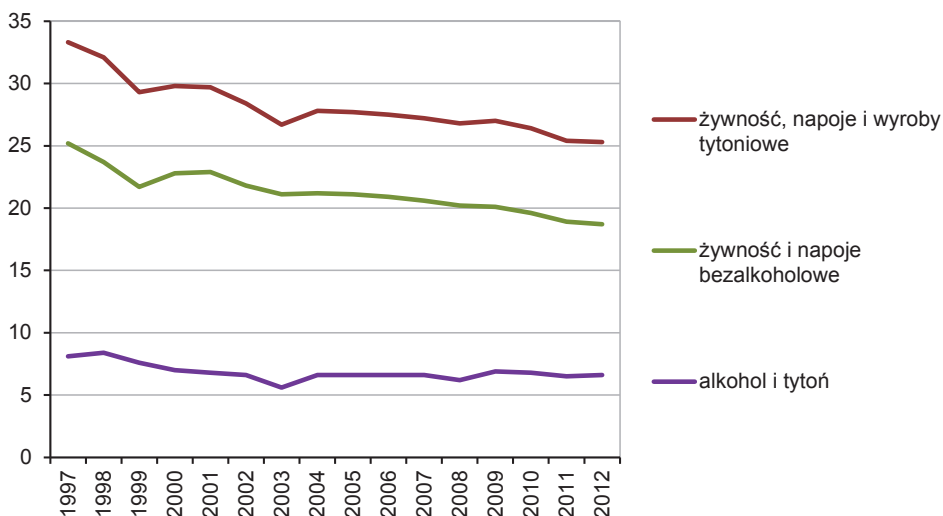
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych 2000-2012 i w Małym Roczniku Statystycznym 2013.

Zjawiska te przeczą często formułowanej tezie o ścisłej zależności krajowego popytu na żywność od dochodów ludności, a zwiększająca się rozpiętość między tempem wzrostu spożycia indywidualnego a spożyciem artykułów spożywczych raczej wskazuje, że zależność ta jest coraz słabsza. Konsekwencją tego zjawiska jest stały spadek udziału omawianych produktów w dochodach i wydatkach gospodarstw domowych (rys. 1.2). W całym 15-leciu udział ten obniżył się o 1/4, tj. żywności, napojów i wyrobów tytoniowych z 33% do 25%, w tym żywności i napojów bezalkoholowych z 25,2% do 18,7%, a wyrobów alkoholowych i tytoniowych z 8,1% do 6,6%. Jeszcze mniejszy jest udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w przyroście spożycia gospodarstw domowych, gdyż w całym 15-leciu wynosił ok. 12%, a w ostatnim 5-leciu tylko 4,5%.

Niskie i malejące tempo krajowego popytu na produkty spożywcze jest spowodowane dużą stabilizacją spożycia żywności. Wartość odżywcza przeciętnej dziennej racji pokarmowej jest względnie stabilna (tab. 1.2), gdyż obserwujemy:

- powolny spadek przeciętnej wartości energetycznej w tempie ok. 0,4% rocznie,
- względną stabilizację spożycia białka, w tym także zwierzęcego,
- powolny wzrost spożycia tłuszczów (o ok. 0,3-0,4% rocznie), głównie pochodzenia roślinnego,
- stale i dość szybko obniżające się spożycie węglowodanów (w tempie prawie 1% rocznie).

Rysunek 1.2. Udział wartości spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w dochodach ludności (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych z lat 1998-2012 i w Małym Roczniku Statystycznym 2013.

Tabela 1.2. Wartość odżywcza dzienna spożycia żywności, średnie wieloletnie

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Wartość energetyczna (w kcal)	3 140	3 080	3 058
Białko (w g)	92,7	92,1	91,1
w tym: zwierzęce	58,4	58,7	60,5
Tłuszcze (w g)	130,3	132,5	136,8
Węglowodany (w g)	398,0	374,0	367,0

Źródło: według obliczeń Instytutu Żywności i Żywienia.

Na względną stabilizację spożycia żywności wskazują także analizy zmian konsumpcji głównych produktów żywnościowych. W ostatnim 15-leciu tendencję wzrostową miało tylko spożycie tłuszczów roślinnych oraz mięsa, ryb i jaj, przy czym spożycie tych produktów zwierzęcych wzrastało dość szybko (2-2,5% rocznie) w okresie integrowania z UE (do 2007 roku), ale w ostatnich latach nastąpiły znaczące spadki, głównie spożycia mięsa. Stałym zjawiskiem jest natomiast malejące spożycie głównych produktów roślinnych, nie tylko produktów zbożowych i ziemniaków, lecz także cukru, owoców i warzyw. Nowym zjawiskiem jest także powrót, po wieloletnim spadku, tendencji wzrostowej spożycia mleka, kompensującej częściowo skutki żywieniowe przejściowej redukcji spożycia mięsa, ryb i jaj.

W warunkach względnej stabilizacji spożycia żywności (w ujęciu ilościowym) o wzroście krajowego popytu na produkty spożywcze, choć w malejącym tempie, decydowały głównie zmiany strukturalne tego popytu, polegające nie tylko na zastępowaniu tańszych produktów roślinnych droższymi produktami zwierzęcymi, lecz na:

- urynkowaniu zaopatrzenia w żywność przez obniżanie udziału samozaopatrzenia (spożycia naturalnego) z ok. 10% w końcu lat dziewięćdziesiątych do ok. 4-5% obecnie,
- szybkim zwiększeniu spożycia żywności obudowanej usługami przetwórczymi i handlowymi, bardziej przetworzonej i z większym udziałem wartości dodanej do produktu pierwotnego (produktu rolnego).

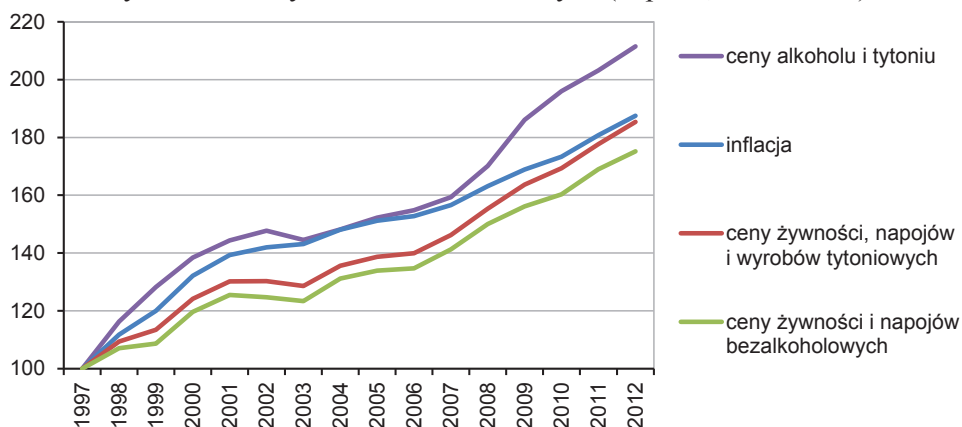
Konsekwencją tego ostatniego zjawiska jest malejący udział rolnika, a rosnący przetwórstwa i handlu w zaspokajaniu potrzeb żywnościowych mieszkańców.

Tabela 1.3. Zmiany cen detalicznych żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012	1998-2012
Inflacja (ceny towarów i usług konsumpcyjnych)	7,32	1,98	3,66	4,32
Ceny detaliczne żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	5,50	2,36	4,86	4,24
w tym: żywność i napoje bezalkoholowe	4,58	2,56	4,52	3,89
alkohol i tytoń	8,22	1,66	5,78	5,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych z lat 1998-2012 i w Małym Roczniku Statystycznym 2013.

Rysunek 1.3. Dynamika cen detalicznych (w proc., 1997 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych z lat 1998-2012 i w Małym Roczniku Statystycznym 2013.

Innym czynnikiem kształtującym popyt krajowy na produkty spożywcze są ich ceny płacone przez konsumentów. Z porównania tab. 1.1 i 1.3 wynika, że był to czynnik istotnie wpływający na zmiany popytu, gdyż:

- w porównywanych okresach pięcioletnich, tylko w latach 1998-2002 wzrost cen żywności i napojów bezalkoholowych był mniejszy od inflacji, produkty te relatywnie taniały, a wzrost popytu na nie był najwyższy;
- w następnych okresach pięcioletnich wzrost cen żywności i napojów bezalkoholowych był wyższy od inflacji, produkty te relatywnie drożały, a wzrost ich spożycia był coraz mniejszy;
- napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe relatywnie taniały tylko w latach 2003-2007 i był to okres szybko rosnącego spożycia tych produktów (w tempie 3,7% rocznie).

Zjawiska te mogą wskazywać, że wpływ cen na zmiany popytu omawianych produktów był silniejszy niż zmian dochodów.

1.2. Popyt eksporterów

W warunkach coraz wolniej rosnącego krajowego popytu na żywność i na inne produkty przemysłu spożywczego możliwości rozwoju tego sektora bardziej zależą od jego konkurencyjności i pozycji na światowym rynku żywnościowym. Ta zależność sektora od sytuacji na rynkach światowych uwarunkowana jest procesami międzynarodowej integracji i globalizacji. Miało to istotny wpływ na wyniki polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w ostatnim 15-leciu podzielonym na trzy pięcioletnie okresy (tab. 1.4 i 1.5). I tak:

- W pierwszym z tych okresów (lata 1998-2002) notowano niskie tempo wzrostu eksportu i importu produktów rolno-spożywczych (po ok. 3% rocznie), które było tylko nieco szybsze od tempa wzrostu spożycia żywności i napojów bezalkoholowych (1,9% rocznie), przy czym przyrost wartości eksportu i importu wyniósł po ok. 0,5 mld euro, a saldo wymiany produktami rolno-spożywczymi było ujemne i dość stabilne (ok. nieco ponad -300 mln euro). W pięcioleciu 1998-2002 tempo wzrostu eksportu produktów rolnictwa było prawie 5 razy wyższe niż eksportu produktów przemysłu spożywczego. Podobnie zróżnicowana była dynamika importu tych produktów. Wpłynęło to na pewne zmiany struktury eksportu i importu produktów rolno-spożywczych; zwiększył się udział produktów rolnictwa w eksporcie o 4,6 p.p. do 18%, a w imporcie o 6 p.p. Równocześnie w eksporcie nastąpiło znaczące obniżenie udziału półfabrykatów (z 43,5% do 34,4%), przy wyraźnym zwiększeniu udziału wyrobów gotowych (o 4,5 p.p.). Natomiast w imporcie zwiększenie udziału produktów rolnictwa skutkowało wyraźnym obniże-

niem udziału półfabrykatów (o ponad 5 p.p.), przy dość stabilnym udziale wyrobów gotowych. Istotne jest także to, że w strukturze handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi dominowały produkty przemysłu spożywczego (łącznie w eksporcie ponad 80%, a w imporcie ponad 60%), przy równoczesnym pogłębieniu deficytu w handlu produktami rolnictwa i rosnącym dodatnim saldzie wymiany produktami przemysłu spożywczego, głównie wyrobami gotowymi.

Tabela 1.4. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi

Wyszczególnienie	Rok	Wartość (w mln euro)				Struktura (w proc.)		
		ogółem	rolnictwa	w tym produkty:		rolnictwa	przemysłu spożywczego	
				półfabrykaty	wyroby		półfabrykaty	wyroby
Eksport	1997	2 968,2	398,1	1 290,0	1 280,1	13,4	43,5	43,1
	2002	3 480,9	626,0	1 199,0	1 655,9	18,0	34,4	47,6
	2007	10 089,2	1 690,2	3 044,7	5 354,3	16,8	30,2	53,1
	2012	17 893,3	3 158,6	5 345,1	9 389,6	17,7	29,9	52,5
Import	1997	3 288,3	1 016,6	1 199,4	1 072,3	30,9	36,5	32,6
	2002	3 788,3	1 392,5	1 170,0	1 225,8	36,8	30,9	32,4
	2007	8 070,5	2 602,0	2 816,6	2 651,9	32,2	34,9	32,9
	2012	13 557,4	3 983,3	4 837,5	4 736,6	29,4	35,7	34,9
Saldo	1997	-320,1	-618,5	90,6	207,8	×	×	×
	2002	-307,4	-766,5	29,0	430,1	×	×	×
	2007	2 018,7	-911,8	228,1	2 702,4	×	×	×
	2012	4 335,9	-824,7	507,6	4 653,0	×	×	×

Źródło: A. Pachnicki (oprac.), *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, MRiRW, Warszawa 2005-2013 oraz J. Rowiński, M. Wigier, *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] A. Woś (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2001 i w 2004 roku*, IERiGŻ, Warszawa 2002, s. 305; 2005, s. 286.

- Gwałtowne przyspieszenie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, szybsze od oczekiwań i prognoz, nastąpiło po wejściu Polski do Unii Europejskiej. W latach 2003-2007 wartość eksportu tych produktów zwiększyła się prawie trzykrotnie, importu ponad dwukrotnie, a saldo wymiany poprawiło się o ok. 2,3 mld euro (z -0,3 mld euro w 2002 roku do ponad +2,0 mld euro w 2007 roku). W tym okresie tempo wzrostu eksportu żywności przekraczało 20% rocznie i było ponad 10-krotnie szybsze niż popytu krajowego, przy czym wzrost eksportu wyrobów gotowych (ponad 25% rocznie) był nieco szybszy niż eksportu produktów rolnictwa i półfabrykatów. Tempo wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych (w tym szczególnie wyrobów gotowych i produktów rolnictwa) było wyraźnie wyższe niż importu tych produktów, ale równocześnie nastąpiło dalsze pogor-

szanie salda wymiany produktami rolnictwa (do -912 mln euro w 2007 roku) i duże zwiększenie (sześciokrotne) salda wymiany produktami przemysłu spożywczego (z 460 mln euro do prawie 3 mld euro). Dokonały się także niewielkie zmiany struktury eksportu, polegające na dalszym zwiększeniu udziału wyrobów gotowych, przy zmniejszeniu udziału półfabrykatów i produktów rolnictwa, a w imporcie na podobnym zwiększeniu udziału półfabrykatów i zmniejszeniu udziału produktów rolnictwa.

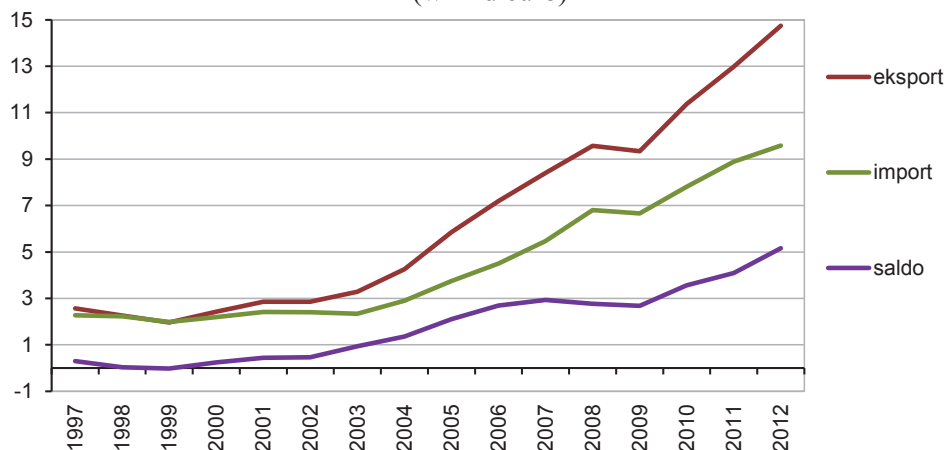
Tabela 1.5. Średnie tempo rozwoju handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego i rolnictwa (w proc.)

Wyszczególnienie	Lata	Ogółem produkty rolno-spożywcze	W tym:			
			produkty przemysłu spożywczego			produkty rolnictwa
			ogółem	w tym:		
				wyroby gotowe	półfabrykaty	
Eksport	1998-2002	3,2	2,1	5,2	-1,5	9,5
	2003-2007	24,2	24,3	25,6	20,5	22,0
	2008-2012	12,2	11,8	11,8	11,8	13,2
	1998-2012	13,2	12,7	14,2	10,3	14,9
Import	1998-2002	2,8	1,1	2,7	-0,5	6,5
	2003-2007	16,3	17,7	16,5	19,5	13,2
	2008-2012	10,9	11,8	12,3	11,5	8,8
	1998-2012	10,0	10,3	10,5	10,2	9,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie tab. 1.4.

- W ostatnim pięcioleciu (2008-2012) wciąż utrzymywało się wysokie tempo wzrostu eksportu produktów przemysłu spożywczego. Mimo kryzysu strefy euro, w której lokowane jest 72,2% tego eksportu, wynosiło ono prawie 12% rocznie. Było ono wprawdzie dwukrotnie wolniejsze niż w poprzednim 5-leciu, ale było prawie czterokrotnie wyższe niż w latach 1998-2002, a bezwzględny przyrost wartości eksportu na poziomie 1,2 mld euro rocznie był nawet wyższy niż w pierwszych latach po wejściu do UE (1,1 mld euro rocznie). Tempo wzrostu eksportu produktów przemysłu spożywczego było w ostatnim pięcioleciu wielokrotnie (25 razy) szybsze niż krajowego popytu na żywność, napoje i wyroby tytoniowe i dlatego z nadwyżką kompensowało skutki stabilizacji popytu na rynku krajowym. Wzrost eksportu produktów przemysłu spożywczego był podobny jak ich importu, a poprawa dodatniego salda (o 2,2 mld euro) była w ostatnim pięcioleciu podobna jak w latach 2003-2007. W tych dwóch porównywanych okresach struktura eksportu była już stabilna, choć w strukturze importu obniżył się nieco udział produktów rolnictwa, a wzrósł udział wyrobów gotowych.

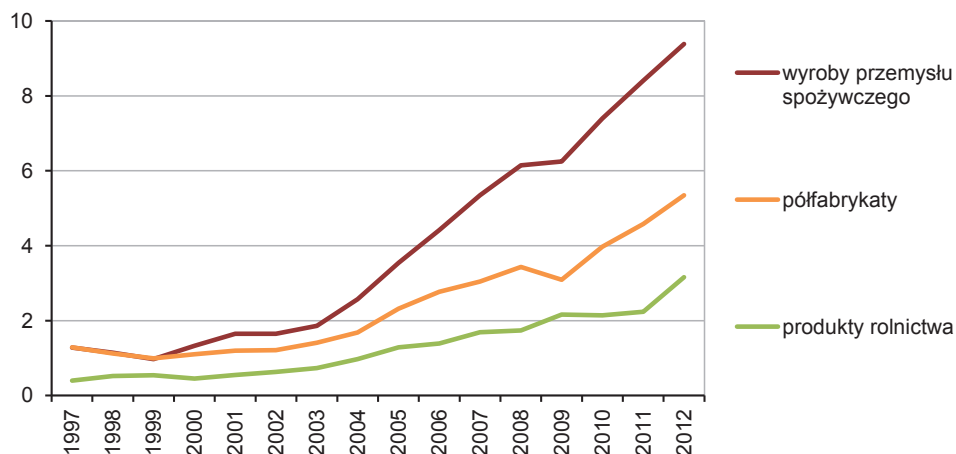
Rysunek 1.4. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego (w mld euro)



Źródło: jak w tab. 1.4.

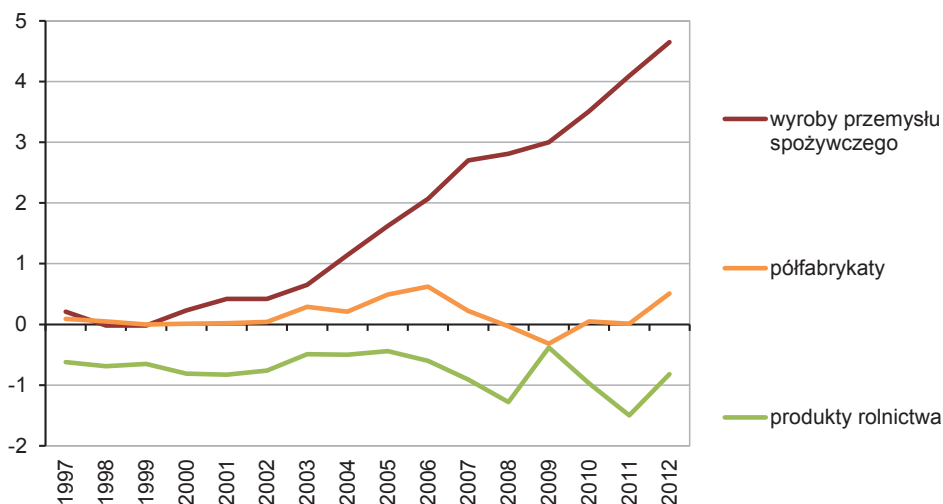
Analizując wyniki handlu zagranicznego (rys. 1.4, 1.5 i 1.6) produktami przemysłu spożywczego w kolejnych latach minionego 15-lecia, można dostrzec zmniejszenie wrażliwości tego handlu na zjawiska kryzysowe, które w tym okresie wystąpiły dwukrotnie, tj. w latach 1998-1999 i w 2009 roku. Pierwsze było wynikiem kryzysu rosyjskiego i doprowadziło do znaczącego obniżenia naszego eksportu (o 24%) i importu (o 13%) produktów przemysłu spożywczego. Drugie było wynikiem kryzysu strefy euro, ale wtedy spadek obrotów tymi produktami był mały (ok. 2%) i krótkotrwały (tylko w 2009 roku).

Rysunek 1.5. Eksport produktów rolno-spożywczych (w mld euro)



Źródło: jak w tab. 1.4.

Rysunek 1.6. Saldo wymiany zagranicznej produktami rolnictwa i przemysłu spożywczego (w mld euro)



Źródło: jak w tab. 1.4.

Przebieg wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi w ostatnim pięcioleciu wskazuje, że sytuacja polskich producentów żywności (rolników i przetwórców) zależna jest coraz bardziej od ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych i od przebiegu procesów globalnych, uniezależniając w dużym stopniu ich sytuację od stanu i procesów rozwojowych rynku krajowego. Równocześnie można dostrzec, że rozwój orientacji eksportowej producentów żywności staje się czynnikiem stabilizującym ich sytuację produkcyjną i ekonomiczną.

1.3. Podaż surowców

Drugim – obok popytu – głównym składnikiem otoczenia rynkowego przemysłu spożywczego jest podaż surowców do przetwórstwa. Zasoby i podaż tych surowców determinuje krajowa produkcja rolnicza oraz import zarówno produktów rolnictwa, jak i półfabrykatów, tj. takich produktów przemysłu spożywczego, które do konsumenta mogą być skierowane dopiero po poddaniu kolejnym fazom przetwórstwa spożywczego.

Miarą krajowych zasobów surowców rolnych do przetwórstwa może być wartość globalnej lub końcowej produkcji rolnej, a miarą ich podaży wartość produkcji towarowej rolnictwa lub wartość skupu. W tej analizie problemu podaży wykorzystano wartość produkcji końcowej i towarowej rolnictwa. Natomiast miarą importu surowców jest wartość importu produktów rolnictwa i tych produktów przemysłu spożywczego, które nie są wyrobami gotowymi. W analizie

dynamiki krajowych zasobów surowców i ich podaży wykorzystywano ich wartość w cenach stałych, a w analizie dynamiki importu wykorzystano wartość wyrażoną w euro. Natomiast do analizy struktury podaży wykorzystano wartość produkcji towarowej w cenach bieżących i wartość importu w walucie krajowej.

Tempo rozwoju krajowych zasobów i podaży produktów dla przetwórstwa jest niskie i w minionym 15-leciu wynosiło: produkcji rolnej końcowej – 1,5%, a towarowej – 2,1% rocznie. Są to przyrosty nieco wyższe niż popytu krajowego na produkty żywnościowe (por. tab. 1.6 i 1.1). Oznacza to, że rozwój krajowej podaży stwarzał niewielki potencjał surowcowy dla wzrostu eksportu rolno-spożywczego, przy czym różnica ta stale się powiększała w kolejnych wyodrębnionych okresach pięcioletnich (do 1,0-1,6 w latach 2008-2012). Najszybciej produkcja końcowa rolnictwa rozwijała się w latach 2003-2007, a towarowa w ostatnim pięcioleciu.

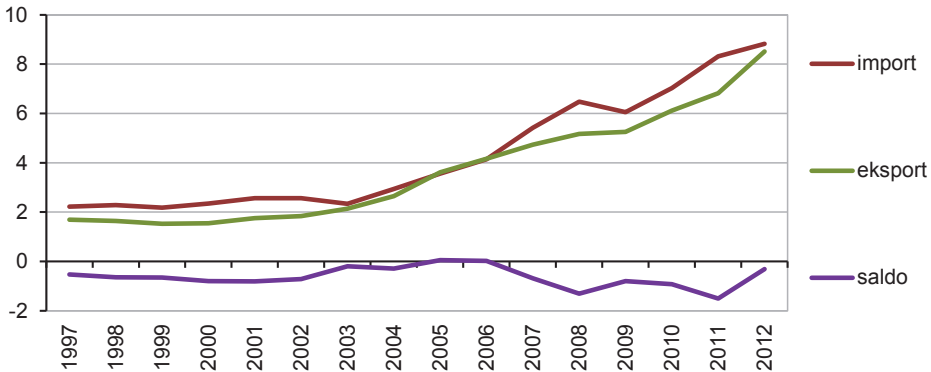
Tabela 1.6. Rozwój podaży surowców (w proc. rocznie)

Okres	Produkcja końcowa rolnictwa	Produkcja towarowa rolnictwa	Import surowców według wartości	Zmienność produkcji (±)	
	ceny stałe			towarowej	końcowej
1998-2002	1,2	1,8	2,9	3,62	3,98
2003-2007	2,2	1,8	16,2	4,30	4,54
2008-2012	1,2	2,6	10,2	4,26	2,88
1998-2012	1,5	2,1	9,8	4,06	3,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS 1998-2012, Małego Rocznika Statystycznego GUS 2013 oraz wyników handlu zagranicznego opracowanych przez A. Pachnickiego, J. Rowińskiego i M. Wigiera (por. tab. 1.4).

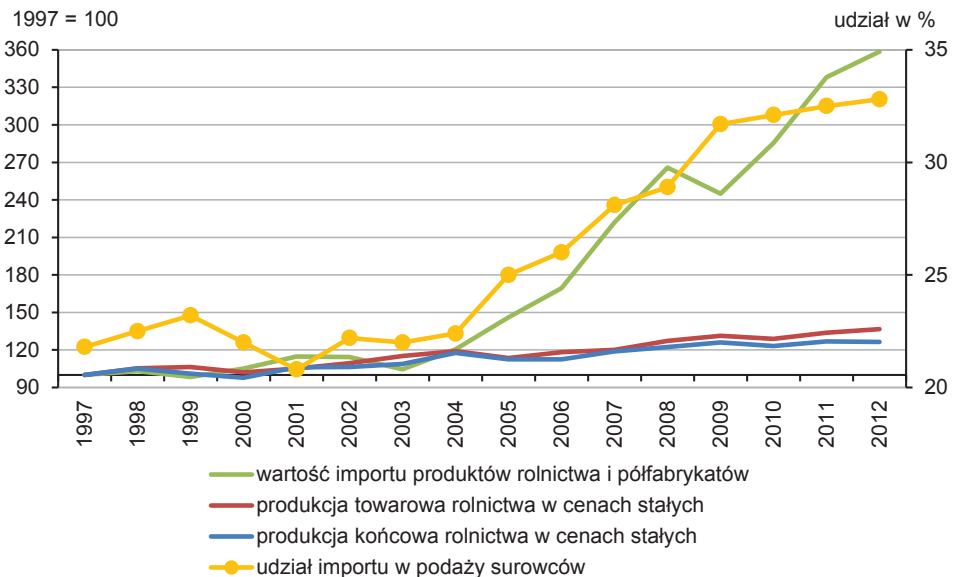
Wzrost importu surowców był niski (2,9% rocznie), niewiele wyższy niż produkcji krajowej, tylko w pierwszym badanym pięcioleciu. Później nastąpiło gwałtowne przyspieszenie importu surowców do 16,2% w latach 2003-2007 i 10,2% w ostatnim pięcioleciu, a w okresie minionych 15 lat średnie tempo wzrostu importu wyniosło prawie 10% rocznie i było ok. 5 razy wyższe niż krajowej podaży surowców rolno-spożywczych. W ocenie zjawiska istotne jest także to, że w całym 15-leciu zmiany importu surowców do przetwórstwa były podobne do rozwoju ich eksportu (rys. 1.7), choć wzrost eksportu surowcowego był nieco szybszy niż importu. W handlu surowcami stale występuje deficyt. W kolejnych pięcioleciach wynosił on: 0,7 mld euro w latach 1998-2002, 0,2 mld euro w latach 2003-2007 i prawie 1,0 mld euro rocznie w ostatnim pięcioleciu.

Rysunek 1.7. Handel zagraniczny produktami rolnictwa i półfabrykatami (w mld euro)



Źródło: A. Pachnicki, J. Rowiński, M. Wigier (por. tab. 1.4) oraz obliczenia własne.

Rysunek 1.8. Wskaźniki dynamiki podaży surowców (w proc., 1997 = 100)



Źródło: A. Pachnicki, J. Rowiński, M. Wigier (por. tab. 1.4) oraz obliczenia własne.

Duże różnice tempa rozwoju dwóch głównych źródeł zaopatrzenia surowcowego sektora spowodowały, że udział importu w podaży surowców zwiększył się z 22% do ponad 32% w ostatnich trzech latach (rys. 1.8). Istotne jest to, że wskaźnik ten był stabilny w latach 1997-2004 (ok. 22%) i w latach 2009-2012 (ok. 32%), a duże zmiany struktury podaży surowców nastąpiły w latach 2005-2009 – po 1,5 punktu procentowego (p.p.) rocznie z 22,4% w 2004 roku do 31,7% w 2009 roku.

1.4. Ceny przetwórcy, rolnika i konsumenta

Dla przetwórcy istotne jest, jak jego ceny zbytu dostosowywały się do warunków otoczenia, czy ich przebieg był zsynchronizowany ze zmianami cen surowców oraz czy produkty przemysłu spożywczego relatywnie drożały czy taniały. Ocena tych zjawisk umożliwia porównanie tempa zmian cen na trzech podstawowych szczeblach rynku żywnościowego, tj. cen surowców, cen zbytu produktów przemysłu spożywczego i cen płaconych przez konsumenta na tle stopy inflacji (tab. 1.7, rys. 1.9). Takie porównania wskazują na relatywnie małe różnice w skali całego 15-lecia, ale duże i znaczące w poszczególnych okresach pięcioletnich, choć w ciągu 15 lat żywność (cena konsumenta w relacji do inflacji) tylko nieco potaniała, ale produkty rolnictwa, szczególnie przetwórstwa, znacząco taniały. Natomiast w kolejnych okresach pięcioletnich:

- W latach 1998-2002 ceny rolne prawie się nie zmieniły, wysokie było tempo wzrostu cen przetwórcy i jeszcze wyższe cen konsumenta, które było jednak znacznie niższe od inflacji; w tym okresie produkty sektora żywnościowego na wszystkich szczeblach relatywnie taniały, przy czym dotyczy to szczególnie produktów rolnictwa.

Tabela 1.7. Porównanie tempa zmian cen na głównych szczeblach rynku żywnościowego na tle inflacji (w proc. rocznie)

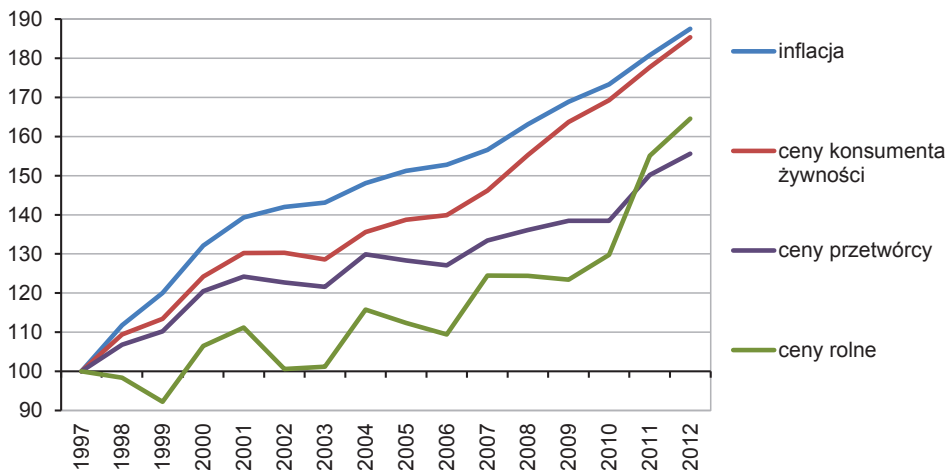
Okres	Ceny rolne (skupu)	Ceny zbytu przetwórcy	Ceny konsumenta żywności i napojów	Inflacja
1998-2002	0,1	4,2	5,4	7,3
2003-2007	4,3	1,7	2,3	2,0
2008-2012	5,7	3,1	5,2	3,7
1998-2012	3,4	3,0	4,3	4,3

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1998-2012 oraz obliczenia własne.

- Sytuacja diametralnie zmieniła się w latach 2003-2007, kiedy to wzrost cen produktów rolnictwa był średnio dwukrotnie wyższy od inflacji oraz od cen przetwórcy i konsumenta żywności. W tym okresie relatywnie drożały, i to znacząco, produkty rolnictwa i niewiele żywność dla konsumenta, a relatywnie nieco potaniały produkty przetwórstwa. Nastąpiło więc gwałtowne obniżenie marż przetwórczych, ale po jeszcze większym wzroście w poprzednim pięcioleciu.
- W ostatnim pięcioleciu sytuacja cenowa była podobna jak w latach 2003-2007. W tym okresie wzrost cen rolnych i cen detalicznych żywności był znacznie wyższy od inflacji, a relatywnie taniały tylko produkty przetwórcy. W tym

okresie, podobnie jak w poprzednim, wzrost cen przetwórcy był znacząco (prawie dwukrotnie) wolniejszy niż cen zakupu surowców krajowych, a to oznacza dalsze kurczenie się względnego poziomu marż przetwórczych. Natomiast nastąpił dalszy wzrost marż handlowych, przy czym zjawisko to było trwałe, gdyż podobnie jak w obu wcześniejszych pięcioleciach wzrost cen detalicznych żywności, napojów i wyrobów tytoniowych był szybszy niż cen przetwórcy.

Rysunek 1.9. Wskaźniki dynamiki cen na głównych szczeblach rynku żywnościowego na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1998-2012, Mały Rocznik Statystyczny GUS 2013 oraz obliczenia własne.

Równocześnie trzeba podkreślić, że zmiany cen na rynku żywnościowym, szczególnie cen rolnych, miały charakter skokowy, gdyż nastąpiły głównie w roku: 2004, 2007 i 2011, kiedy ceny rolne zwiększyły się łącznie o 55%, co stanowi 5/6 przyrostu tych cen w całym 15-leciu. Bardziej równomierne i odroczone w czasie były wyższe ceny przetwórcy i cen płaconych przez konsumentów żywności. W tych trzech wyżej wymienionych latach osiągnięto 1/2 przyrostu cen przetwórcy i nieco ponad 1/4 przyrostu cen detalicznych. Istotne jest także to, że w latach w których spadały ceny rolne (1998, 1999, 2002, 2005, 2006 i 2009) rzadko notowano spadki cen przetwórcy (w 2002, 2003 i 2006 roku) i cen konsumenta żywności (tylko w 2003 roku). Trzeba jeszcze podkreślić, że do 2004 roku zwiększała się różnica między krzywą inflacji a wskaźnikami cen na rynku żywnościowym, a od 2007 roku różnice te systematycznie się zmniejszały. W 2012 roku odchylenie od inflacji wskaźników dynamiki cen: konsumenta żywności wynosiło 2 p.p., cen rolnych 23 p.p., a cen przetwórcy 32 p.p. Potwierdza to

wcześniejszą ocenę, że w całym 15-leciu najbardziej relatywnie potaniały produkty przetwórcy, mniej produkty rolnictwa, a najmniej żywność i napoje na szczeblu detalu i konsumenta. Oznacza to także, że najsilniejsza presja efektywności występowała na poziomie przetwórcy żywności, nieco słabsza na poziomie producenta rolnego, a najslabsza na poziomie handlu detalicznego.

1.5. Rozwój produkcji przemysłu spożywczego

Miarą wyników produkcyjnych każdego sektora jest wielkość produkcji wyrażona w jednostkach naturalnych (tonach, sztukach) lub wartość produkcji sprzedanej w cenach bazowych (ceny netto bez podatków pośrednich), która może być wyrażona w cenach bieżących, w stałych cenach producenta lub też w cenach realnych, które szacuje się stosując deflator w formie miar inflacji, którymi są najczęściej ceny towarów i usług konsumpcyjnych.

W tej części pracy analizującej stan całego przemysłu spożywczego miarą produkcji tego sektora jest wartość produkcji sprzedanej w tzw. cenach bazowych z uwzględnieniem cen bieżących, stałych cen producenta żywności i tzw. cen realnych (tab. 1.8, rys. 1.10). Wszystkie te miary produkcji sprzedanej wykorzystano w ocenie dynamiki i tempa rozwoju sektora. Natomiast pozycję sektora w całej gospodarce i źródła wzrostu produkcji analizowano na podstawie jej wartości w cenach bieżących, a tempo rozwoju pięciu głównych rodzajów przetwórstwa spożywczego oceniano na podstawie zmian wartości produkcji odpowiednich produktów sektora.

W całym 15-leciu wyrównane i relatywnie wysokie było tempo wzrostu wartości produkcji sprzedanej wyrażonej w cenach bieżących. Wynosiło ono średnio 6,6% rocznie, a w poszczególnych okresach pięcioletnich mieściło się w przedziale 5,7-7,6% rocznie. W tych okresach znacznie większe było zróżnicowanie tempa wzrostu wartości produkcji w cenach stałych, uznawane za główny miernik aktywności produkcyjnej sektora oraz jej wartości w cenach realnych. Tempo wzrostu produkcji tego przemysłu w całym 15-leciu wynosiło prawie 4% rocznie. Było ono 3-krotnie wyższe niż popytu krajowego oraz 2,5 razy wyższe niż krajowej podaży surowców i zbliżone do wzrostu PKB (por. z tab. 1.1 i 1.6). Najszybciej tak mierzona produkcja sektora rozwijała się w latach 2003-2007, kiedy tempo jej wzrostu (w cenach stałych) wynosiło 6,3% rocznie i było 3-krotnie wyższe niż w latach 1998-2002. W ostatnim pięcioleciu było ono 2-krotnie wolniejsze niż w latach 2003-2007. Równocześnie stale zwiększała się różnica między rozwojem produkcji przemysłu spożywczego a wzrostem krajowego popytu na żywność, napoje i wyroby tytoniowe. Relacja między nimi zwiększyła się z 1,64 w latach 1998-2002 do 2,90 w latach 2003-2007 i do 6,25 w ostatnim pięcioleciu. Równie duże były różnice tempa wzrostu realnej wartości produkcji sektora.

W pierwszym z tych okresów jej wzrost wyniósł zaledwie 0,3% rocznie, w drugim przyspieszył wielokrotnie (do 4,5% rocznie), a w ostatnim obniżył się ponad dwukrotnie (do 2,1% rocznie).

Tabela 1.8. Wskaźniki dynamiki wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego i źródeł jej wzrostu (w proc.)

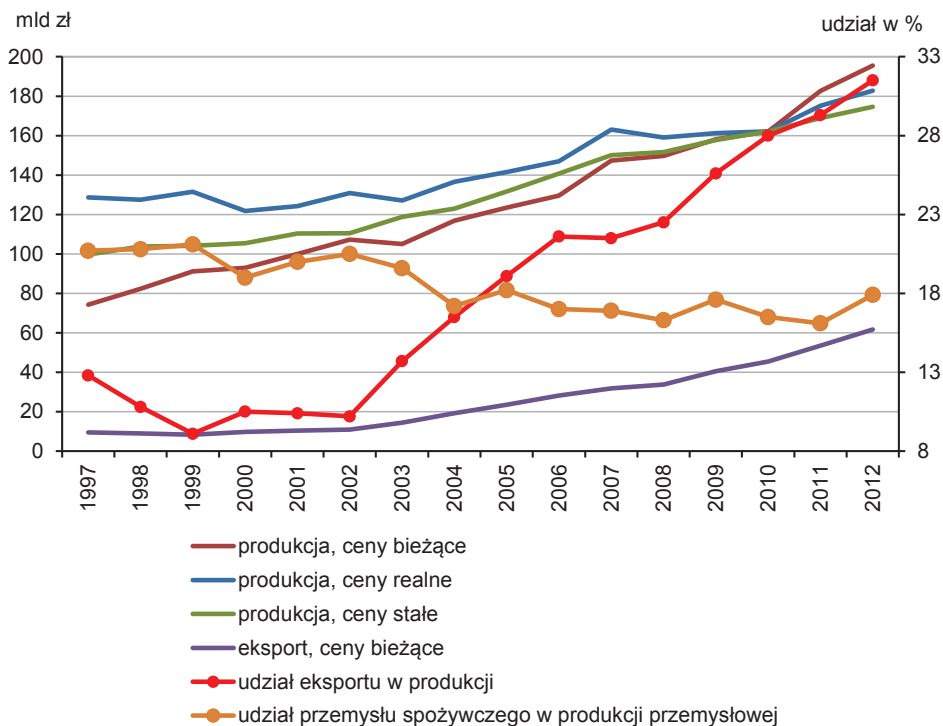
Wyszczególnienie	Średnio w latach			
	1998-2002	2003-2007	2008-2012	1998-2012
Wzrost wartości produkcji sprzedanej (w proc. rocznie) w cenach:				
– bieżących	7,6	6,6	5,7	6,6
– stałych	2,1	6,3	3,0	3,8
– realnych	0,3	4,5	2,1	2,3
Udział eksportu w wartości produkcji	10,2	18,5	27,4	18,7
Udział przemysłu spożywczego w produkcji przemysłowej	20,2	17,8	16,9	18,3
Udział w przyroście produkcji przyrostu:				
– eksportu	4,1	51,9	61,8	42,9
– cen zbytu	43,9	21,1	39,8	34,7
– innych czynników	52,0	27,0	-1,6	22,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i analizy wyników handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego.

Głównym źródłem wzrostu produkcji przemysłu spożywczego był eksport. Jego udział w produkcji przemysłu spożywczego w całym 15-leciu zwiększył się 2,5 razy z 12,8% w 1997 roku do 31,5% w 2012 roku, przy czym w latach 1998-2002 wskaźnik ten miał tendencję spadkową (do 10,2% w 2002 roku), a później stale się zwiększał po 10 p.p. w obu okresach pięcioletnich. Jeszcze szybciej wzrastał udział przyrostu wartości eksportu w przyroście wartości produkcji (w cenach bieżących). W latach 1998-2002 tylko 4% przyrostu produkcji sektora miało źródło w zwiększeniu eksportu, w kolejnym pięcioleciu przekroczył 50%, a w latach 2008-2012 wynosił 62%. W tych okresach udział wzrostu cen zbytu w przyroście sprzedaży obniżył się odpowiednio: z 44% do 21% i znów wzrósł do prawie 40% w ostatnim pięcioleciu. Udział innych źródeł (głównie popytu krajowego) w przyroście sprzedaży sektora obniżył się z ponad 50% w latach 1998-2002 do 27% w latach 2003-2007, a w ostatnim pięcioleciu miał on wartość ujemną, co wskazuje, że był to czynnik hamujący rozwój sektora.

Równocześnie słabnie pozycja przemysłu spożywczego w całym polskim przemyśle. Udział tego sektora w produkcji przemysłowej (wydobywczej i przetwórczej) obniżył się z 20,7% w 1997 roku do 20,5% w 2002 roku i 16,9% w 2007 roku, a później wzrósł do 17,9% (rys. 1.10). Przemysł spożywczy jest wciąż największą gałęzią polskiego przemysłu.

Rysunek 1.10. Porównanie wartości produkcji (w cenach bieżących, stałych przetwórcy i realnych) oraz eksportu przemysłu spożywczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i wyników handlu zagranicznego (według rys. 1.4).

Wewnątrz sektora występuje wyraźne zróżnicowanie tempa wzrostu między rodzajami przetwórstwa spożywczego (tab. 1.9), a także między działami, branżami i sekcjami. W całym 15-leciu najszybciej rozwijał się przerób produktów rolno-spożywczych na cele niespożywcze, głównie paszowe i na biopaliwa (prawie 6% rocznie). Tylko nieco wolniej, bo w tempie 5,2% rocznie, zwiększało się wtórne przetwórstwo, tj. produkcja żywności wieloskładnikowej. Najwolniej rosła produkcja żywności standardowej, zwana przerobem właściwym, która wzrastała zaledwie w tempie niespełna 1% rocznie, a w latach 1998-2002 nastąpił nawet jej spadek. Dość wyrównane było tempo rozwoju wstępnego przerobu produktów rolnictwa, które wyniosło średnio 3,3% rocznie, wahając się w kolejnych pięcioleciach w przedziale 2,8-4,4% rocznie. Podobne było tempo wzrostu produkcji używek (2,9% rocznie), ale przy dużej zmienności w trzech wyodrębnionych okresach (w przedziale 0,9-5,7%). W całym badanym okresie przerób na cele niespożywcze zwiększył się o 134%, przerób wtórny o 114%,

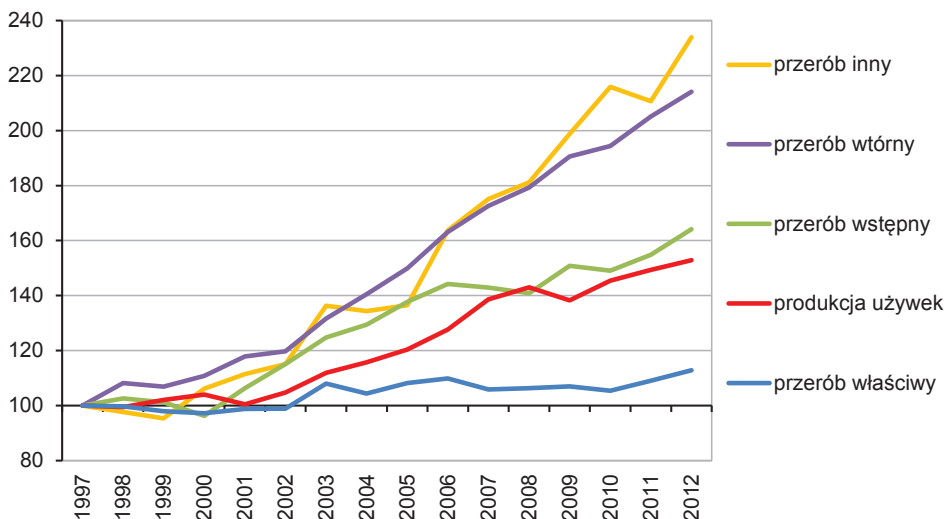
przerób wstępny o 64%, produkcja używek o 53%, a żywności standardowej tylko o 13% (rys. 1.11).

Tabela 1.9. Tempo zmian wartości produkcji przemysłu spożywczego
(w cenach stałych przetwórcy, w proc. rocznie)

Okres	Produkcja żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	W tym:				
		przerób wstępny	przerób właściwy	przerób wtórny	produkcja używek	przerób inny
1998-2002	2,1	2,8	-0,2	3,7	0,9	2,8
2003-2007	6,3	4,4	1,4	7,6	5,7	8,7
2008-2012	3,0	2,8	1,2	4,4	2,0	6,0
1998-2012	3,8	3,3	0,8	5,2	2,9	5,8

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

Rysunek 1.11. Wskaźniki dynamiki wartości produkcji przemysłu spożywczego
(w proc., 1997 = 100)



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

W każdym rodzaju przetwórstwa rolno-spożywczego najniższe tempo wzrostu notowano w latach 1998-2002, po którym nastąpiło gwałtowne przyspieszenie po wejściu do UE i spowolnienie w okresie globalnych kryzysów ekonomicznych. Równocześnie zróżnicowanie tempa rozwoju poszczególnych rodzajów przetwórstwa wskazuje, że ważnym źródłem wzrostu produkcji sektora

były: szybko rosnący popyt krajowy na biopaliwa i pasze przemysłowe oraz rosnący popyt na produkty żywnościowe o wysokim stopniu przetworzenia i z dużym udziałem wartości dodanej, tj. na wyroby przetwórstwa wtórnego, głównie dania i półfabrykaty, przekąski, desery i napoje bezalkoholowe.

1.6. Zasoby czynników produkcji przemysłu spożywczego

Głównymi czynnikami produkcji przemysłu spożywczego jest siła robocza i majątek trwały angażowany w tę działalność, które umożliwiają oraz uczestniczą czynnie lub biernie w przekształcaniu produktów rolnych w różne produkty spożywcze i komponowaniu z tych produktów wyrobów żywnościowych oraz przemieszczaniu w czasie i przestrzeni surowców, półfabrykatów i wyrobów gotowych ze sfery rolnictwa do przetwórstwa i finalnych odbiorców. Te dwa czynniki przetwórstwa określane są także mianem kapitału ludzkiego i materialnego.

Pomiar obu tych czynników jest złożony. Wartość majątku trwałego najczęściej wyrażana jest według wartości w cenach zakupu w dniu angażowania tego majątku w danej działalności gospodarczej. Jest to wartość majątku uznawana za wartość środków trwałych brutto w cenach bieżących¹, która w kolejnych latach jest pomniejszana o amortyzację środków trwałych wyrażającą ich zużycie (techniczne i ekonomiczne). W ten sposób określa się tzw. wartość netto środków trwałych, która wyraża bieżącą wartość kapitału trwałego netto.

Pomiar zasobów pracy jest najczęściej wyrażany jako liczba osób zatrudnionych lub osób pracujących, co nie uwzględnia zmian kwalifikacji i innych cech jakościowych osób angażowanych w daną działalność. Taki pomiar zasobów pracy nie jest więc formą jej wartościowania i dlatego wszelkie relacje między zasobami majątku i pracy oraz produkcją powinny być urealniane i ostrożnie oceniane.

W latach 1997-2012 ewidencyjna wartość początkowa środków trwałych (brutto) w przemyśle spożywczym zwiększyła się prawie 3-krotnie (z 30,8 mld zł w 1997 roku do 48,3 mld zł w 2002 roku, 68,7 mld zł w 2007 roku i do 87,7 mld zł w 2012 roku). Przyrost realny tej wartości, tj. skorygowany wskaźnikami inflacji był mniejszy, gdyż w tym okresie zwiększyła się ona o 64% (odpowiednio z 53,5 mld zł do 58,9 mld zł, 76,0 mld zł i 87,5 mld zł), tj. średnio o 3,2% rocznie (tab. 1.10, rys. 1.12). Najszybszy wzrost wartości majątku trwałego miał miejsce w latach dużego ożywienia produkcyjnego (2003-2007), a w dwóch

¹ Jest to duże uproszczenie problemu, gdyż wartość ewidencyjna środków trwałych nie jest już od lat waloryzowana (uaktualniana), a wskaźniki dynamiki wartości początkowej środków trwałych, podawane przez GUS jako wyrażające ich wartość w cenach stałych, są zbieżne ze zmianami tej wartości podawanej przez GUS i opisanej jako ceny bieżące.

pozostałych pięcioleciach był ponad dwukrotnie mniejszy (2,0 i 2,5% rocznie). Nieco szybszy był wzrost aktywnej części majątku trwałego, tj. wyposażenia w urządzenia i środki transportu, gdyż średnio 3,7% rocznie, a różnice między ocenianymi okresami były podobne jak całego majątku trwałego. Inną cechą zasobów majątku trwałego jest:

- wysoki i nieco rosnący udział maszyn, urządzeń i środków transportu w wartości brutto majątku (do prawie 65% w 2012 roku),
- stale rosnące i przyspieszone w ostatnim pięcioleciu zużycie majątku trwałego, które zbliża się średnio do 50%, a aktywnej części przekroczyło już 60% (60,3% w 2011 roku i ok. 61% w 2012 roku).

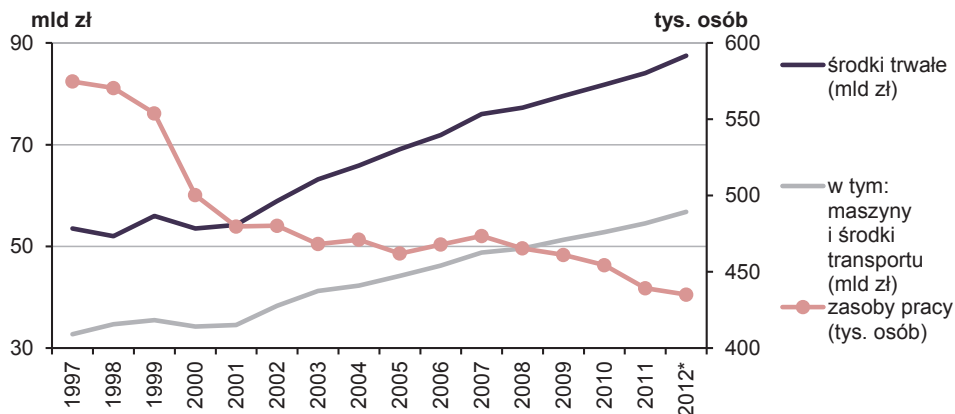
Tabela 1.10. Zasoby czynników produkcji przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	Średnio w latach		
	1998-2002	2003-2007	2008-2011
Wartość środków trwałych brutto (w mld zł)			
ceny bieżące	40,97	60,20	79,98
ceny realne	54,95	69,23	80,71
w tym: maszyny i środki transportu			
ceny bieżące	26,15	38,72	51,62
ceny realne	35,44	44,53	52,05
Wartość netto środków trwałych (ceny bieżące, w mld zł)	23,23	33,41	41,62
Udział maszyn i środków transportu (w proc.)	63,8	64,3	64,5
Zużycie majątku trwałego (w proc.)	43,3	44,5	48,0
w tym: maszyn i środków transportu	51,0	54,5	58,7
Zatrudnienie (w tys. osób)	516,9	468,5	455,0
Tempo zmian (w proc. rocznie)			
środków trwałych brutto	2,0	5,2	2,5
w tym: maszyn i środków transportu	3,2	5,0	2,8
zasobów pracy	-3,5	-0,3	-1,9

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1998-2012 i obliczenia własne.

Poprawa wyposażenia przemysłu spożywczego w środki trwałe skutkuje poprawą technicznego uzbrojenia pracy, co sprzyja zmniejszeniu zatrudnienia i zasobów pracy żywej w tym sektorze. W latach 1997-2012 liczba pracujących w firmach przemysłu spożywczego zmniejszyła się o 24% (z 575 tys. osób do 435 tys. osób), średnio prawie 2% rocznie, przy czym stopa redukcji tych zasobów była niska w latach dużego ożywienia, wysoka w latach przyspieszonej restrukturyzacji sektora przed wejściem do UE, a dość wysoka także w okresie ostatniego spowolnienia gospodarczego.

Rysunek 1.12. Majątek trwały (w cenach realnych) i liczba pracujących



* szacunek własny

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1998-2012 i obliczenia własne.

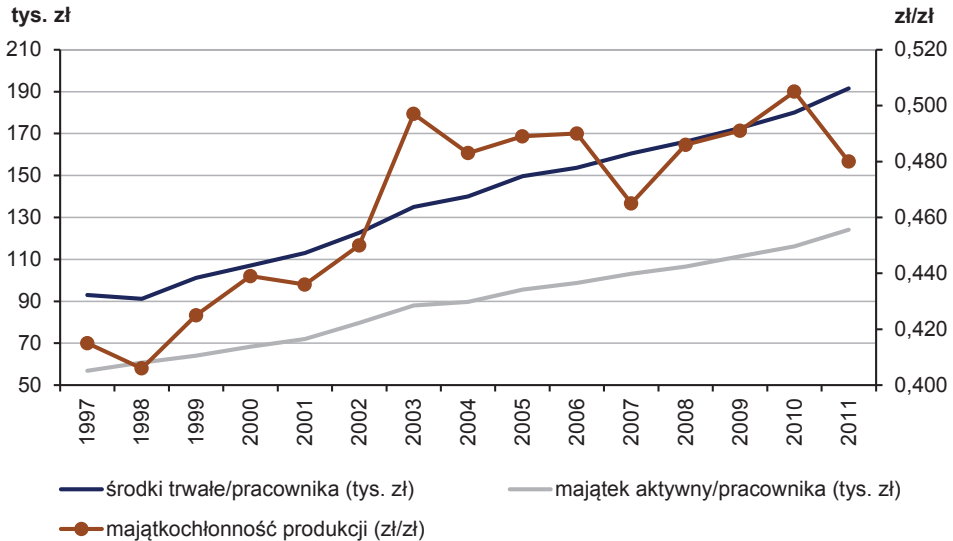
Rosnące zasoby majątku trwałego a malejące pracy skutkują wzrostem majątkochłonności produkcji i jeszcze szybszym wzrostem technicznego uzbrojenia pracy (tab. 1.11, rys. 1.13). W ciągu 15 lat majątkochłonność produkcji przemysłu spożywczego zwiększyła się prawie o 16%, tj. o niespełna 1% rocznie, a techniczne uzbrojenie pracy w majątek trwały o 105% (5,2% rocznie), w tym w maszyny i inne urządzenia techniczne o 118% (5,7% rocznie). Najwyższy (o 1,6% rocznie) wzrost majątkochłonności produkcji miał miejsce w latach 1998-2002, a później był już niski (po 0,6% rocznie), a wzrost technicznego uzbrojenia pracy był bardziej wyrównany, z tendencją do malejących przyrostów wynoszących w każdym z badanych okresów po ok. 5% rocznie. Tak duże różnice między rosnącą majątkochłonnością a rosnącym uzbrojeniem pracy są zjawiskiem korzystnym, umożliwiającym poprawę produktywności zasobów głównych czynników wytwórczych.

Tabela 1.11. Majątkochłonność i techniczne uzbrojenie pracy

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2011
Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	0,431	0,485	0,491
Techniczne uzbrojenie pracy (w tys. zł/pracownika) w:			
– środki trwałe brutto	107,0	147,8	177,6
– maszyny i środki transportu	68,3	95,0	114,1
Zmiana (w proc. rocznie)			
– majątkochłonności produkcji	1,6	0,6	0,6
– uzbrojenia pracy w środki trwałe	5,7	5,5	4,5
– uzbrojenia pracy w urządzenia	7,0	5,3	4,8

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1998-2012 i obliczenia własne.

Rysunek 1.13. Majątkochłonność produkcji przemysłu spożywczego i techniczne uzbrojenie pracy



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzrost zasobów czynników produkcji sektora i zmiana ich struktury była wynikiem dużej aktywności inwestycyjnej firm. W ciągu 15 lat łączna wartość inwestycji przemysłu spożywczego wyniosła 95 mld zł w cenach bieżących i ok. 98 mld zł w cenach stałych. Są to kwoty prawie 2-krotnie wyższe od przyrostu wartości środków trwałych (brutto). Zwiększyły się one w cenach bieżących z ok. 5 mld zł w latach 1998-2002 do 6,6 mld zł w latach 2003-2007 i do 7,3 mld zł w ostatnim pięcioleciu (7,8 mld zł w 2012 roku), a w cenach stałych odpowiednio: z 5,9 mld zł do 6,6 mld zł i 7,2 mld zł (tab. 1.12, rys. 1.14). Średnie tempo wzrostu nakładów było umiarkowane (ok. 1-3% rocznie), przy czym tendencje spadkowe aktywności inwestycyjnej wystąpiły w latach 1998-2002 (w cenach bieżących -0,1% rocznie, a w stałych -5,9% rocznie), po czym nastąpiło duże ożywienie inwestycyjne (do 7,1-8,6% rocznie) związane z procesami integracyjnymi i kolejne spowolnienie w ostatnim pięcioleciu (do ok. 0,6-3,4% rocznie). Zwraca uwagę fakt przejściowego spadku wysokości nakładów inwestycyjnych w latach 2000-2002 i 2009-2010, tj. w latach kryzysu rosyjskiego i kryzysu strefy euro.

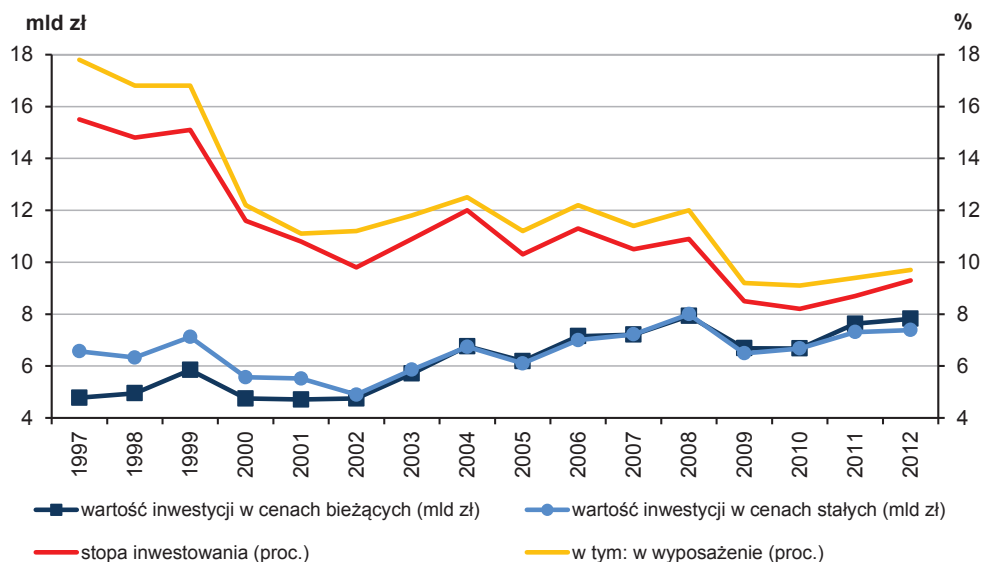
Tabela 1.12. Inwestycje w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mld zł)	5,00	6,60	7,35
w tym: wyposażenie	3,52	4,56	5,20
Stopa inwestowania w proc. wartości początkowej środków trwałych	12,4	11,0	9,1
w tym: wyposażenie	13,7	11,8	9,9
Tempo zmian wartości inwestycji (w proc. rocznie)			
w cenach stałych ^a	-5,9	7,1	0,5
w cenach bieżących	-0,1	8,6	1,7

^a na podstawie indeksów cen dóbr inwestycyjnych

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2012, „Biuletyn Statystyczny GUS” 2013, nr 9 oraz szacunki i obliczenia własne.

Rysunek 1.14. Nakłady inwestycyjne (w mld zł) i stopa inwestowania (w proc. wartości początkowej środków trwałych)



Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 1999-2012, „Biuletyn Statystyczny GUS” 2013, nr 9 oraz szacunki i obliczenia własne.

Mimo dużych nakładów inwestycyjnych obniżała się stopa inwestowania, mierzona relacją nakładów inwestycyjnych do wartości początkowej środków trwałych: całego majątku z 15% w latach 1997-1999 do 10-12% w latach 2000-2008 i 8-9% od 2009 roku, a aktywnej części majątku odpowiednio z ok. 17%

do 11-12% i niespełna 10%². Oznacza to, że przeciętny czas użytkowania urządzeń wzrósł z ok. 6 lat do ponad 10 lat. Może to wskazywać, że po przyspieszonej modernizacji majątku produkcyjnego przemysłu spożywczego w okresie transformacji i integrowania z UE, sytuacja się normalizuje i firmy w warunkach niepewności coraz ostrożniej podejmują decyzje inwestycyjne.

1.7. Produktywność zasobów

W analizie produktywności zasobów wykorzystano dwa główne mierniki, tj.:

- a) produktywność pracy jako wydajność pracy, tj. wartość produkcji sprzedanej (urealniona indeksem inflacji), a uzupełniająco podobnie urealniona wartość dodana brutto w przeliczeniu na 1 pracownika,
- b) produktywność majątku trwałego mierzona relacją wartości produkcji sprzedanej w cenach bieżących do podobnie wycenionej wartości początkowej środków trwałych brutto.

Wyniki pomiaru produktywności tych głównych czynników produkcji (tab. 1.13, rys. 1.15) wskazują, że substytucja pracy żywej coraz większym uzbrojeniem pracy skutkuje szybkim wzrostem wydajności pracy i obniżeniem produktywności majątku, przy czym kilkakrotnie szybszy wzrost wydajności pracy niż spadek produktywności środków trwałych oznacza stałą poprawę łącznej produktywności zasobów. W całym badanym okresie wzrost wydajności pracy wynosił ok. 4% rocznie, a spadek produktywności majątku był prawie 4-krotnie niższy i wynosił nieco ponad 1% rocznie.

Tabela 1.13. Produktywność pracy i majątku trwałego

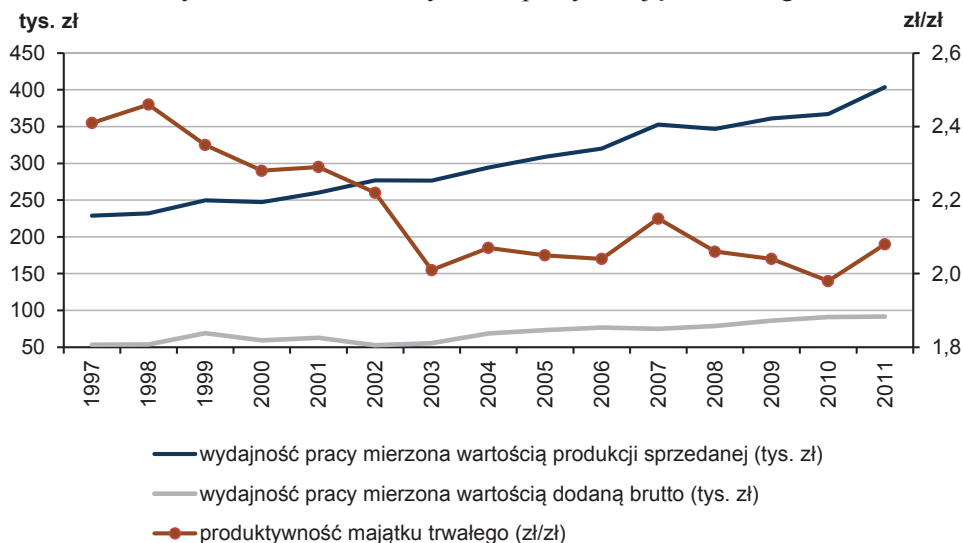
Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2011
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	2,32	2,06	2,04
Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł na 1 osobę pracującą) mierzona			
– wartością produkcji sprzedanej	253,2	310,5	369,7
– wartością dodaną brutto	57,4	69,8	86,9
Tempo zmian (w proc. rocznie)			
– produktywności majątku	-1,6	-0,8	-0,9
– produktywności pracy (realne) według			
• wartości produkcji sprzedanej	3,8	4,9	3,5
• wartości dodanej brutto	-0,3	7,3	5,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych publikowanych w Rocznikach Statystycznych GUS z lat 1998-2012.

² Proces ten potwierdza inny miernik stopy inwestycyjnej, tj. relacja nakładów inwestycyjnych do amortyzacji, która obniżyła się z 2,25 w 1997 roku do 1,15 w 2002 roku, 1,49 w 2007 roku i 1,20 w 2012 roku.

W każdym z badanych pięcioleci stopa wzrostu wydajności pracy była wyższa od obniżki produktywności majątku, przy czym relacja między nimi była najniższa w latach 1998-2002, gdy wzrost wydajności pracy o punkt procentowy zmniejszał majątkochłonność o 0,42 punkty procentowe, a w kolejnych latach relacja ta obniżyła się do 0,16 i nieco wyższego poziomu w ostatnim pięcioleciu (do 0,26). Łącznie w ciągu 14 lat wydajność pracy mierzona produkcją sprzedaną zwiększyła się o 87,7%, mierzona wartością dodaną brutto o 72%, produktywność majątku trwałego zmniejszyła się o ok. 14%.

Rysunek 1.15. Produktywność pracy i majątku trwałego



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych publikowanych w Rocznikach Statystycznych GUS z lat 1998-2012.

Produktywność czynników produkcji w przemyśle spożywczym jest relatywnie wysoka (tab. 1.14). W tym sektorze wydajność pracy mierzona produkcją sprzedaną jest nieco wyższa niż w całym polskim przemyśle, a produktywność majątku jest wyższa aż o 50%. Oba te mierniki produktywności w przemyśle spożywczym są wielokrotnie wyższe niż w rolnictwie, a znacząco wyższe niż w górnictwie czy też w takich branżach przemysłu przetwórczego, jak metalowa czy też maszynowa. Wśród 10 wyodrębnionych działów naszej gospodarki wydajność pracy (mierzona produkcją, jak i wartością dodaną) wyższą niż przemysł spożywczy osiąga przemysł chemiczny i środków transportu, a produktywność majątku jest wyższa tylko w przemyśle odzieżowym i środków transportu.

Tabela 1.14. Porównanie produktywności czynników produkcji w przemyśle spożywczym i w innych głównych działach naszej gospodarki w 2011 roku^a

Wyszczególnienie	Wydajność pracy (w tys. zł/pracownika) mierzona		Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)
	wartością produkcji sprzedanej	wartością dodaną brutto	
Przemysł spożywczy	403,8	91,7	2,08
Rolnictwo	29,4	22,3	0,56
Przemysł	374,0	110,1	1,30
w tym: górnictwo	334,3	20,2	1,07
przetwórstwo	373,0	93,2	1,96
z tego:			
przemysł metalowy	251,2	88,3	1,72
przemysł maszynowy	267,1	88,4	1,80
przemysł chemiczny	683,6	163,6	1,68
przemysł środków transportu	596,8	117,2	2,33
przemysł odzieżowy	69,6	35,8	2,69

^a w cenach 2010 roku

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych publikowanych w Roczniku Statystycznym GUS 2012, s. 228-229, 460, 494-495, 692-693.

Powyższe dane wskazują, że przemysł spożywczy wyróżnia się nie tylko wysokim tempem wzrostu wydajności pracy³, które jest 4-krotnie wyższe od tempa spadku produktywności majątku trwałego, powodując ciągłą poprawę łącznej produktywności sektora, ale także należy do działów naszej gospodarki o najwyższej produktywności zasobów.

1.8. Efektywność przemysłu spożywczego⁴

Efektem każdej działalności nie jest produkcja, lecz wartość dodana (WDB) lub nadwyżka ekonomiczna (Ne), a ich relacja do nakładów wyrażanych:

- nakładami materialnymi, które w rachunku narodowym traktowane są jako zużycie pośrednie (Zp) środków produkcji wytwarzanych w innych działach gospodarki,
- nakładami pracy (Kp),
- wartością zaangażowanego majątku (M)

określa efektywność danej działalności gospodarczej, przy czym mierzona wartością dodaną może być uznawana za efektywność w skali makro, a mierzona nadwyżką ekonomiczną lub zyskiem – jako efektywność w skali mikro.

³ W tab. 1.13 i rys. 1.15 wydajność pracy urealniono indeksem cen dóbr i usług konsumpcyjnych (inflacją), a gdyby deflatorem był indeks cen przetwórcy to tempo wzrostu wydajności pracy byłoby o ponad 2 p.p. wyższe od wielkości podanych w tab. 1.13.

⁴ Dotyczy tylko przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe.

Relacje efektów do nakładów (zasobów) całego przemysłu spożywczego wskazują, że w ostatnim 15-leciu nie osiągnięto w tym sektorze postępu efektywnościowego, zwłaszcza w skali makro (tab. 1.15). W tym okresie:

- stale obniżała się efektywność zużycia pośredniego, zarówno w skali makro, jak i mikro, a także efektywność majątku mierzona wartością dodaną (1,3-2,0 rocznie),
- efektywność nakładów pracy wyraźnie poprawiła się tylko w latach 2003-2007, przy czym poprawa była wówczas na tyle duża, że z nadwyżką kompensuje obniżkę tego miernika w pozostałych dwóch pięcioleciach,
- w latach 2003-2007 poprawiła się także efektywność majątku w skali mikro, ale średnio w całym badanym okresie (1997-2012) obniżała się ona o 0,8% rocznie.

Tabela 1.15. Wskaźniki efektywności przemysłu spożywczego

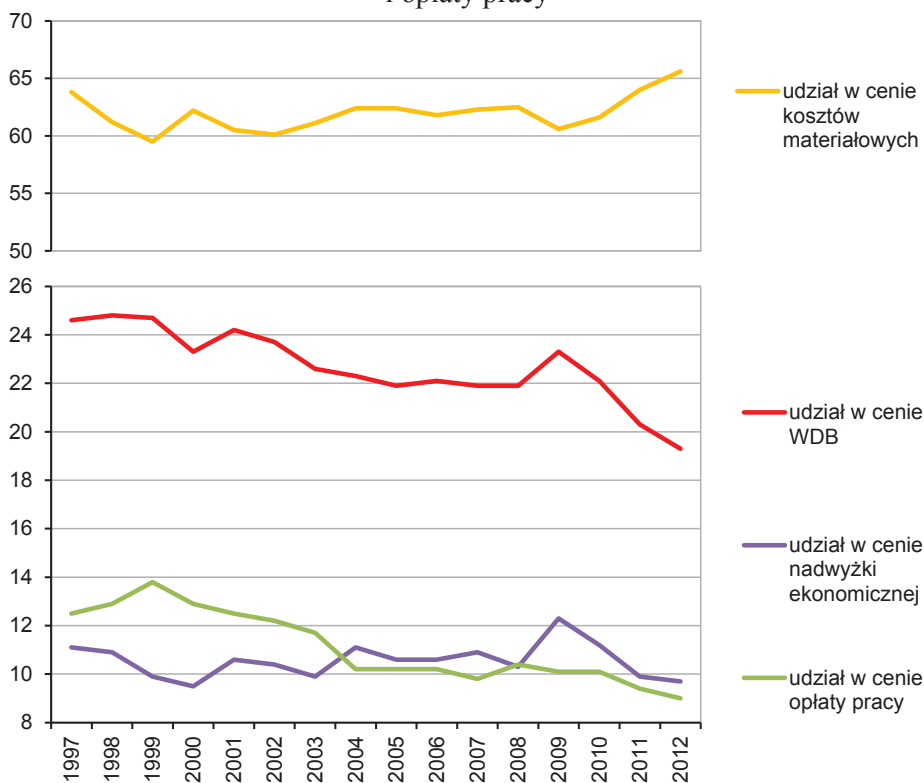
Wyszczególnienie	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność majątku mierzona		
	WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne	
Stan (w zł/zł) w roku	1997	0,326	0,147	1,973	0,892	0,336	0,152
	2002	0,310	0,136	1,940	0,852	0,317	0,139
	2007	0,281	0,140	2,227	1,110	0,306	0,153
	2012	0,240	0,120	2,156	1,080	0,266	0,133
Średni stan (w zł/zł) w latach	1998-2002	0,318	0,135	1,877	0,800	0,329	0,137
	2003-2007	0,285	0,136	2,133	1,025	0,302	0,145
	2008-2012	0,273	0,136	2,189	1,095	0,288	0,144
Zmiany (w proc. rocznie) w latach	1998-2002	-1,1	-1,5	-0,4	-1,0	-1,1	-1,8
	2003-2007	-2,0	0,6	2,8	5,5	-0,7	2,0
	2008-2012	-3,0	-3,0	-0,5	-0,5	-2,7	-2,7
	1998-2012	-2,0	-1,3	0,6	1,3	-1,5	-0,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Brak postępu efektywności nakładów materiałowych czy też zaangażowanego majątku wynika zarówno ze wzrostu majątkochłonności produkcji i technicznego uzbrojenia pracy (por. tab. 1.11, rys. 1.13), ale także ze zmian struktury ceny producenta, spowodowanymi przede wszystkim szybszym wzrostem cen surowców niż cen przetwórcy (por. tab. 1.7, rys. 1.9). Skutkiem tego ostatniego zjawiska jest wzrost udziału kosztów materiałowych, których głównym składnikiem są koszty zakupu surowców. W badanym okresie udział kosztów materiałowych w cenie przetwórcy zwiększył się, po przejściowym spadku w latach 1998-1999, z 60,1% w 2002 roku do 62,3% w 2007 roku i 65,6% w 2012 roku

(rys. 1.16). Przy równoczesnym wzroście kosztów usług spowodowało to wzrost udziału w cenie kosztów materialnych (zużycia pośredniego) z 75,4% w 1997 roku do 76,3% w 2002 roku, 78,1% w 2007 roku i do 80,7% w 2012 roku. Taki wzrost zużycia pośredniego oznacza spadek poziomu wartości dodanej brutto, mierzonej jej udziałem w cenie przetwórcy odpowiednio z 24,6% do 23,7%, 21,9% i 19,3%. Podobny był kierunek zmian udziału nadwyżki ekonomicznej i opłaty pracy, ale ich skala była różna, większa opłaty pracy (o 3,5 p.p.) niż opłaty kapitału (o 1,4 p.p.). Różnice te wpływają na wyższą efektywność opłaty pracy niż innych nakładów, a także wyższą efektywność sektora w skali mikro niż makro.

Rysunek 1.16. Relacje wartości dodanej brutto, nadwyżki ekonomicznej i opłaty pracy

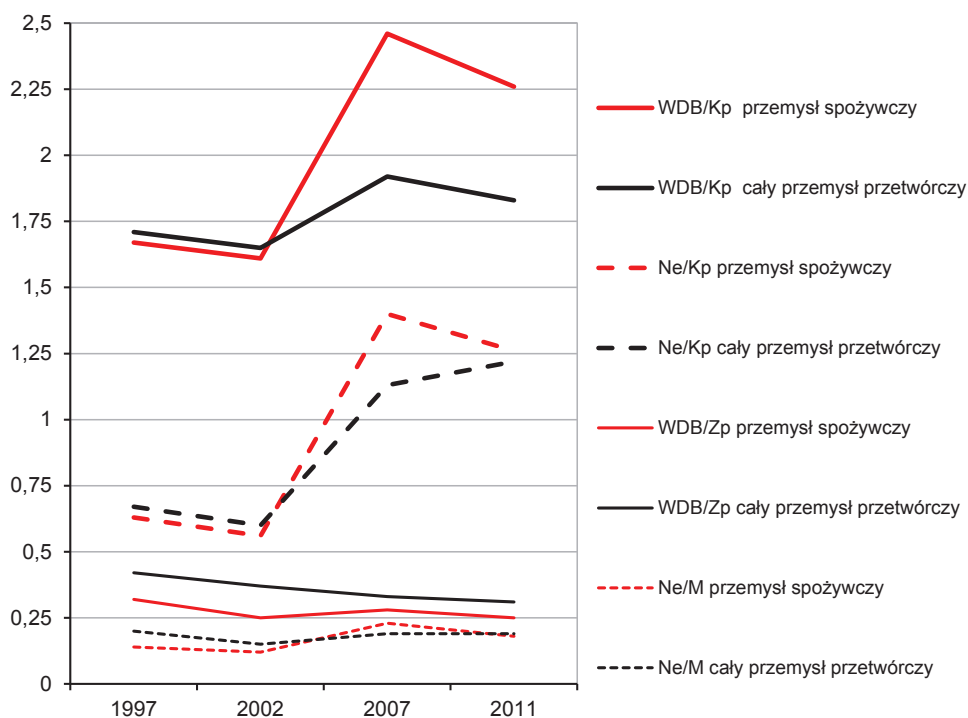


Źródło: niepublikowane dane GUS o wynikach finansowych firm według F-01 i obliczenia własne.

Z porównań międzygałęziowych wynika, że zmiany efektywności w przemyśle spożywczym były podobne i nieco szybsze jak w całym przemyśle przetwórczym (rys. 1.17) oraz, że wprawdzie w porównaniu z innymi gałęziami przemysłu (tab. 1.16) oceniany sektor ma niższą efektywność zużycia pośred-

niego, ale efektywność pracy jest wyższa tylko w przemyśle odzieżowym, a efektywność majątku głównie w przemyśle chemicznym. Analiza tego problemu wskazuje wyraźnie, że w przemyśle spożywczym efekty gospodarowania pracą i majątkiem są relatywnie wysokie oraz, że wzrost produktywności zasobów nie musi oznaczać poprawy efektywności, którą w dużym stopniu kształtuje otoczenie rynkowe. Tworzy to potrzebę dalszego pogłębiania i rozwijania metodyki analizy efektywności oraz wskazuje, że przemysł spożywczy dostosowywał swoją działalność do zmieniającego się otoczenia rynkowego, osiągał bezpieczne relacje między efektami i nakładami oraz utrzymał swoją pozycję konkurencyjną na rynkach zbytu.

Rysunek 1.17. Porównanie efektywności przemysłu spożywczego z przemysłem przetwórczym w Polsce



Oznaczenia:

WDB – wartość dodana brutto

Ne – nadwyżka ekonomiczna

M – majątek

Kp – koszty pracy

Zp – zużycie pośrednie

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych 1998, 2003, 2008 i 2012.

Tabela 1.16. Porównanie efektywności przemysłu spożywczego z innymi gałęziami polskiego przemysłu w 2011 roku

Miernik efektywności	Przemysł					
	spożywczy	tekstylny i odzieżowy	chemiczny i farmaceutyczny	metalowy	maszynowy	środków transportu
WDB/Zp	0,254	0,323	0,599	0,351	0,470	0,235
Ne/Zp	0,154	0,195	0,250	0,182	0,199	0,125
WDB/Kp	2,258	2,619	1,739	2,091	1,764	2,176
Ne/Kp	1,374	1,584	0,727	1,074	0,896	1,159
WDB/M	0,387	0,306	0,797	0,375	0,424	0,320
Ne/M	0,195	0,185	0,333	0,193	0,180	0,171

Oznaczenia: jak na rys. 1.17.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Roczniku Statystycznym Przemysłu 2012, GUS, Warszawa 2012.

1.9. Wyniki i stan finansowy przemysłu spożywczego

Efektywność w skali mikro dobrze opisują mierniki wyników i stanu finansowego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Ich analiza (tab. 1.17, rys. 1.18 i 1.19) potwierdza wcześniejszą ocenę o znaczącym postępie w tym obszarze działalności sektora. W minionym 15-leciu zysk netto firm tego sektora zwiększył się w cenach bieżących 8-krotnie, realnych ponad 4-krotnie, a kapitał własny 3-krotnie. W tym czasie rentowność sprzedaży brutto i akumulacja własnej gotówki zwiększyły się o 50%, wskaźniki rentowności netto prawie 3-krotnie, przy dość stabilnym poziomie nadwyżki przychodów nad wydatkami operacyjnymi (w przedziale 8-10% wartości przychodów), gdyż równocześnie obniżyło się opodatkowanie zysku (przeciętnie z 54% w 1997 roku do 18% w 2012 roku) i obciążenie kosztami finansowymi (z ok. 3,5% przychodów pod koniec lat 90. do nieco ponad 1% w latach 2004-2007 i 2012-2013). Rosnące zyski firm spożywczych przyczyniały się do poprawy płynności finansowej oraz do stabilizacji ogólnego zadłużenia, przy malejącym zadłużeniu krótkoterminowym i rosnącym długoterminowym.

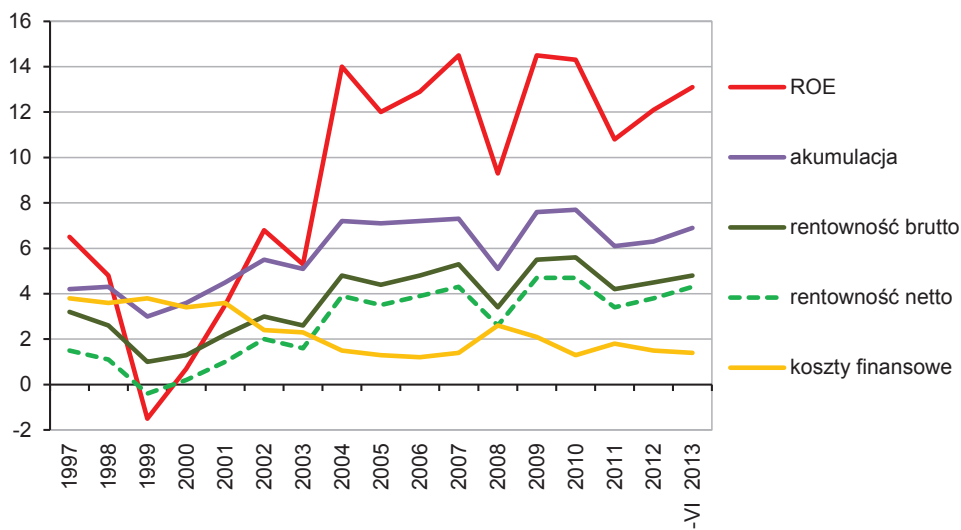
Tabela 1.17. Wyniki i stan finansowy przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	Kwota zysku netto (w mld zł) w cenach		Kapitał własny (ceny evidencyjne, w mld zł)	Rentowność (w proc.)				Współczynniki		
	bieżących	realnych		brutto ^a	netto ^a	akumulacji ^b	ROE	płynności bieżącej	zadłużenia	
									ogólnego	długo- terminowego ^c
Stan w roku										
1997	0,98	1,70	22,2	3,16	1,45	4,23	4,45	0,48	0,16	
2002	1,93	2,35	28,5	3,03	1,99	5,47	6,77	0,54	0,18	
2007	6,48	7,15	44,8	5,25	4,25	7,28	14,45	0,53	0,19	
2012	7,91	7,20	65,2	4,46	3,75	6,33	12,14	0,51	0,26	
Średnio w latach										
1998-2002	0,74	1,00	26,6	2,02	0,81	4,18	2,67	0,52	0,21	
2003-2007	4,43	5,14	36,8	4,35	3,42	6,76	11,72	0,54	0,21	
2008-2012	6,81	6,70	55,2	4,63	3,82	6,68	12,29	0,53	0,26	

^a zysk w proc. przychodów netto, ^b zysk netto + amortyzacja w proc. przychodów, ^c relacja zadłużenia długoterminowego do kapitału własnego

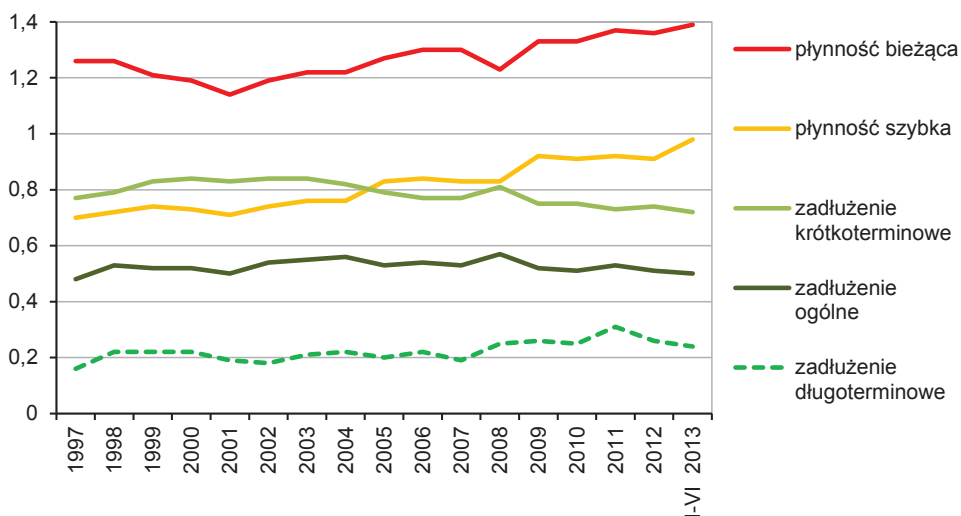
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01.

Rysunek 1.18. Mierniki rentowności przemysłu spożywczego (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01.

Rysunek 1.19. Mierniki stanu finansowego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS ze sprawozdań finansowych F-01.

W całym badanym okresie notowano dość dużą zmienność wyników finansowych, a mniejszą mierników stanu finansowego. Rentowność sektora i kwota zysku obniżyła się znacząco w latach poprzedniego spowolnienia gospodarczego

(1998-2001), a później także – choć w znacznie mniejszej skali – w okresie ostatniego kryzysu światowego, głównie w roku 2008 i 2011. Natomiast znaczącą poprawę wyników notowano w latach 2004-2007, tj. w okresie dużego ożywienia gospodarczego spowodowanego wejściem Polski do Unii Europejskiej. W całym tym okresie mniejsze były zmiany mierników płynności i zadłużenia firm, a także struktury źródeł finansowania, choć w latach przyspieszenia rozwoju następowała poprawa płynności i niewielkie zwiększenie zadłużenia długoterminowego. W ostatnim pięcioleciu notujemy stabilizację rentowności netto w przedziale 3,0-4,5% przychodów, co zapewnia rentowność kapitału własnego na poziomie przekraczającym 10%, tj. znacznie wyższym niż oprocentowanie innych bezpiecznych zastosowań kapitału. Taki poziom ROE świadczy o wysokiej mikroekonomicznej efektywności przemysłu spożywczego. Jest to osiągnięte przy bezpiecznej płynności finansowej (bieżącej ponad 1,3, szybkiej ponad 0,9) i bezpiecznym zadłużeniu, gdyż kapitał własny finansuje prawie 50% aktywów i ponad 25% majątku obrotowego.

1.10. Przemiany struktury podmiotowej

Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego jest strukturą płynną i dość zróżnicowaną, choć w długim okresie postępują procesy koncentracji. W minionym 15-leciu liczba firm tego sektora (tab. 1.18) zmniejszyła się prawie o 10 tys. podmiotów, tj. o ok. 40%. Najszybciej proces ten przebiegał w latach 2002-2007, kiedy ubyło prawie 5 tys. jednostek i dotyczył przede wszystkim firm mikro, których liczba zmniejszyła się z ok. 18 tys. pod koniec poprzedniego wieku do niespełna 9 tys. w 2012 roku. Bardziej stabilna była liczebność firm przemysłowych (tj. zatrudniających 10 i więcej osób), gdyż zmniejszyła się ona z ok. 6,8 tys. do 6,0 tys. w 2012 roku.

W części przemysłowej sektora zmiany były następujące:

- liczebność dużych firm, tj. zatrudniających ponad 249 osób znacząco zmniejszyła się tylko w latach 1998-2002 (o ponad 25%), a później ustabilizowała się na poziomie nieco poniżej 300 podmiotów,
- liczba firm średnich, zatrudniających 50-249 osób, nieco się zwiększyła do 2002 roku, a później notowano spadek w tempie 1,2-2% rocznie,
- liczebność małych firm przemysłowych (10-49 pracowników) po słabym wzroście w latach 1997-2002, później zmniejszyła się o 16% (tj. 1,7% rocznie).

Tabela 1.18. Firmy przemysłu spożywczego (bez tytoniowego)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012	Tempo zmian ^c (w proc. rocznie)		
					1998-2002	2003-2007	2008-2012
Liczba firm ogółem	24 447	21 412	16 727	14 720	-2,8	-4,8	-2,4
w tym: duże	400 ^a	292	288	282	-6,0	-0,2	-0,4
średnie	1 259 ^a	1 318	1 232	1 161 ^b	1,0	-1,2	-2,0 ^d
małe	5 170	5 426	4 738	4 561	0,9	-2,4	-0,9
mikro	17 618	14 376	10 469	8 716 ^a	-4,0	-6,0	-3,6
Liczba pracujących (w tys. osób)	562,1	472,9	462,5	420,0	-3,4	-0,7	-1,9
w tym firmy:							
duże	207,3 ^a	154,1	170,8	172,6	-5,6	2,0	0,2
średnie	137,8 ^a	137,3	134,7	121,4	0,0	-0,3	-2,1
małe i mikro	217,0	181,5	157,2	126,0 ^a	-3,2	-2,7	-4,1
Wartość produkcji (ceny bieżące, w mld zł)	71,1	95,3	141,8	179,3 ^b	1,9	6,5	3,1 ^d
w tym w firmach:							
dużych	35,0 ^a	41,9	73,0	97,8 ^b	-0,4	9,9	4,5 ^d
średnich	17,5 ^a	29,2	39,1	46,8 ^b	6,5	3,4	1,6 ^d
małych	18,6	24,2	29,7	34,7 ^b	1,4	2,9	1,3 ^d

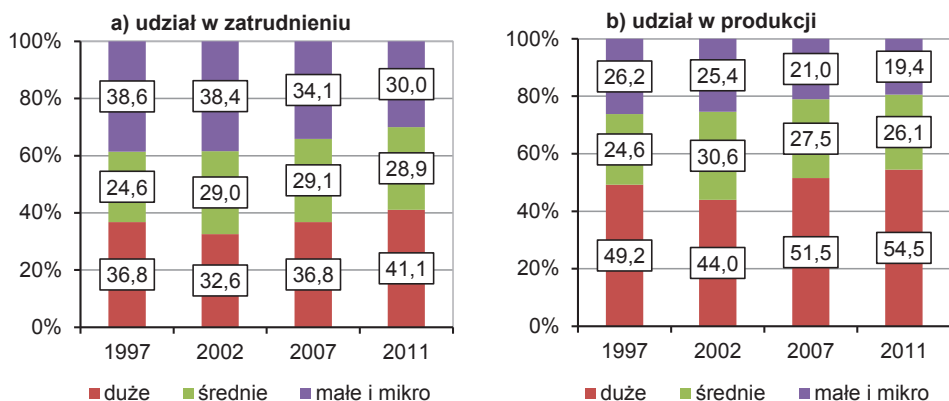
^a częściowe dane GUS i szacunki własne, ^b rok 2011, ^c w cenach stałych przetwórcy, ^d lata 2008-2011

Źródło: Roczniki Statystyczne Przemysłu z lat 1998-2012 i obliczenia własne.

Zmiany te wskazują, że do roku 2002 kontynuowany był proces dekoncentracji produkcji żywności i napojów i dopiero po wejściu do UE rozpoczął się proces koncentracji, który trwa dotychczas. Potwierdza to zróżnicowanie tempa zmian zatrudnienia i produkcji (w cenach stałych przetwórcy). W pierwszym badanym pięcioleciu w firmach dużych nastąpił spadek zatrudnienia i produkcji, a później w tej grupie notuje się wzrost zarówno zatrudnienia, jak i produkcji, przy czym ujawniły się duże różnice między dynamiką wzrostu firm dużych i pozostałych. I tak: po wzmocnieniu firm średnich w latach 1998-2002, później była to grupa wykazująca stały spadek zatrudnienia oraz wzrost produkcji, ale trzykrotnie wolniejszy niż w dużych firmach. Natomiast w firmach małych i mikro notuje się stały spadek zatrudnienia w tempie ok. 3,3% rocznie, a wzrost produkcji po 2002 roku był podobny jak w firmach średniej wielkości, tj. dwukrotnie wolniejszy niż w grupie firm dużych. Konsekwencją takich tendencji była zmiana rozkładu produkcji i zatrudnienia w tych trzech grupach firm (rys. 1.20). Udział firm dużych po przejściowym spadku w latach 1998-2002, później stale i szybko wzrastał do ponad 40% w zasobach pracy i ok. 55% udziału w produkcji sektora. Udział firm średnich po niewielkim wzmocnieniu pozycji w pierwszym ocenianym pięcioleciu, od dziesięciu lat powoli słabnie, obniżając swój udział w produkcji i zatrudnieniu (odpowiednio do 26% i 29%), choć oba te wskaźniki są nieco wyższe niż w 1997 roku. Natomiast stale i syste-

matycznie maleje udział firm małych i mikro: w produkcji z 26,2% w 1997 roku do 19,4% w 2012 roku, a w zatrudnieniu z 38,6% do 30%. Przeciętny stan koncentracji polskiego przemysłu spożywczego jest nawet nieco wyższy niż w innych krajach Unii Europejskiej. W Polsce wyższy niż w UE jest udział dużych firm, a mniejszy małych i mikro (tab. 1.19).

Rysunek 1.20. Struktura podmiotowa produkcji żywności i napojów



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

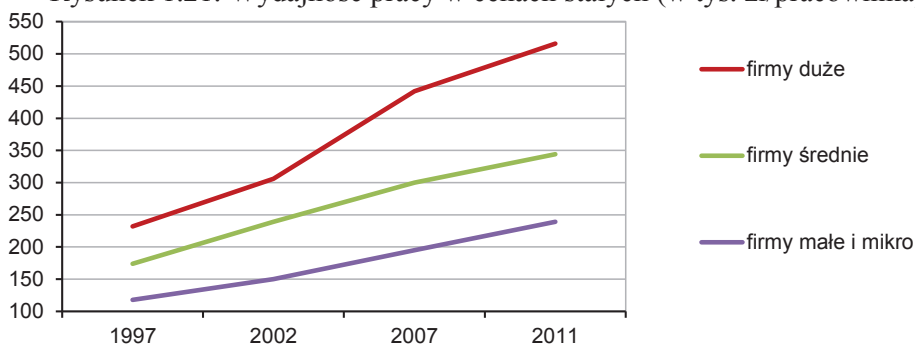
Tabela 1.19. Porównanie struktury przemysłu spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej w 2011 roku (w proc.)

Firmy	Rozkład firm		Rozkład zatrudnienia		Rozkład produkcji	
	Polska	UE	Polska	UE	Polska	UE
Duże	1,8	0,9	40,3	36,0	54,6	51,0
Średnie	7,6	4,1	28,9	26,0	26,1	28,0
Małe	31,1	16,0	21,6	22,0	15,1	14,0
Mikro	59,5	79,0	9,2	16,0	4,2	7,0

Źródło: na podstawie danych GUS i Data&Trends of the European Food and Drink Industry, Food&Drink Europe 2012, s. 7.

Takie zmiany struktur podmiotowych skutkują wyższą dynamiką wzrostu produktywności pracy w firmach dużych niż w małych i średnich (rys. 1.21). Wydajność pracy w firmach średniej wielkości jest już o 33% niższa niż dużych, a w małych i mikro różnica ta wynosi ponad 50%. Jest to znacząca przewaga konkurencyjna dużych podmiotów nad mniejszymi, wpływająca na zróżnicowanie tempa rozwoju firm różnej wielkości, a przez to także na wzrost produktywności i efektywności całego sektora. Równocześnie szybko słabnąca pozycja firm małych, a szczególnie mikro może skutkować zmniejszeniem płynności struktur podmiotowych sektora i osłabieniem konkurencji w niektórych działach przemysłu spożywczego.

Rysunek 1.21. Wydajność pracy w cenach stałych (w tys. zł/pracownika)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1997-2012.

1.11. Stan polskiego przemysłu spożywczego na tle innych krajów UE

Polska należy do największych producentów żywności i napojów w Unii Europejskiej. Zajmujemy szóstą pozycję pod względem wartości produkcji tych artykułów (w cenach porównywalnych), piątą pod względem liczby firm i czwartą pod względem zatrudnienia (tab. 1.20). Większa produkcja żywności i napojów jest tylko w pięciu największych krajach UE, tj. w Niemczech, we Francji, Włoszech, w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, a pod tym względem wyprzedzamy takie bogate kraje UE, jak: Holandia, Belgia, Dania czy Szwecja. Produkcja przemysłu spożywczego w innych krajach Unii jest przynajmniej 5 razy niższa niż w Polsce. Sektor ten w Polsce wyróżnia się także wydajnością pracy, jak i stopniem koncentracji. Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym jest wprawdzie jeszcze o 20% niższa niż średnio w tym sektorze w UE-15, ale nie różni się od produktywności pracy w przemyśle spożywczym Niemiec, Francji⁵, Belgii i Szwecji, choć jest jeszcze niższa o 20-50% niż w Holandii, Irlandii, Włoszech czy Danii i Hiszpanii. Przeciętna wielkość firmy przemysłu spożywczego, mierzona zarówno liczebnością załogi, jak i wartością obrotów jest w Polsce wyższa nie tylko od średniej unijnej, lecz także od poziomu w takich krajach jak Niemcy czy Belgia. Wyższą niż w Polsce koncentrację produkcji osiąga przemysł spożywczy tylko takich krajów, jak: Wielka Brytania, Irlandia, Holandia i Dania. W tych krajach obroty czy zatrudnienie jednej przeciętnej firmy spożywczej są kilkakrotnie większe niż w krajach Europy Południowej, łącznie z Francją oraz wyraźnie wyższe niż większości nowych członków Unii Europejskiej.

⁵ Małe różnice wydajności pracy w Polsce, Niemczech i Francji wynikają głównie z małej koncentracji w Niemczech i Francji takich branż, jak: piekarnicza, winiarska i spirytusowa, w których wydajność pracy jest znacznie niższa niż w naszym kraju, ale w podstawowych branżach (mięsna, mleczarska) jest u nas znacznie niższa niż w tych krajach Europy Zachodniej.

Tabela 1.20. Podstawowe dane o przemyśle spożywczym UE w 2011 roku

Kraje	Liczba firm (w tys.)	Zatrudnienie (w tys. osób)	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach		Wydajność pracy (w tys. euro na 1 osobę)	Wartość obrotów 1 firmy (w mln euro)	Zatrudnienie 1 firmy (osoby)
			bieżących	porównywalnych ^a			
UE-15	241,5	3 212,3	859,7	814,1	253,4	3,4	13,3
UE-12	47,9	1 043,4	99,1	164,5	157,7	3,4	21,8
UE-27	289,1	4 255,7	958,8	978,6	229,5	3,4	14,7
w tym:							
Niemcy	33,0	827,2	178,1	171,0	206,7	5,2	25,1
Francja	64,9	597,7	141,8	126,2	211,4	1,9	9,2
Włochy	57,2	342,0	114,9	111,5	326,0	1,9	6,0
Wielka Brytania	7,5	422,2	109,1	106,9	258,4	14,3	56,3
Hiszpania	27,9	356,3	96,2	101,0	283,5	3,6	12,8
Holandia	4,5	123,5	59,0	53,7	435,0	11,9	27,4
Polska	13,7	400,7	48,2	81,5	203,4	5,9	29,2
Belgia	7,6	91,8	43,7	38,9	206,7	5,1	12,1
Irlandia	0,6	38,3	22,1	20,3	530,3	35,0	63,8
Dania	1,6	55,0	19,8	14,5	263,8	8,9	34,4
Szwecja	3,6	59,6	16,1	12,6	211,5	3,5	16,6
Czechy	8,3	106,6	12,5	17,0	159,4	2,0	12,8
Rumunia	8,2	188,4	10,5	20,2	107,7	2,5	23,0
Węgry	6,7	98,8	9,7	16,0	161,9	2,4	14,7
Bułgaria	5,6	99,0	4,8	10,6	107,1	1,9	17,7
Słowacja	3,2	40,2	3,6	5,2	129,4	6,1	12,6
Litwa	1,2	42,5	3,5	5,7	134,2	4,8	35,4

^a ceny bieżące skorygowane wskaźnikami siły nabywczej euro różnymi w poszczególnych krajach UE

Źródło: dane Eurostatu opracowane przez M. Tereszczuk.

Silną i rosnącą pozycję polskiego przemysłu spożywczego potwierdzają inne mierniki stanu sektora w UE, takie jak: tempo wzrostu produkcji, porównanie udziału wybranych krajów (lub ich grup) w potencjale ludnościowym, gospodarczym i w produkcji tego sektora, wartość jego produkcji w przeliczeniu na 1 mieszkańca czy też w relacji do PKB, czy też odchylenie wybranych mierników od przeciętnego stanu przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej (tab. 1.21). Porównania tych mierników wskazują, że:

- udział produkcji tego sektora w UE jest w Polsce wyraźnie wyższy od udziału w potencjale ludnościowym i gospodarczym, przy czym taka sytuacja występuje jeszcze tylko w takich krajach, jak: Holandia, Belgia, Dania czy Irlandia, a w mniejszym stopniu także w Hiszpanii; w innych krajach uznanych za rozwinięte gospodarczo ich udział w produkcji przemysłu spożywczego jest niższy od ich udziału w liczbie ludności czy też w PKB;

Tabela 1.21. Mierniki rozwoju przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej

Kraje	Udział krajów w potencjale UE-27 (w proc.) pod względem			Średnie tempo wzrostu ^b produkcji sektora (w proc. rocznie) w latach			Wartość produkcji przemysłu spożywczego w 2011 roku		Odchylenie od średniej UE-15 (w proc.)			
	ludności	PKB ^a	produkcji przemysłu spożywczego	2000-2003	2004-2007	2008-2011	w przeliczeniu na 1 mieszkańca w tys. euro ^a	w proc. PKB	wydajności pracy ^a		obrotów 1 firmy ^a	
				-2003	-2007	-2011			2000	2011	2000	2011
UE-15	79,5	87,3	85,2	2,7	2,7	1,2	2,04	7,4	0,0	0,0	0,0	0,0
UE-12	20,5	12,7	14,8	9,9	9,9	1,8	1,60	9,9	-49,3	-37,8	-4,2	0,0
UE-27	100,0	100,0	100,0	3,3	3,3	1,3	1,95	7,6	-12,8	-9,6	0,0	0,0
w tym:												
Polska	7,7	4,9	8,3	12,4	2,2	2,2	2,12	13,1	-40,1	-19,7	0,0	73,5
Niemcy	16,2	19,7	17,5	2,8	1,8	1,8	2,10	6,9	-24,1	-19,4	20,8	52,9
Francja	12,6	14,0	12,9	2,1	-1,5	1,6	1,99	7,1	1,7	-16,6	-29,2	-44,1
Włochy	12,1	12,0	11,4	1,6	1,6	1,6	1,83	7,3	45,1	28,7	-45,8	-44,1
Wielka Brytania	12,5	13,7	10,9	1,8	-2,5	1,8	1,71	6,2	-7,2	2,0	481,7	320,6
Hiszpania	9,4	8,8	10,2	5,1	1,8	1,8	2,14	9,0	7,5	11,9	-12,5	5,9
Holandia	3,3	4,3	5,5	4,1	1,5	1,5	3,22	9,8	59,2	71,7	258,3	251,0
Belgia, Irlandia, Dania	4,2	5,4	7,6	2,0	2,7	2,7	3,48	13,1	27,0	57,1	104,3	120,1
Szwecja, Finlandia	3,0	3,6	2,2	1,4	2,7	2,7	1,39	5,7	-14,5	-16,4	65,1	2,5
Czechy, Austria,												
Węgry, Słowacja	6,9	5,9	5,5	4,0	3,2	3,2	1,60	7,1	-36,2	-32,5	47,3	-18,2
Litwa, Łotwa, Estonia	1,3	0,9	1,1	6,0	7,9	7,9	1,49	9,7	-64,3	-51,0	7,7	18,8
Bulgaria, Rumunia	5,8	2,7	3,2	16,0	1,3	1,3	1,07	8,7	-67,3	-57,7	-51,5	-35,3
Grecja, Portugalia,												
Słowenia, Cypr	5,0	4,0	3,6	4,8	2,5	3,6	1,53	7,2	-37,6	-38,4	-57,3	-67,8

^a po przeliczeniu na ceny porównywalne na podstawie wskaźnika siły nabywczej euro; ^b w cenach bieżących

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

- produkcja badanego sektora w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest już w Polsce nieco wyższa od przeciętnej w UE-15 i UE-27 oraz w takich krajach, jak: Francja, Niemcy, Włochy czy Wielka Brytania, a niższa tylko niż w Holandii, Belgii, Danii, Irlandii i Hiszpanii, a znacznie wyższa niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej;
- polski przemysł spożywczy cechuje najwyższa relacja wartości produkcji tego sektora do wartości wytwarzanego PKB, przy czym podobny poziom relacja ta osiąga tylko w Belgii, Danii i Irlandii, jest wyższa niż w Holandii czy Hiszpanii, a znacząco wyższa (o 1/2) niż w Niemczech, we Francji, Włoszech i w Wielkiej Brytanii czy też naszych najbliższych sąsiadów;
- przeciętne tempo rozwoju polskiego przemysłu spożywczego w latach 2000-2011 wynosiło ok. 5,5% rocznie i było znacznie wyższe od średniego w UE, przy czym było ono szczególnie wysokie w latach 2004-2007 (12,4% rocznie); wyższe tempo wzrostu sektora notowano tylko w krajach bałtyckich i bałkańskich, a wysokie także w Hiszpanii i innych krajach Europy Południowej, przy czym stagnację lub bardzo niskie tempo notowano w krajach skandynawskich, Wielkiej Brytanii czy Francji i Niemczech;
- wysokie tempo wzrostu produkcji skutkuje zmniejszeniem różnic w wydajności pracy między polskim a unijnym przemysłem spożywczym, w tym w porównaniu do Niemiec, Francji czy Włoch; podobnie poprawiła się sytuacja tego sektora w Polsce pod względem koncentracji produkcji, gdyż w większości innych krajów postęp pod tym względem był mały.

2. Przetwórstwo produktów zwierzęcych

W tym rozdziale oceniamy przetwórstwo produktów zwierzęcych, w którym dominuje branża mięsna oraz mleczarska. Są to pod względem wartości produkcji sprzedanej dwa największe działy przemysłu spożywczego. Do przetwórstwa produktów zwierzęcych należy także branża rybna. W Polskiej Klasyfikacji Działalności (tzw. PKD) oznaczenia dla głównych grup (sekcji) produktów pochodzenia zwierzęcego (od 2008 roku według zmienionej klasyfikacji) są następujące:

PKD 10.11 (poprzednio 15.11) przetwórstwo i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu,

PKD 10.12 (15.12) przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu,

PKD 10.13 (15.13) produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego,

PKD 10.20 (15.20) przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków,

PKD 10.51 (15.51) przetwórstwo mleka i wyrobów serów,

PKD 10.52 (15.52) produkcja lodów.

Pod względem wielkości (wolumenu) produkcji w przemyśle mięsnym oraz mleczarskim dominuje przerób wstępny, tj. produkcja produktów o małym stopniu przetworzenia, w tym wypadku surowego mięsa oraz mleka. Wędliny oraz pozostałe przetwory mięsne zaliczamy do przetwórstwa właściwego bądź wtórnego, zaś produkcja lodów zaliczana jest do przetwórstwa wtórnego.

2.1. Popyt krajowy

Spożycie produktów pochodzenia zwierzęcego przedstawiono w dwóch obszarach, tj.:

- przeciętne ich spożycie na osobę według badań budżetów gospodarstw domowych,
- w układzie bilansowym – 1) jako całkowite zużycie produktów pochodzenia zwierzęcego w kraju, obejmujące produkcję głównych gatunków mięsa, tj. wieprzowiny, drobiu oraz wołowiny z cielęciną, ryb i mleka oraz 2) jako zużycie wybranych produktów pochodzenia zwierzęcego.

Badania budżetów rodzinnych wskazują, że w ostatnich 15 latach rosły wydatki gospodarstw domowych na produkty pochodzenia zwierzęcego (tab. 2.1). Najszybszy wzrost wydatków (w cenach bieżących) związany był z zakupem ryb i przetworów oraz serów i wyniósł po 80%. Przeciętne wydatki na artykuły mleczarskie wzrosły o nieco ponad połowę, przy zróżnicowanej strukturze ich zmian, gdyż najbardziej, bo dwukrotnie wzrosły wydatki na napoje mleczne i jogurty. Wydatki na mięso surowe, drobiowe oraz wędliny i pozostałe przetwory zwią-

szły się o niespełną połowę (od 41% do 49%). Realnie kwoty przeznaczane na zakup większości produktów pochodzenia zwierzęcego zmniejszyły się, a wzrosły na mięso drobiowe, napoje mleczne i sery oraz nieznacznie na ryby.

Tabela 2.1. Wydatki i spożycie mięsa, ryb oraz produktów mleczarskich według badań budżetów rodzinnych

Wyszczególnienie	1998	2002	2007	2012
Wydatki w zł/miesiąc na 1 osobę na zakup				
a) w cenach bieżących				
mięsa	51,22	53,09	58,47	71,23
w tym: mięsa surowego	23,35	24,41	27,53	33,17
w tym: drobiu	9,04	9,70	10,48	13,43
wędlin i pozostałych przetworów mięsnych	26,49	27,99	28,50	37,29
ryb i przetworów	4,56	5,11	6,38	8,21
produktów mleczarskich	20,57	22,24	26,78	31,36
w tym: mleka spożywczego	6,53	5,95	7,03	7,55
napojów mlecznych	2,39	2,72	3,77	4,86
serów	7,79	9,41	11,36	14,04
masła	3,38	3,63	4,17	4,45
b) w cenach stałych ^a 2010 roku				
mięsa	70,43	65,67	65,43	61,12
w tym: mięsa surowego	29,47	29,12	29,87	27,66
w tym: drobiu	9,18	11,31	10,91	11,23
wędlin i pozostałych przetworów mięsnych	37,35	33,81	32,69	32,78
ryb i przetworów	7,05	6,25	7,38	7,18
produktów mleczarskich	33,53	26,75	29,11	29,35
w tym: mleka	10,12	7,63	7,75	6,53
napojów mlecznych	3,55	3,50	4,48	4,54
serów	10,97	11,25	12,19	13,39
masła	5,70	5,65	4,86	4,33
Udział w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe w proc.				
mięsa	30,02	28,76	27,10	27,00
w tym: mięsa surowego	13,77	13,22	12,76	12,57
w tym: drobiu	5,33	5,25	4,86	5,09
wędlin i pozostałych przetworów mięsnych	15,62	15,16	13,21	14,13
ryb	2,69	2,77	2,96	3,11
produktów mleczarskich	12,1	12,0	12,4	11,9
w tym: mleka	3,89	3,22	3,26	2,86
napojów mlecznych	1,41	1,47	1,75	1,84
serów	4,59	5,10	5,26	5,32
masła	1,99	1,97	1,93	1,69
Spożycie domowe w kg na osobę miesięcznie				
mięsa	5,45	5,41	5,39	5,42
w tym: mięsa surowego	2,85	3,07	3,07	2,99
w tym: drobiu	1,31	1,58	1,44	1,53
wędlin i pozostałych przetworów mięsnych	2,27	2,20	2,20	2,32
ryb i przetworów	0,38	0,40	0,45	0,42
produktów mleczarskich	8,23	7,09	6,12	5,79
w tym: mleka	6,22	5,03	3,95	3,51
napojów mlecznych	0,51	0,58	0,69	0,80
serów	0,86	0,84	0,88	0,95
masła	0,34	0,34	0,30	0,25

^a obliczone indeksem cen detalicznych tych artykułów

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS i Budżetów gospodarstw domowych.

W latach 1998-2012 zmniejszył się udział wydatków na mięso surowe oraz wędliny i pozostałe przetwory mięsne w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe, przy czym najwyższy był spadek udziału mięsa surowego (o 1,2 p.p.). Udział produktów mleczarskich w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe pozostawał na względnie stabilnym poziomie, przy czym zwiększył się udział napojów mlecznych oraz serów.

Na względnie stabilnym poziomie w gospodarstwach domowych pozostaje spożycie mięsa (ok. 5,4 kg/osobę miesięcznie), w tym głównie wędlin oraz przetworów mięsnych, przy nieco większych wahaniami konsumpcji mięsa surowego, wynikających ze zmienności cen. Znacząco, bo prawie o połowę, spadło spożycie mleka płynnego – do ok. 3,5 litrów/osobę miesięcznie, a o połowę wzrosła konsumpcja napojów mlecznych i o ok. 10% ryb i serów.

Podobny „obraz” spożycia produktów pochodzenia zwierzęcego wynika z danych bilansowych. Spożycie mięsa w 2007 roku wyniosło 77,6 kg na mieszkańca i było o 12% wyższe niż w 2002 roku i o 25% wyższe niż w 1997 roku. Spożycie mięsa wieprzowego wzrosło o 22% do 44 kg, a jeszcze bardziej, bo dwukrotnie wzrosła konsumpcja mięsa drobiowego (z 13 kg do 24 kg). Zmalało zaś o ponad połowę spożycie mięsa wołowego (z 8,4 kg do 4,0 kg). W ostatnim pięcioleciu zmalała konsumpcja mięsa wieprzowego (o 10%), pogłębił się spadek spożycia mięsa wołowego (tab. 2.2), a wzrosła konsumpcja mięsa drobiowego o 9,0%.

Tabela 2.2. Spożycie podstawowych produktów pochodzenia zwierzęcego według danych bilansowych (w kg na mieszkańca)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Mięso łącznie z podrobami w tym mięso (bez podrobów)	62,3	69,5	77,6	71,0
wieprzowe	35,7	39,2	43,6	39,2
wołowe	8,4	5,2	4,0	1,6
drobiowe	12,5	19,8	24,0	26,1
Mleko ^a (litry)	194	182	179	193
Masło	4,3	4,6	4,2	4,1
Ryby (w kg wagi żywej)	10,6 ^b	10,5	12,7	11,7

^a łącznie z mlekiem przeznaczonym na przetwory, bez mleka przerobionego na masło, ^b 1999 rok

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rynek wewnętrzny w 2012 r., GUS, Warszawa 2013, Roczników Statystycznych GUS z lat 1998-2012 oraz raportów: „Rynek mięsa. Stan i perspektywy” 2013, nr 45, „Rynek drobiu. Stan i perspektywy” 2013, nr 44, „Rynek mleka. Stan i perspektywy” 2001 i 2013, nr 21 i 44 oraz „Rynek ryb. Stan i perspektywy” 2004, 2005, 2009, 2013, nr 1, 4, 12, 19, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Na względnie stabilnym poziomie utrzymuje się konsumpcja masła, a lekką tendencją wzrostową ma spożycie ryb. W 2012 roku spożycie mleka wyniosło 193 litry na mieszkańca, tj. powróciło do poziomu z roku 1997, ale obecnie większa jest podaż przetworów mlecznych.

Tabela 2.3. Zużycie krajowe wybranych produktów pochodzenia zwierzęcego (w tys. ton)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Mięso wieprzowe	1 865	2 035	2 196	1 959
Mięso wołowe i cielęce	464	255	242	134
Mięso drobiowe	482	767	937	1 098
Wędliny	788	801	821	716
Przetwory drobiowe	130	118	112	211
Konserwy mięsne	72	22	24	50
Filety i mięso z ryb	190	173	268	304
Ryby przetworzone, łącznie z wędzonymi	152	118	186	179
Mleko spożywcze (w mln l)	1 337	1 267	1 180	1 462
Mleko w proszku	56	85	88	93
Napoje mleczne (w mln l)	356	366	442	446
Masło	141	150	157	153
Sery i twarogi	420	498	563	667
Lody (w mln l)	117	176	230	182

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS oraz niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

Krajowa podaż produktów pochodzenia zwierzęcego charakteryzuje się różnymi tendencjami. W latach 1997-2012 ponad dwukrotnie zwiększyło się zużycie mięsa drobiowego oraz przetworów drobiowych. Systematycznie, ale wolniej (ok. 3% rocznie) zwiększało się też krajowe zużycie: filetów i mięsa z ryb, mleka w proszku oraz serów i twarogów (tab. 2.3). Podaż takich produktów, jak: konserwy mięsne, wędliny, mięso wieprzowe, ryby przetworzone oraz lody zmieniała się różnie w poszczególnych pięcioleciach. Systematycznie, w tempie 3,7% rocznie obniżał się popyt na mięso wołowe i cielęce, a zużycie masła ustabilizowało się na poziomie 150-157 tys. ton.

2.2. Eksport i import produktów pochodzenia zwierzęcego

Udział produktów pochodzenia zwierzęcego w całym eksporcie rolno-spożywczym w 2012 roku wyniósł prawie 32% (w tym: mięso – 19,6%, mleko – 7,6%, ryby – 4,3%) i wzrósł w stosunku do 1997 roku o 2 p.p. Udział importowanych produktów pochodzenia zwierzęcego zwiększył się o 12 p.p. do 25% w 2012 roku (w tym: mięso stanowiło 13,7%, mleko – 3,3%, a ryby – 8,0%).

2.2.1. Handel zagraniczny produktami mięsnymi⁶

Minione 15-lecie charakteryzowało się dużymi wahaniami dynamiki handlu zagranicznego produktami mięsnymi. W latach 1998-2002 wymiana handlowa produktami mięsnymi miała tendencję spadkową. Eksport zmniejszał się w tym czasie o 2,9% rocznie, a import o 2,0% rocznie. Od 2002 roku nastąpiło duże przyspieszenie obrotów handlowych produktami mięsnymi. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu w latach 2003-2007 wynosiło 31,2% rocznie, importu 35,1% rocznie (tab. 2.4). W następnych latach (2008-2012) tendencja wzrostowa była kontynuowana, ale przy niższym tempie wzrostu (średnio w eksporcie +14,1%, a imporcie +22,6% rocznie). Różne było też tempo wzrostu wymiany handlowej na poszczególnych rynkach mięsa (wieprzowiny, wołowiny i drobiu, tab. 2.4).

Tabela 2.4. Średnioroczne tempo wzrostu wartości eksportu i importu produktów mięsnych (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Eksport	-2,9	31,2	14,1
w tym: wieprzowina	-17,8	36,5	16,4
wołowina	10,9	24,3	13,1
drób	9,4	34,5	12,8
Import	-2,0	35,1	22,6
w tym: wieprzowina	6,1	43,2	27,0
wołowina	-8,3	32,5	10,8
drób	-8,4	18,7	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego (CIHZ), Ministerstwa Finansów (MF) i CAAC.

Wzajemne, pełne otwarcie rynków unijnych było silnym impulsem rozwoju sektora mięsnego w Polsce i przyczyniło się do znacznej poprawy jego wyników handlowych. Wspólny Rynek Europejski stał się dominującym rynkiem zbytu i zaopatrzenia. Wpływy z eksportu mięsa i produktów mięsnych w latach 1997-2012 wzrosły sześciokrotnie, osiągając wartość 3,5 mld euro (tab. 2.5). W eksporcie największy udział ma wieprzowina i drób (po 40%), zaś wołowina stanowi 20% (rys. 2.1). Struktura ta uległa dużej zmianie. Zmniejszył się udział wieprzowiny (o 32 p.p.) na rzecz drobiu (wzrost o 28 p.p.). Wzrósł też o 4 p.p. udział wołowiny. Import produktów mięsnych odznaczał się również tendencją wzrostową. W latach 1997-2012 wydatki na zakup tych produktów za granicą zwiększyły się aż jedenastokrotnie, a największy był wzrost importu wieprzowiny. Saldo handlu zagranicznego produktami mięsnymi w latach 1997-2012 wzrosło czteropółkrotnie do 1,6 mld euro (rys. 2.2).

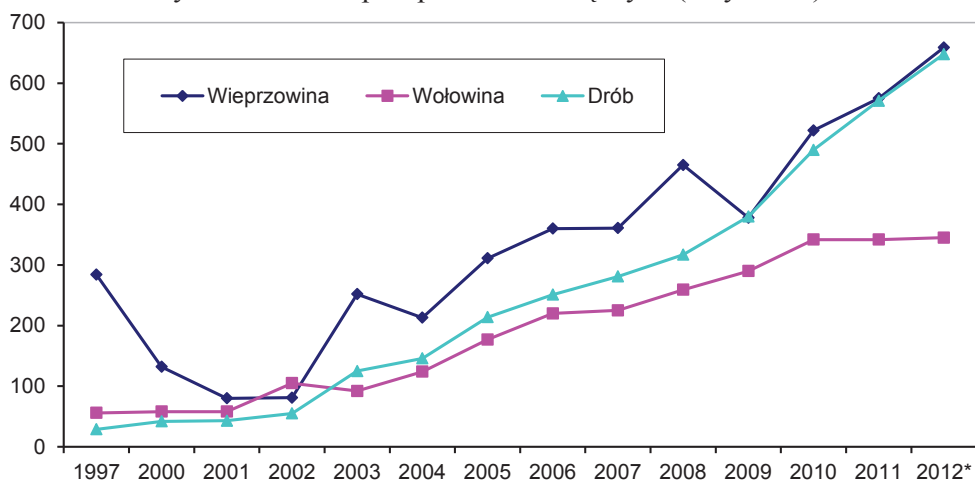
⁶ Łącznie: mięso, żywiec, podroby, tłuszcze i przetwory trzech głównych gatunków mięsa: wieprzowego, wołowego i drobiowego.

Tabela 2.5. Handel zagraniczny produktami mięsnymi^a

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Eksport ogółem (w mln euro)	540	466	1 815	3 508
w tym: wieprzowina	330	124	587	1 254
wołowina	115	193	573	1 061
drób	95	149	655	1 193
Import ogółem (w mln euro)	165	149	671	1 857
w tym: wieprzowina	61	82	494	1 629
wołowina	17	11	45	75
drób	87	56	132	153
Saldo handlu zagranicznego (w mln euro)	375	317	1 144	1 651
w tym: wieprzowina	269	42	93	-375
wołowina	98	182	528	986
drób	8	93	523	1 040
Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC)	3,27	3,13	2,70	1,89
w tym: wieprzowina	5,41	1,51	1,19	0,77
wołowina	6,76	17,54	12,73	14,15
drób	1,09	2,66	4,96	7,80
Udział eksportu w wartości produkcji przemysłu mięsnego i drobiarskiego	11,9	8,2	18,4	27,7

^a łącznie: mięso, żywiec, podroby, tłuszcze i przetwory trzech głównych gatunków mięsa: wieprzowego, wołowego i drobiowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

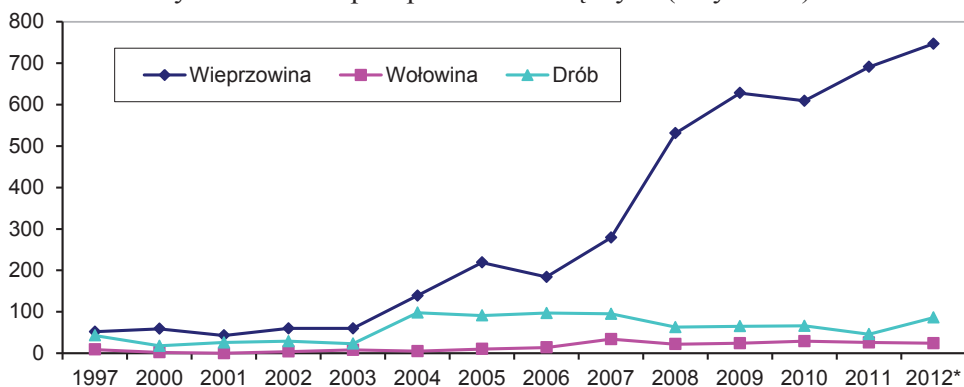
Rysunek 2.1. Eksport produktów mięsnych (w tys. ton^a)

^a mięso w wadze produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

* szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2001-2012.

Rysunek 2.2. Import produktów mięsnych (w tys. ton^a)



^a mięso w wadze produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

* szacunek

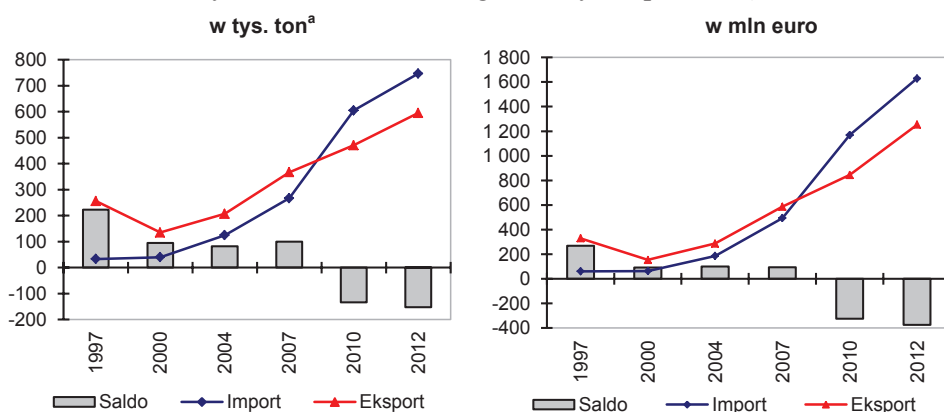
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2001-2012.

W latach 1997-2012 wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC) produktów sektora mięsnego zmniejszył się o ponad połowę do 1,89, lecz jego konkurencyjność jest wciąż wysoka. Wskaźnik pokrycia importu eksportem wieprzowiny w minionym 15-leciu obniżył się siedmiokrotnie do 0,77 w 2012 roku. Silną pozycję konkurencyjną na rynkach światowych mamy w handlu wołowiną 14,15 (dwukrotny wzrost w stosunku do 1997 roku) i drobiem 7,80 (siedmiokrotny wzrost). Lata 1997-2012 charakteryzowały się ponad dwukrotnym wzrostem udziału eksportu produktów mięsnych w wartości produkcji tego sektora. W 2012 roku wyniósł on 27,7%, wobec prawie 12% w 1997 roku.

Z analizy wyników handlu zagranicznego mięsem i jego przetworami za lata 1997-2012 wynika:

- Lata 1997-2002 charakteryzowały się osłabieniem wymiany handlowej wieprzowiną, wpływy z eksportu zmniejszyły się o 53%, przy niewielkim wzroście importu do 82 mln euro. Od 2003 roku w handlu zagranicznym wieprzowiną obserwuje się dynamiczny wzrost zarówno eksportu, jak i importu. Wpływy ze sprzedaży wieprzowiny wzrosły prawie dziesięciokrotnie do 1,3 mld euro w 2012 roku. Znacznie szybciej wzrastał import (w latach 2003-2008 średnioroczny wzrost wynosił 43,2%), co doprowadziło do deficytu w handlu wieprzowiną (od 2008 roku), który w 2012 roku wyniósł 375 mln euro.
- Gwałtowny wzrost eksportu wołowiny był w pierwszych latach członkostwa w UE (24% rocznie w latach 2003-2007), a ostatnio następuje jego stabilizacja. Import był na niskim poziomie (ok. 20 tys. ton rocznie). Dodatkowo saldo obrotów w latach 1997-2012 wzrosło 10-krotnie do 986 mln euro.

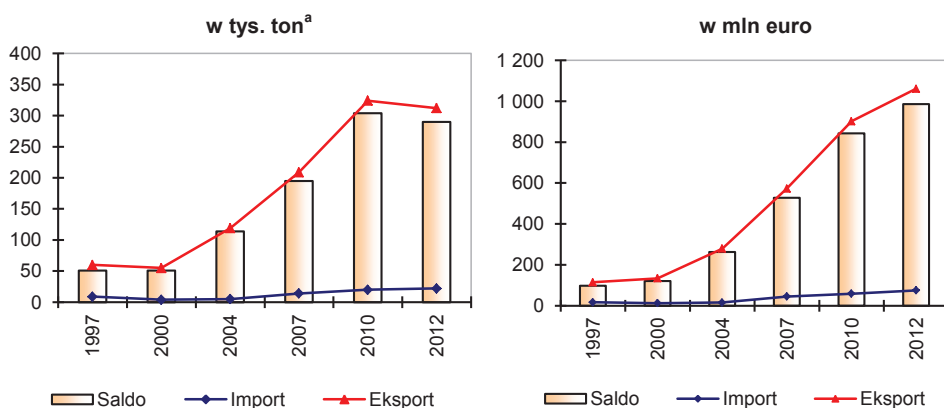
Rysunek 2.3. Handel zagraniczny wieprzowiną



^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

Rysunek 2.4. Handel zagraniczny wołowiną i cielęciną

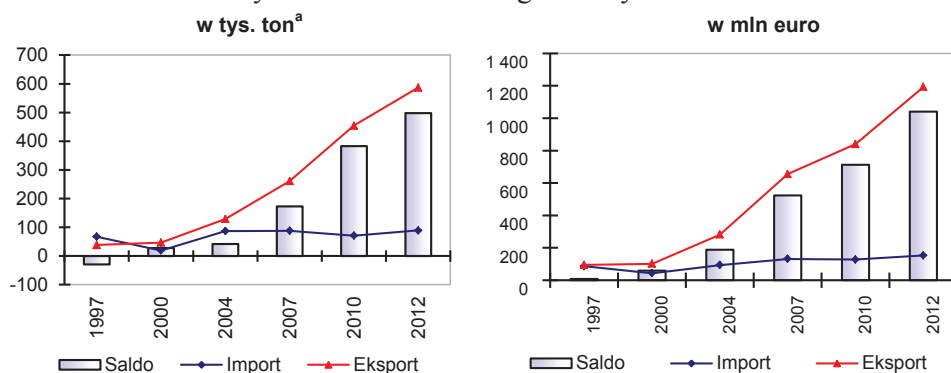


^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

- Akcesja wpłynęła na szczególnie dynamiczny wzrost wymiany mięsem drobiowym. Przed przystąpieniem Polski do UE wpływy z jego sprzedaży na rynkach zagranicznych nie przekraczały 100 mln euro. W latach 2003-2007 tempo wzrostu eksportu wynosiło prawie 35%, a w kolejnych latach (2008-2012) 13% rocznie. W latach 1997-2012 wpływy z eksportu drobiu wzrosły prawie 13-krotnie do 1,2 mld euro, a wydatki na import tylko o ponad 50% do 153 mln euro. Nadwyżka eksportu nad importem wyniosła ponad 1,0 mld euro, wobec 8 mln euro w 1997 roku.

Rysunek 2.5. Handel zagraniczny drobiem



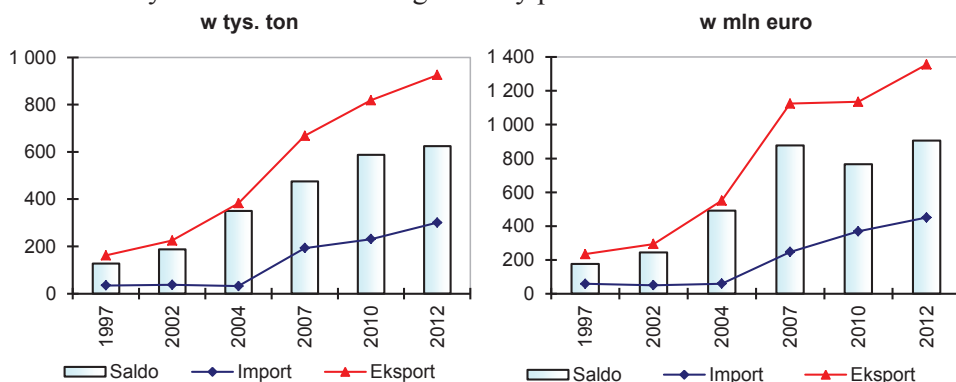
^a według wagi produktu, żywiec w ekwiwalencie mięsa

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

2.2.2. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi

Polski sektor mleczarski odniósł sukces na rynkach zagranicznych. Eksport wzrósł sześciokrotnie do 1,35 mld euro. Import zaś prawie ośmiokrotnie do 0,45 mld euro. Nadwyżka eksportu nad importem wynosi już 0,9 mld euro, wobec 0,17 mld euro w 1997 roku.

Rysunek 2.6. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

Udział eksportu w wartości produkcji przemysłu mleczarskiego w 2012 roku wyniósł 24,3% i był dwuipółkrotnie wyższy niż w roku 1997 i 2002 (tab. 2.6). W okresie poprzedzającym akcesję Polski do UE tempo wzrostu eksportu wynosiło tylko 5% rocznie. W kolejnym pięcioleciu (2003-2007) nastąpiło duże przyspieszenie obrotów handlowych tymi produktami, eksportu do 31% rocznie, a importu do 38% rocznie. W ostatnim pięcioleciu eksport wzrastał już tylko 4% rocznie, a import 13% rocznie.

Tabela 2.6. Średnioroczne tempo wzrostu wartości eksportu i importu produktów mleczarskich (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Eksport	4,7	30,8	3,8
w tym: mleko w proszku	-3,5	16,4	-4,4
masło	25,1	37,2	0,7
sery i twarogi	11,7	31,5	8,3
Import	-2,9	37,7	12,8
w tym: mleko w proszku	-5,2	20,4	21,1
masło	-1,1	25,9	16,6
sery i twarogi	-3,1	37,8	14,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

Tabela 2.7. Handel zagraniczny produktami mleczarskimi

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Eksport ogółem (w mln euro)	233,7	293,9	1 124,2	1 356,1
w tym: mleko i śmietana	3,6	0,1	145,5	183,3
mleko w proszku	164,2	137,5	294,0	235,3
maślanka, kefir, jogurt, serwatka	5,5	43,3	223,2	292,1
masło	6,0	18,4	89,4	92,1
sery i twarogi	54,4	94,6	372,1	553,3
Import ogółem (w mln euro)	57,9	50,0	247,1	450,4
w tym: mleko i śmietana	1,5	6,2	35,2	70,0
mleko w proszku	19,5	14,9	37,7	98,1
maślanka, kefir, jogurt, serwatka	9,3	4,7	66,5	65,4
masło	7,3	6,9	21,8	46,9
sery i twarogi	20,3	17,3	85,9	170,0
Saldo wymiany handlowej (w mln euro)	175,8	243,9	877,1	905,7
w tym: mleko i śmietana	2,1	-6,1	110,3	113,3
mleko w proszku	144,7	122,6	256,3	137,2
maślanka, kefir, jogurt, serwatka	-3,8	38,6	156,7	226,7
masło	-1,3	11,5	67,6	45,2
sery i twarogi	34,1	77,3	286,2	383,3
Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC)	4,04	5,88	4,55	3,01
w tym: mleko i śmietana	2,40	0,02	4,13	2,62
mleko w proszku	8,42	9,23	7,80	2,40
maślanka, kefir, jogurt, serwatka	0,59	9,21	3,36	4,47
masło	0,82	2,67	4,10	1,96
sery i twarogi	2,68	5,47	4,33	3,25
Udział eksportu w wartości produkcji (w proc.) przemysłu mleczarskiego	9,7	9,5	21,5	24,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

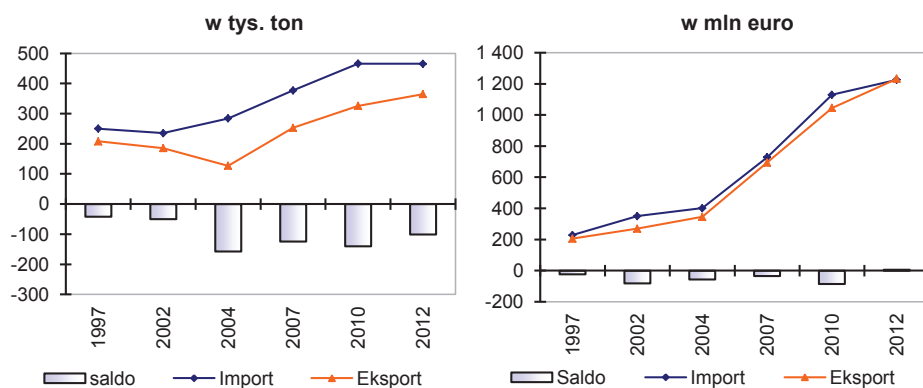
Przed integracją z UE w polskim eksporcie dominowały półfabrykaty, głównie mleko w proszku (w 1997 roku 70% eksportu). Po akcesji zwiększył się udział produktów przetworzonych. W 2012 roku w wartości eksportu mleczarskiego największy był udział serów (40,8% eksportu), a następnie mleka w proszku (17,4%) oraz surowego mleka i śmietany (13,5%).

Wskaźniki pokrycia importu eksportem (TC) produktów mleczarskich wykazują, że cała branża mleczarska odznacza się wysoką konkurencyjnością. Wyraźne przewagi komparatywne występowały w eksporcie mleka w proszku, choć w minionym 15-leciu wskaźnik TC zmniejszył się z 8,42 w 1997 roku do 2,40 w 2012 roku. Wzrosły wskaźniki TC w handlu jogurtami i serwatką do 4,47 (w 1997 roku wynosił 0,59) oraz serów do 3,25, wobec 2,68 w 1997 roku.

2.2.3. Handel zagraniczny rybami i ich przetworami

Polski przemysł rybny opiera się głównie na imporcie, który ma charakter surowcowy. Rybołówstwo krajowe ma niewielki udział w zaopatrzeniu surowcowym naszego przemysłu rybnego⁷. W strukturze importu dominują ryby świeże i mrożone oraz filety i mięso rybne (prawie 90% jego wartości). Są one przetwarzane na produkty finalne (ryby wędzone, konserwy, sałatki rybne, pasty i inne przetwory rybne) i eksportowane.

Rysunek 2.7. Handel zagraniczny rybami i ich przetworami



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

W latach 1997-2012 wartość eksportu ryb i ich przetworów wzrosła sześciokrotnie do 1,23 mld euro, importu zaś prawie pięciopółkrotnie do 1,22 mld euro (tab. 2.8). Najwyższą dynamikę wzrostu wymiany handlowej odnotowano

⁷ W 2012 roku połowy krajowe pokrywały zaledwie 23,5% zapotrzebowania surowcowego sektora rybnego (por. „Rynek ryb. Stan i perspektywy” 2013, nr 20, s. 3).

w pierwszych latach po akcesji (lata 2003-2007), gdy tempo wzrostu eksportu wynosiło ponad 20%, zaś importu 16% rocznie. W kolejnych latach tempo wzrostu zarówno eksportu, jak i importu było niższe (ok. 12% rocznie), ale wyższe niż przed akcesją do UE.

W latach 1997-2012 deficyt w handlu rybami i filetami zwiększył się prawie ośmiokrotnie do 683 mln euro. Równoważy go wysoka nadwyżka eksportu nad importem przetworów rybnych (709 mln euro w 2012 roku). Wskaźnik (TC) pokrycia importu eksportem przetworów rybnych i ryb wędzonych na poziomie ponad 6,3 wskazuje na wysoką konkurencyjność części przetwórczej sektora.

Tabela 2.8. Handel zagraniczny rybami i ich przetworami

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Eksport ogółem (w mln euro)	205,4	269,6	693,8	1 232,6
w tym: filety, ryby świeże i mrożone	105,0	114,2	205,0	368,8
przetwory rybne, łącznie z wędzonymi	68,5	134,6	472,5	844,0
Import ogółem (w mln euro)	228,4	350,8	727,9	1 226,2
w tym: filety, ryby świeże i mrożone	190,6	283,8	618,6	1 051,4
przetwory rybne, łącznie z wędzonymi	26,9	42,6	74,7	134,5
Saldo wymiany handlowej ogółem (w mln euro)	-23,0	-81,2	-34,1	6,4
w tym: filety, ryby świeże i mrożone	-85,6	-169,6	-413,6	-682,6
przetwory rybne, łącznie z wędzonymi	41,6	92,0	397,8	709,5
Wskaźnik pokrycia importu eksportem (TC)	0,90	0,77	0,95	1,01
w tym: filety, ryby świeże i mrożone	0,55	0,40	0,33	0,35
przetwory rybne, łącznie z wędzonymi	2,55	3,16	6,33	6,28
Udział eksportu w wartości produkcji przemysłu rybnego	61,5	61,5	60,4	77,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF i CAAC.

W eksporcie dominują (70% wartości) produkty przetworzone: ryby wędzone, przetwory z ryb (marynaty, sałatki, pasty itp.) i konserwy oraz filety rybne. Udział tego eksportu w wartości produkcji sektora wynosi 77%, co oznacza, że branża jest zorientowana eksportowo, a jej produkty są konkurencyjne na rynkach międzynarodowych.

2.3. Ceny producenta i konsumenta produktów pochodzenia zwierzęcego

Ceny produktów pochodzenia zwierzęcego na wszystkich trzech poziomach, tj. skupu, producenta (przetwórcy), jak i konsumenta wykazywały w minionym 15-leciu tendencję rosnącą.

W latach 1998-2002 wzrost cen produktów przemysłu mięsnego, mleczarskiego i rybnego wynosił od 2,7% do 3,8% rocznie, a w całym przemyśle spożywczym 4,1% rocznie (tab. 2.9). Tempo zmian cen produktów pochodzenia zwierzęcego na poziomie przetwórcy było niższe od wzrostu ich cen na poziomie konsumenta. Nie były to znaczące dysproporcje, gdyż różnice wynosiły na rynku: mięsa i przetworów 0,6 p.p., produktów mleczarskich ok. 3,0 p.p., a ryb i przetworów 3,8 p.p. Wzrost cen produktów przemysłu spożywczego był o 0,6 p.p. niższy niż cen detalicznych żywności i napojów bezalkoholowych. W tym okresie ceny żywca nawet obniżały się (0,8% rocznie). Wzrost cen produktów pochodzenia zwierzęcego na wszystkich poziomach (poza cenami detalicznymi ryb i przetworów) był niższy od cen towarów i usług konsumpcyjnych (inflacji).

W następnych dwóch pięcioleciach nastąpił dynamiczny wzrost cen skupu produktów rolnych, w tym też żywca rzeźnego i mleka. Tempo wzrostu cen skupu produktów pochodzenia zwierzęcego, było wyższe niż inflacja. Za inflacją nadążały też ceny detaliczne żywności i napojów bezalkoholowych, których wzrost w ostatnim pięcioleciu (lata 2008-2012) był wyraźnie od niej wyższy (tab. 2.9). W tym wyścigu przegrali przetwórcy, gdyż wzrosty ich cen były niższe niż cen skupu i cen detalicznych. Wskazuje to, że kurczyły się marże przetwórcze.

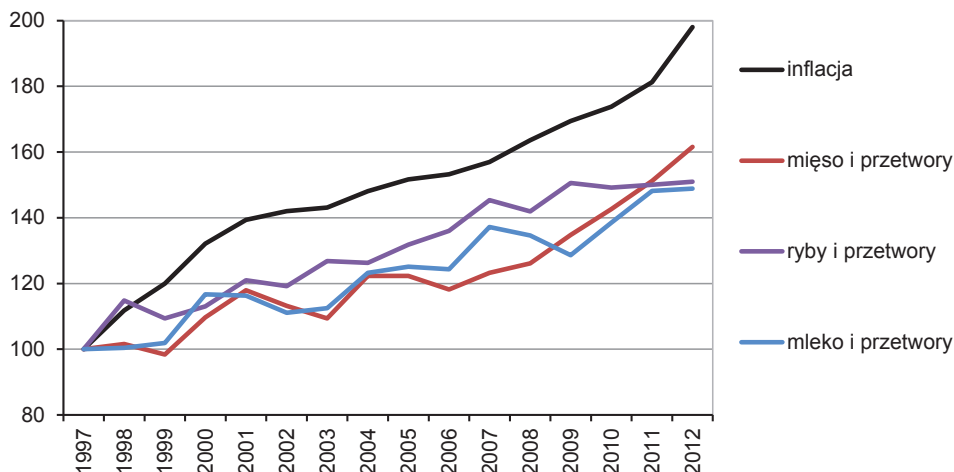
Tabela 2.9. Zmiany cen produktów pochodzenia zwierzęcego na tle inflacji (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Inflacja	7,3	2,0	3,7
Ceny skupu produktów rolnych	0,5	6,9	5,4
w tym: żywca rzeźnego ^a	-0,8	2,0	7,4
mleka	4,7	8,5	2,9
Ceny produktów przemysłu spożywczego	4,1	1,7	3,4
w tym: mięsnego	2,7	1,9	3,6
mleczarskiego	2,3	4,4	1,8
rybnego	3,8	0,1	1,0
Ceny detaliczne żywności i napojów bezalkoholowych	4,7	2,6	4,5
w tym: mięso i przetwory	3,3	1,6	5,1
nabiał ^b	5,2	2,4	4,2
ryby i przetwory	7,6	1,1	5,9

^a średnia ważona cen skupu trzody, bydła i drobiu, ^b produkty mleczarskie (bez masła) i jaja

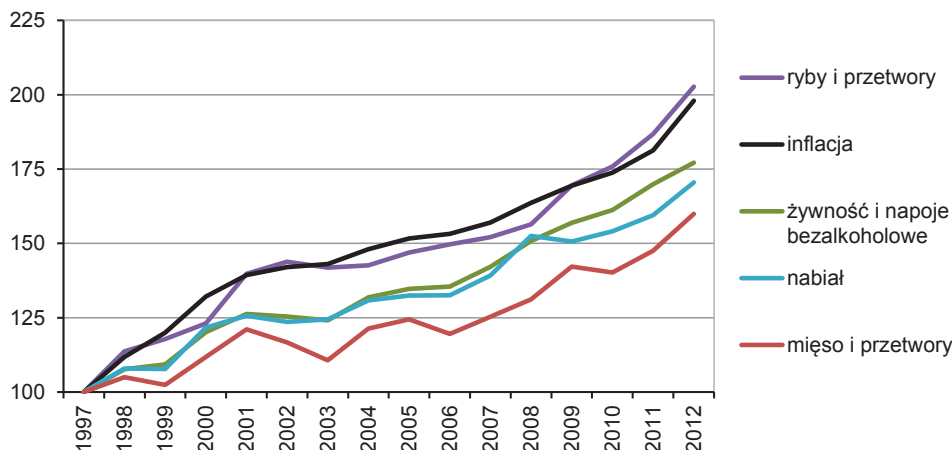
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2.8. Dynamika cen producenta mięsa, mleka i ryb na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2.9. Dynamika cen detalicznych mięsa, wędlin, ryb oraz mleka na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymienione zjawiska wskazują m.in. na to, że na rynku produktów pochodzenia zwierzęcego jest stosunkowo duża presja nabywców – zwłaszcza dużych sieci handlowych, co uniemożliwia podnoszenie marż przetwórczych. Także konkurencja samych przetwórców (mięsa, mleka czy ryb) hamuje wzrost marż przetwórczych.

2.4. Przetwórstwo mięsa, ryb oraz mleka

W minionym 15-leciu nastąpił znaczący wzrost przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego i stał się on udziałem większości grup produktów tego subsektora. W całym badanym okresie najszybciej rozwijało się przetwórstwo drobiu, które wzrosło czterokrotnie z 362 tys. ton do 1490,6 tys. ton (w wbc). Większe wahania produkcji miało przemysłowe przetwórstwo mięsa wieprzowego i wołowego (tab. 2.10). W dwóch pierwszych pięcioleciach przemysłowy ubój zwierząt rzeźnych miał tendencję rosnącą, a w latach 2003-2007 tempo przyrostu produkcji wynosiło 4,6% rocznie. W ostatnich pięciu latach nastąpił jednak spadek ubojów przemysłowych z 1452 tys. ton w 2007 roku do 1087 tys. ton w 2012 roku, były one tylko o 17% wyższe niż w 1997 roku. Był to wynik przede wszystkim załamania się produkcji żywca wieprzowego.

Tabela 2.10. Produkcja firm przemysłowych (bez mikro) (w tys. ton)

Grupy produktów	1997	2002	2007	2012
Uboje zwierząt rzeźnych	930,0	975,6	1 452,1	1 087,2
Uboje drobiu ^a	362,0	720,1	911,0	1 490,6
Produkcja wędlin	945,0	817,2	845,4	764,1
Produkcja wędlin drobiowych	135,4	109,6	149,9	249,7
Produkcja konserw mięsnych	105,0	49,5	59,1	119,8
Produkcja konserw drobiowych	36,1	44,2	32,7	37,8
Przerób mleka (w mln l)	6 832,1	7 219,4	8 379,9	9 584,4
Produkcja mleka płynnego (w mln l)	1 340,0	1 860,8	2 408,4	2 691,1
Produkcja mleka w proszku	161,1	176,7	170,3	154,9
Sery i twarogi	445,0	535,4	669,9	793,6
Masło	139,0	157,4	181,9	171,6
Napoje mleczne (w mln l)	265,6	426,5	588,5	697,1
Lody (w mln l)	136,9	179,8	244,3	201,0
Ryby i filety	104,8	97,9	76,7	106,9
Ryby solone i wędzone	45,0	33,0	87,5	104,8
Przetwory rybne	109,1	125,2	185,7	212,0

^a skup × wskaźnik wydajności rzeźnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W całym analizowanym okresie rosnącą tendencję miały następujące grupy produktów przemysłowego przetwórstwa żywności pochodzenia zwierzęcego: przerób mleka, mleko płynne, sery i twarogi, napoje mleczne oraz przetwory rybne. Rozwój produkcji tych wyrobów następował w tempie od 2,3% do 6,6% rocznie. Na względnie stabilnym poziomie utrzymywała się produkcja mleka w proszku, masła oraz przetwórstwo ryb i filetów. Produkcja przemysłowa wędlin oraz konserw drobiowych miała różne tendencje. W ostatnich pięciu latach, mimo światowego kryzysu finansowego i gospodarczego, nie nastąpiło załamanie pro-

dukcji w tym subsektorze (poza ubojami przemysłowymi trzody chlewnej). W tym okresie wzrosła produkcja większości wyrobów, a zmniejszyła się m.in. produkcja wędlin, mleka w proszku, masła oraz lodów.

Wartość produkcji sprzedanej badanego subsektora w ciągu ostatnich 15 lat zwiększyła się trzykrotnie w cenach bieżących, a dwukrotnie w cenach stałych (tab. 2.11). Jeszcze szybciej rosła wartość produkcji w firmach składających sprawozdania finansowe, co wynika głównie ze wzrostu udziału tych firm (szczególnie w latach 1997-2002). Sprzedaż subsektora najszybciej rozwijała się w latach 2003-2007, a wolniej zarówno w pięcioleciu 1998-2002, jak i w latach 2008-2012. W latach 2003-2007 wzrost wartości produkcji (w cenach bieżących) we wszystkich trzech analizowanych grupach przedsiębiorstw przekraczał 10% rocznie, a w cenach stałych wynosił od 7,8% do 8,9% rocznie. W pozostałych okresach był on o połowę niższy, ale również wtedy nie było dużych różnic między badanymi zbiorami przedsiębiorstw.

Tabela 2.11. Wartość produkcji przemysłu mięsnego, rybnego i mleczarskiego (w cenach bazowych)

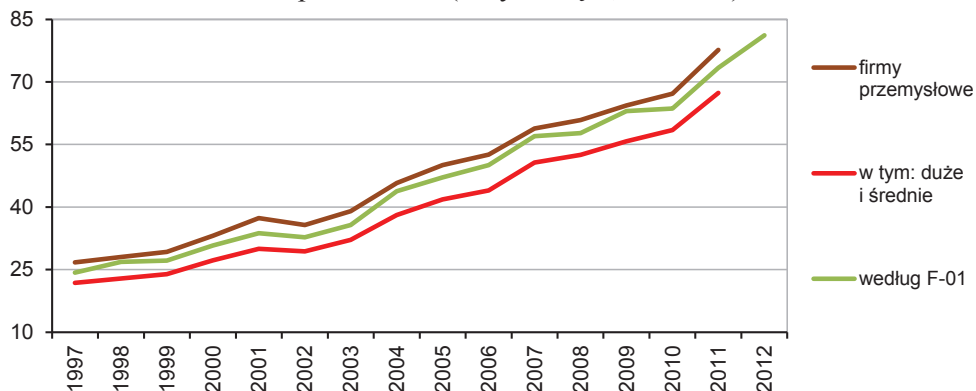
Przemysł	Lata	W cenach bieżących			W cenach stałych ^a		
		firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01
		w mld zł					
Mięsny	1997	16,57 ^b	12,24	14,36	21,36 ^b	15,78	18,51
	2002	22,07	16,44	18,91	25,20	18,77	21,60
	2007	34,63	27,68	32,49	36,33	29,04	34,08
	2012	47,49 ^c	38,90 ^c	49,57	41,90 ^c	34,35 ^c	43,77
Rybnny	1997	1,24 ^b	0,99	1,05	1,55 ^b	1,23	1,31
	2002	1,69	1,45	1,56	1,75	1,50	1,61
	2007	4,34	3,78	4,00	4,49	3,91	4,14
	2012	6,16 ^c	5,50 ^c	6,53	6,09 ^c	5,43 ^c	6,45
Mleczarski ^d	1997	8,94 ^b	8,59	8,85	12,16 ^b	11,68	12,04
	2002	11,94	11,52	12,28	14,89	14,37	15,31
	2007	19,86	19,19	20,52	20,06	19,38	20,73
	2012	24,03 ^c	22,96 ^c	25,11	22,30 ^c	21,35 ^c	23,35
Subsektor (łącznie)	1997	26,75 ^b	21,82	24,26	35,07 ^b	28,69	31,84
	2002	35,70	29,41	32,75	41,84	34,64	38,52
	2007	58,83	50,65	57,01	60,88	52,33	58,95
	2012	77,68 ^c	67,36 ^c	81,21	70,37 ^c	61,13 ^c	73,57
Tempo wzrostu subsektora w proc. rocznie							
Subsektor	1998-2002	6,0	6,2	6,2	3,6	3,8	3,9
	2003-2007	10,5	11,5	11,8	7,8	8,6	8,9
	2008-2012	7,2 ^e	7,4 ^e	7,3	3,7 ^e	4,0 ^e	4,4

^a w cenach 2010 roku, po przeliczeniu indeksem cen produkcji poszczególnych grup analizowanych produktów, ^b szacunek, ^c rok 2011, ^d łącznie z produkcją lodów, ^e w latach 2008-2011

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Stały i szybki wzrost wartości produkcji żywności pochodzenia zwierzęcego może świadczyć o silnej pozycji tego subsektora i jego konkurencyjności.

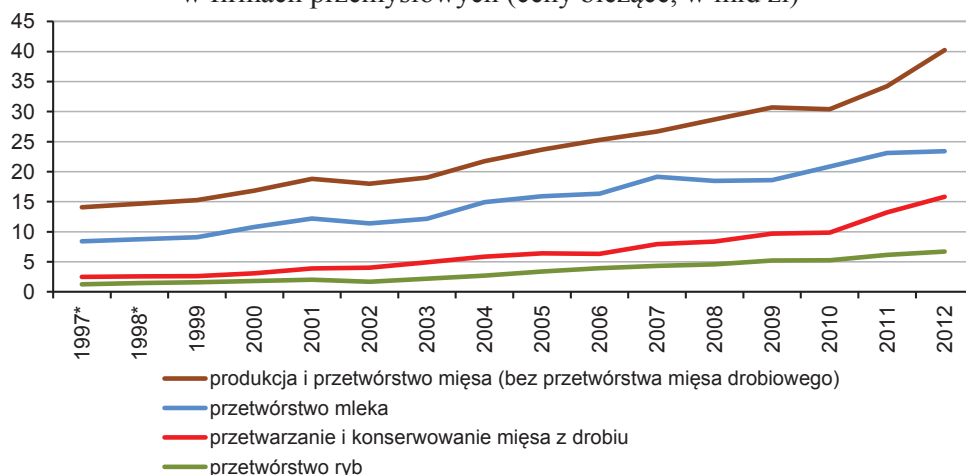
Rysunek 2.10. Wartość przemysłowej produkcji mięsa, ryb oraz mleka i ich przetworów (ceny bieżące, w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Większe było zróżnicowanie tempa wzrostu wartości produkcji między głównymi działami przetwórstwa zwierzęcego. Najwyższą dynamikę produkcji osiągały firmy przemysłu drobiowego i rybnego (rys. 2.11). W obu branżach wzrost jej wartości w cenach bieżących był pięciokrotny. Trzykrotnie wolniej wzrastała wartość produkcji przemysłu mięsnego i mleczarskiego.

Rysunek 2.11. Wartość produkcji mięsa czerwonego, białego, ryb oraz mleka w firmach przemysłowych (ceny bieżące, w mld zł)

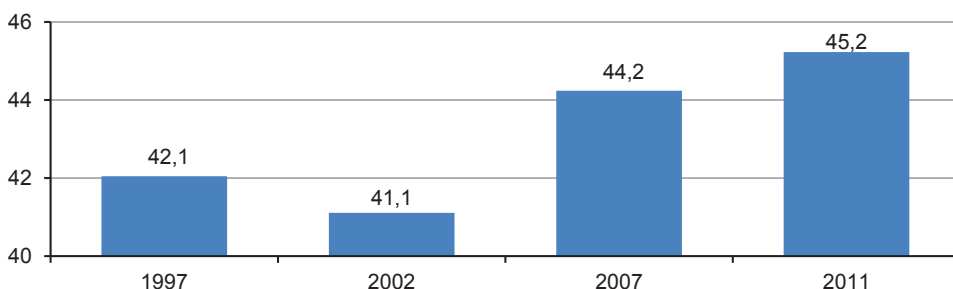


* szacunek własny na podstawie danych o firmach dużych i według F-01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Szybki rozwój przetwórstwa żywności pochodzenia zwierzęcego prowadzi do wzmocnienia pozycji tego subsektora w produkcji żywności. Udział produktów zwierzęcych w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego zwiększył się z 41-42% w latach 1997-2002 do ponad 45% w 2011 roku (rys. 2.12). Równocześnie zmienia się struktura tego subsektora (rys. 2.13). Zmiany te polegają głównie na malejącym udziale przetwórstwa mięsa czerwonego (z 52% w 1997 roku do 44% w 2011 roku), przy rosnącym udziale sektora drobiowego z 9% do 17%. Zyskał także przemysł rybny, którego udział zwiększył się o 2,4 p.p. (z 5,5% do 7,9%). Na stabilnym i wysokim poziomie – ok. 31%, pozostaje przetwórstwo mleka. Znacząco zmniejszył się i tak niewielki udział lodów z 2,1% do 1,2%.

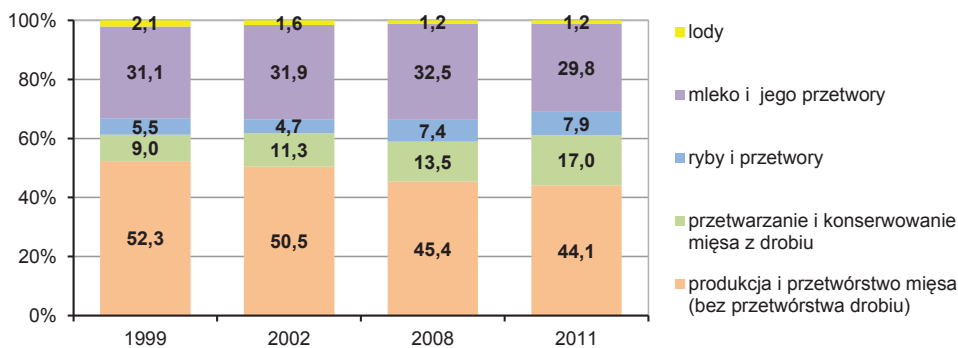
Rysunek 2.12. Udział subsektora produktów pochodzenia zwierzęcego^a w produkcji przemysłu spożywczego (bez przemysłu tytoniowego)



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2.13. Struktura przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego^a



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

2.5. Zasoby pracy i majątku trwałego

Wzrost przetwórstwa produktów zwierzęcych następował w wyniku dwóch odmiennych zjawisk, tj. wzrostu zasobów środków trwałych oraz zmniejszania się zasobów pracy żywej. Wartość majątku trwałego (w cenach ewidencyjnych) w ciągu ostatnich 15 lat zwiększyła się trzykrotnie (w cenach realnych dwukrotnie), natomiast zatrudnienie w firmach przemysłowych spadło o 11,2% (z 185,8 do 165,0 tys. osób). W firmach dużych i średnich oraz w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe spadek zasobów pracy był niższy i wyniósł odpowiednio 6,9% i 4,6%. Spadek zatrudnienia nastąpił przede wszystkim w latach 1998-2002, kiedy obniżało się ono w tempie 2-3% rocznie. W latach 2003-2007 we wszystkich trzech grupach przedsiębiorstw zatrudnienie rosło, a najbardziej w firmach dużych i średnich o 2,7% rocznie (tab. 2.12). Ostatnie lata (2008-2012) przyniosły ponownie redukcję zatrudnienia, ale w tempie 2-3-krotnie wolniejszym niż w latach 1998-2002. Rozwój subsektora dokonywał się przy rosnącym technicznym uzbrojeniu pracy, które w ciągu ostatnich 15 lat zwiększyło się z 82 do 250 tys. zł na 1 pracownika (w cenach ewidencyjnych). Majątkochłonność produkcji w firmach dużych i średnich pozostała na tym samym poziomie, tj. ok. 0,385 zł/zł, a w składających sprawozdania finansowe wzrosła o 8% (tab. 2.12).

Tabela 2.12. Zasoby czynników produkcji w przemysłowym przetwórstwie żywności pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	Zasoby pracy (w tys. osób)			Środki trwałe brutto ^a	Majątek firm ^b	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01		ogółem	w tym: trwałe
				ceny ewidencyjne, w mld zł		
Stan w roku						
1997	185,8 ^c	154,8	160,2	8,41	11,34	6,24
2002	156,4	131,4	144,0	11,65	14,77	8,20
2007	171,3	150,0	160,7	19,95	26,87	15,09
2012	165,0 ^d	144,1 ^d	152,8	24,10 ^d	37,79	20,15
Zmiany w proc. rocznie w latach						
1998-2002	-3,4	-3,2	-2,1	6,7	5,4	5,4
2003-2007	1,8	2,7	2,2	11,4	12,7	13,2
2008-2012	-0,9 ^e	-1,0 ^e	-1,2	4,8 ^e	7,0	6,0

^a firm dużych i średnich, ^b według F-01, ^c szacunek, ^d 2011 rok, ^e w latach 2008-2011

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 2.14. Zasoby pracy i środki trwałe dużych i średnich firm przemysłowych przetwórstwa mięsa, ryb i mleka



* szacunek

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Tabela 2.13. Techniczne uzbrojenie pracy i majątkochłonność przemysłowego przetwórstwa żywności pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)		Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	
	w firmach dużych i średnich	według F-01	w firmach dużych i średnich	według F-01
Średnio w latach				
1997-2002	82,5	55,7	0,385	0,247
2003-2007	123,3	85,9	0,402	0,269
2008-2012	253,8 ^a	117,1	0,384 ^a	0,267
Przyrost w proc. rocznie				
1998-2002	5,7	3,4	0,6	-0,5
2003-2007	6,6	8,6	0,1	1,2
2008-2012	4,9 ^a	6,1	-2,2 ^a	-1,2
Stan w 2012 roku	165,4 ^b	129,4	0,358 ^b	0,248
w tym sektor:				
mięsny	125,4 ^b	99,8	0,309 ^b	0,210
rybny	144,9 ^b	131,4	0,347 ^b	0,273
mleczarski ^c	262,2 ^b	210,3	0,444 ^b	0,317

^a w latach 2008-2011, ^b 2011 rok, ^c łącznie z produkcją lodów

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzrost technicznego uzbrojenia pracy jest pochodną relatywnie wysokiej stopy inwestowania. W okresie ostatnich 15 lat wartość inwestycji w ocenianym subsektorze zwiększyła się w cenach bieżących z 1251 mln zł w 1998 roku do 1915 mln zł w 2012 roku. Przeciętna stopa inwestowania we wszystkich trzech pięcioletnich okresach pozwalała nie tylko na odtworzenie majątku trwałego,

lecz także na jego modernizację i reprodukcję rozszerzoną (tab. 2.14). Najwyższa przeciętna stopa inwestowania była w latach 2003-2007, a najniższa w ostatnim pięcioleciu.

Tabela 2.14. Inwestycje w subsektorze przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mln zł)	Stopa inwestowania, tj. relacja nakładów inwestycyjnych do wartości		
		amortyzacji	majątku trwałego (w proc.)	
			w firmach dużych i średnich	według F-01
Średni stan w latach				
1998-2002	1 254,1	1,54	12,2	16,9
2003-2007	2 365,5	1,84	14,2	18,9
2008-2012	1 930,0	1,20	8,6 ^a	10,7
w tym: rok 2012	1 915,5	1,18	8,7 ^b	9,5
w tym sektor:				
mięsny	1 074,4	1,17	9,2 ^b	10,3
w tym: produkcja mięsa czerwonego	478,8	1,29	8,8 ^b	10,9
produkcja mięsa drobiowego	233,9	1,02	9,4 ^b	10,5
produkcja przetworów	361,7	1,14	9,5 ^b	9,5
rybny	169,8	1,17	14,9 ^b	9,5
mleczarski	646,2	1,05	7,0 ^b	8,4
łodziarski	25,1	0,68	4,9 ^b	9,1

^a średnia z lat 2008-2011, ^b rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe.

W subsektorze występuje duże zróżnicowanie aktywności inwestycyjnej między poszczególnymi rodzajami przetwórstwa (sekcjami). Wysoką aktywność wykazują przedsiębiorstwa prowadzące przetwórstwo i konserwowanie mięsa czerwonego, produkujące wyroby z mięsa oraz zajmujące się przetwórstwem ryb. W 2012 roku stopa inwestowania w tych sekcjach wynosiła od 1,14 do 1,29, a wysoki poziom inwestycji wynikał z potrzeb wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, zdobywania nowych i perspektywicznych rynków zbytu. Ostatnio w przetwórstwie mleka i mięsa drobiowego inwestycje pozwalały tylko na odtwarzanie majątku trwałego, a w produkcji lodów ulegał on dekapitalizacji.

2.6. Produktywność zasobów

Wzrost produkcji w badanym subsektorze opłacony został znaczącą poprawą technicznego uzbrojenia pracy przy malejącym zatrudnieniu, co stworzyło podstawy do wzrostu przeciętnej, realnej wydajności pracy. We wszystkich badanych grupach firm przemysłowych przekroczyła ona 400 tys. zł/zatrudnionego i była dwukrotnie wyższa niż w latach 1998-2002 (por. tab. 2.15, rys. 2.15).

Najwyższa wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej była w przedsiębiorstwach mleczarskich (ponad 650 tys. zł/pracownika), a najniższa w produkcji łodów (poniżej 300 tys. zł).

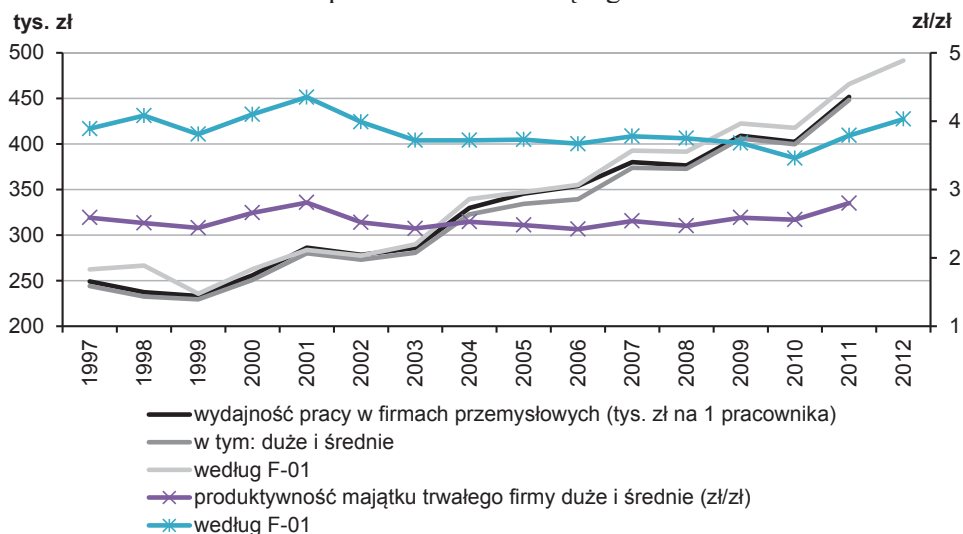
Tabela 2.15. Produktywność zasobów pracy i kapitału w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/pracownika)			Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy duże i średnie	według F-01
Średnio w latach					
1998-2002	225,6	250,6	264,1	2,59	4,05
2003-2007	339,6	331,0	345,9	2,49	3,72
2008-2012	409,4 ^a	406,4 ^a	437,5	2,61 ^a	3,74
w tym: rok 2012	451,5 ^b	448,3 ^b	491,6	2,80 ^b	4,03
w tym sektor:					
mięsny	409,9 ^b	394,0 ^b	447,8	3,24 ^b	4,76
w tym: produkcja mięsa czerwonego	400,0 ^b	379,8 ^b	470,9	3,19 ^b	4,86
produkcja mięsa drobiowego	535,7 ^b	525,0 ^b	539,8	3,72 ^b	5,91
produkcja wyrobów z mięsa	326,2 ^b	327,4 ^b	367,6	2,91 ^b	3,96
rybny	394,2 ^b	495,4 ^b	454,0	2,89 ^b	3,66
mleczarski	637,8 ^b	645,5 ^b	663,1	2,30 ^b	3,13
łodziarski	212,5 ^b	224,4 ^b	279,8	1,41 ^b	3,94

^a średnia z lat 2008-2011, ^b rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2.15. Produktywność zasobów w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jednocześnie względnie stabilna była produktywność majątku trwałego, a w całym analizowanym okresie wzrosła o niespełna 8% w przedsiębiorstwach dużych i średnich (z 1,59 w 1997 roku do 2,80 w 2011 roku), a w firmach składających sprawozdania finansowe, wzrost ten był o połowę niższy (z 3,89 w 1997 roku do 4,03 w 2012 roku).

2.7. Efektywność przemysłowego przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego

W ostatnim 15-leciu dwie główne miary efektów w cenach bieżących, tj. wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) zwiększyły się odpowiednio – ponad dwukrotnie oraz trzykrotnie (tab. 2.16). Podobnie wzrosły też nakłady pracy (dwukrotnie) oraz wartość majątku (kapitału) i zużycie pośrednie (wzrost trzykrotny). Realny przyrost efektów i nakładów był mniejszy, gdyż:

- przyrost WDB wyniósł niespełna 40%, tj. w tempie 2,2% rocznie,
- o ponad 80% wzrosła nadwyżka ekonomiczna (przyrost o 3,5% rocznie),
- przyrost zużycia pośredniego był prawie dwukrotny (w tempie 4,6% rocznie),
- nakłady pracy wzrosły o 25% (w tempie 1,8% rocznie),
- wartość majątku zwiększyła się 2,5-krotnie, tj. w tempie 6,9% rocznie.

Tabela 2.16. Efekty i nakłady w przemysłowym przetwórstwie produktów zwierzęcych

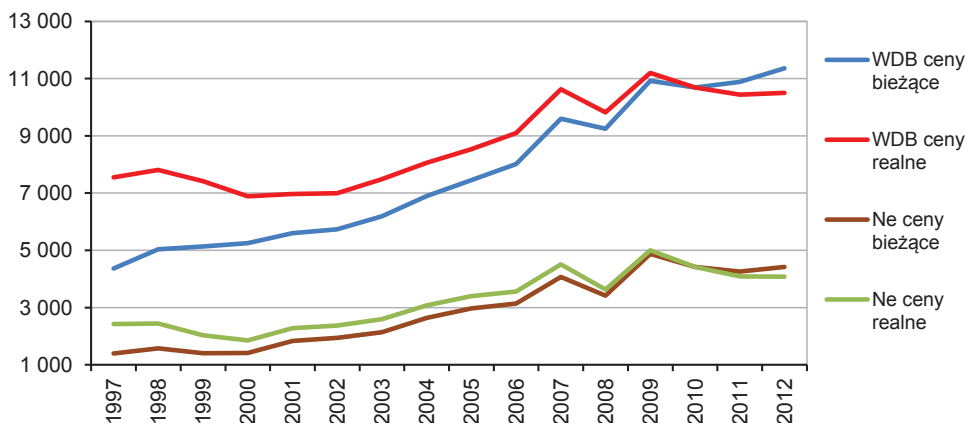
Wyszczególnienie	Wartość dodana brutto (WDB)	Nadwyżka ekonomiczna (Ne)	Zużycie pośrednie (Zp)	Nakłady pracy (Np)	Wartość majątku ^a (kapitału) (M)
Średni stan (ceny bieżące, w mln zł) w latach					
1997-1999	4 845,6	1 459,5	21 035,5	3 073,5	11 060,5
2001-2003	5 841,7	1 970,7	28 149,7	3 632,5	15 345,1
2006-2008	8 957,9	3 543,1	45 978,1	5 122,6	32 814,6
2010-2012	10 980,3	4 365,5	61 767,7	6 288,4	35 293,6
Średni wzrost ^b w proc. rocznie (realny) w latach 1998-2012 w tym w latach	2,2	3,5	4,6	1,8	6,9
1998-2002	-1,5	-0,5	-0,9	-1,5	3,6
2003-2007	8,7	13,8	9,8	6,0	11,1
2008-2012	-0,2	-2,0	4,2	1,1	6,8

^a majątek trwały netto + majątek obrotowy = kapitał własny + kapitał obcy; ^b tempo zmian skorygowane deflatorem, obliczonym na podstawie indeksów cen dóbr i usług konsumpcyjnych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

Największe zmiany wszystkich analizowanych wielkości (parametrów) dokonały się w pierwszych latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a najszybsze było tempo zmian (realnie ponad 10% rocznie) nadwyżki bezpośredniej oraz majątku (kapitału) przedsiębiorstw. W pozostałych okresach, zwłaszcza w latach 1998-2002 dominowały niewielkie spadki, realnie od 0,2% do 2,0% rocznie. Wzrastała jedynie wartość majątku (trwałego i obrotowego).

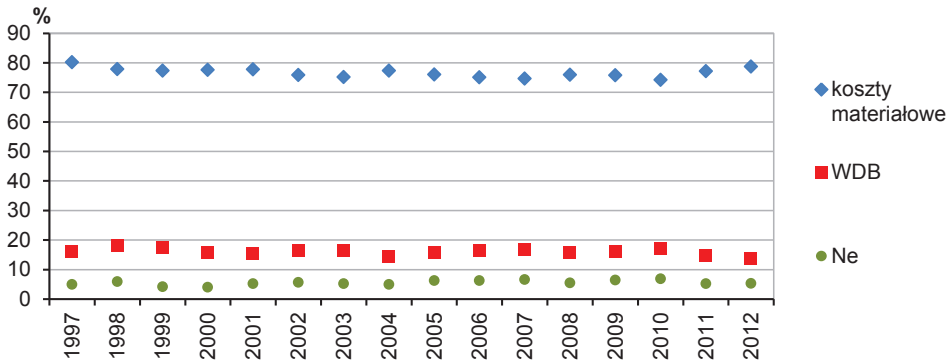
Rysunek 2.16. Wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) w przetwórstwie produktów zwierzęcych (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

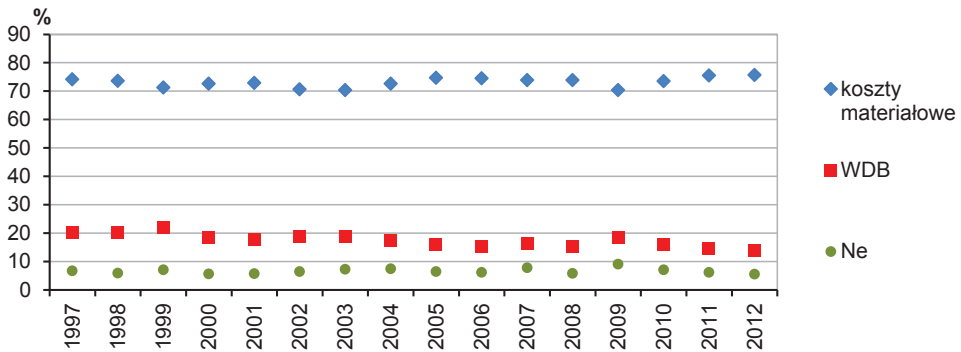
Zmiany efektów rozwoju produkcji subsektora następowały przy względnie stabilnej strukturze ceny producenta. We wszystkich trzech działach przetwórstwa największy udział w strukturze ceny mają koszty materiałów (w tym głównie surowca do produkcji), a ich udział w ostatnich 15 latach wynosił średnio w przemyśle: mięsny – 76,7% i wahał się od 74,2% do 80,3% (rys. 2.17), mleczarskim – 73,1% (od 70,3 do 75,5%) (rys. 2.18) oraz rybnym – 70,6% (od 67,7% do 74,8%) (rys. 2.19). Udział wartości dodanej brutto wynosił w przemyśle: mięsny 16,0%, mleczarskim 17,4% i rybnym 20,0%, przy czym zróżnicowanie było większe niż kosztów materiałowych i wahało się w przedziałach odpowiednio: (13,8-18,0%), (14,5-22,0%) i (16,1-24,6%). Nadwyżka ekonomiczna wynosiła od 5,5% w przemyśle mięsny do 7,4% ceny w branży rybnej. Wskaźnik ten też wykazywał duże wahania. Udział kosztów materiałowych w cenie zbytu w tych sektorach należy do najwyższych w całym przemyśle spożywczym.

Rysunek 2.17. Udział kosztów materiałowych, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w przemyśle mięsnym



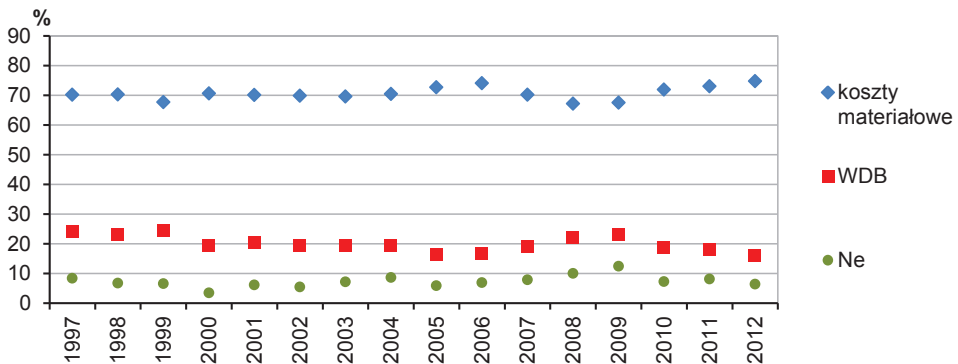
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 2.18. Udział kosztów materiałowych, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w przemyśle mleczarskim



Źródło: jak na rys. 2.17.

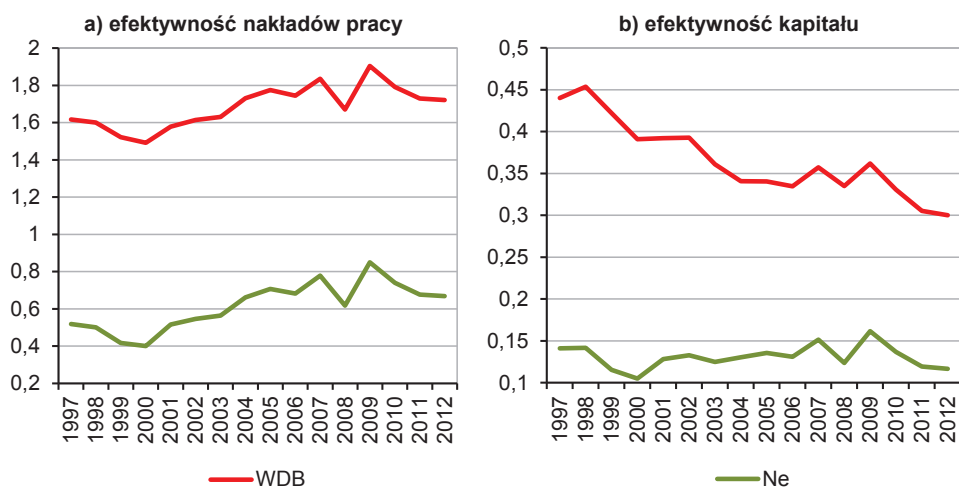
Rysunek 2.19. Udział kosztów materiałowych, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w przemyśle rybnym



Źródło: jak na rys. 2.17.

W przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego sukcesywnie obniżała się efektywność zużycia pośredniego mierzona wartością dodaną brutto, natomiast nieznacznie wzrosła ona, gdy była mierzona nadwyżką ekonomiczną. Znaczący wzrost efektywności zużycia pośredniego mierzonej Ne, nastąpił w latach 2006-2008, po których uległ obniżeniu do 0,072 w latach 2010-2012 i był niewiele wyższy niż w latach 1997-1999 i 2001-2003. Stały trend spadkowy wykazuje efektywność majątku, która w latach 2010-2012 mierzona wartością dodaną była aż o 29% niższa niż w latach 1997-1999, a mierzona nadwyżką ekonomiczną obniżyła się o blisko 7%. Odmienne zmieniała się efektywność nakładów pracy, która we wszystkich okresach wykazywała stałą poprawę. W latach 2010-2012 efektywność nakładów pracy mierzona WDB była o 10,6% wyższa niż w latach 1997-1999, a mierzona Ne aż o 45% wyższa. Największą poprawę efektywności pracy osiągnięto w latach 2001-2003 i w 2007 roku, a w 2008 roku nastąpiło skokowe i krótkotrwałe jej obniżenie (rys. 2.20).

Rysunek 2.20. Efektywność nakładów pracy i kapitału w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego (w zł/zł)



Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Efektywność zużycia pośredniego, nakładów pracy i kapitału w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego jest różna w poszczególnych branżach. W ostatnich trzech latach, tj. 2010-2012 najwyższą efektywność zużycia pośredniego mierzona WDB, jak i Ne miała branża rybna (tab. 2.17). Natomiast efektywność nakładów pracy najwyższa była w przemyśle mleczarskim, zaś najwyższą efektywność kapitału osiągał przemysł mięsny.

Tabela 2.17. Efektywność zużycia pośredniego, nakładów pracy i kapitału w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego (średnie trzyletnie, w zł/zł)

Wyszczególnienie	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność kapitału mierzona	
	WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne
1997-1999	0,230	0,069	1,580	0,478	0,439	0,133
2001-2003	0,208	0,070	1,608	0,542	0,382	0,129
2006-2008	0,195	0,077	1,750	0,693	0,342	0,135
2010-2012	0,180	0,072	1,747	0,695	0,312	0,124
w tym branża:						
mięsna	0,176	0,067	1,696	0,649	0,364	0,139
mleczarska	0,173	0,072	1,828	0,767	0,261	0,109
rybna	0,210	0,088	1,789	0,747	0,250	0,104

Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Spadek efektywności majątku w przemyśle produktów pochodzenia zwierzęcego jest wynikiem substytucji pracy żywej przez kapitał i rosnącym technicznym uzbrojeniem pracy. Jest on też wynikiem przeinwestowania przez część przedsiębiorstw, zwłaszcza w branży mięsnej.

2.8. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego

Omawiane działy przemysłu spożywczego uznawane są za sektory o niskiej rentowności sprzedaży. Tezę tę potwierdzają wyniki finansowe tego subsektora w ostatnim 15-leciu (tab. 2.18, rys. 2.21). Rentowność sprzedaży netto w całym badanym okresie kształtowała się w przedziale 0,2-2,6% i była niższa niż całego przemysłu spożywczego, a w latach 1999-2000 była ujemna. Rentowność netto zaczęła rosnąć od 2000 roku do 2007 roku. Od tego czasu wskaźnik ten utrzymuje się na względnie stabilnym poziomie ok. 2,0%. Poprawiła się również rentowność kapitału własnego (ROE), która w latach 2001-2012 wahała się od 1,2% do 14,1%, ale dopiero od połowy minionej dekady kapitał w tym subsektorze przynosi wyższe zyski niż z innych bezpiecznych zastosowań kapitału (lokatach bankowych i obligacji).

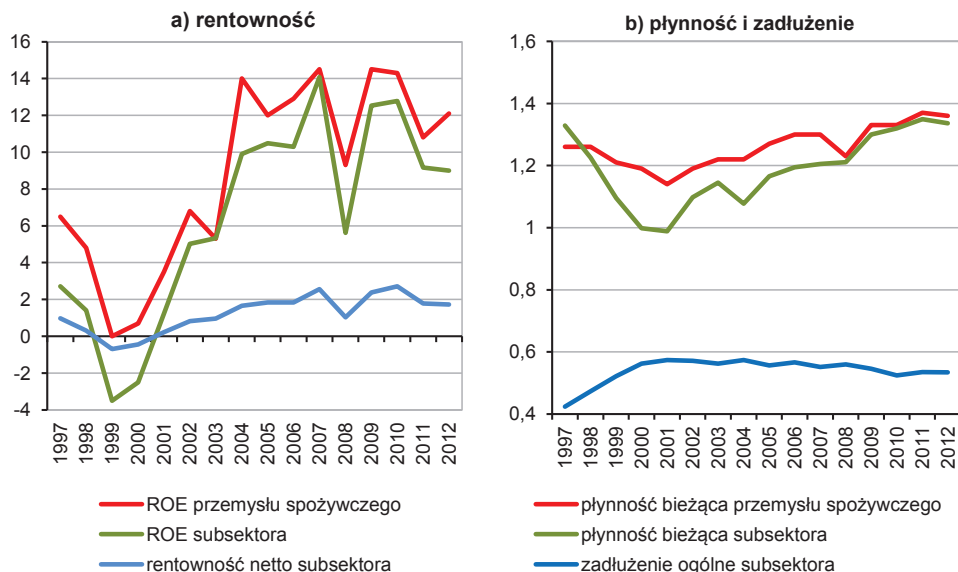
Tabela 2.18. Wyniki i stan finansowy producentów żywności pochodzenia zwierzęcego

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
1. Zysk netto (w mln zł): ceny bieżące	170	315	1 695	1 591
ceny realne	295	546	1 876	1 472
2. Kapitał własny (w mln zł)	6 296 ^a	6 260	12 041	17 678
3. Zadłużenie ogólne (w mln zł)	4 324	8 343	14 830	20 179
4. Rentowność (w proc.):				
netto	1,0	0,8	2,6	1,7
ROE	2,7	5,0	14,1	9,0
5. Współczynniki				
płynności bieżącej	1,33	1,10	1,21	1,34
zadłużenia ogólnego	0,42	0,57	0,55	0,53
w tym: długookresowego	0,13	0,14	0,13	0,13

^a szacunek własny na podstawie danych o wartości kapitału własnego w 2003 roku i kwocie wyników netto w latach 1998-2002

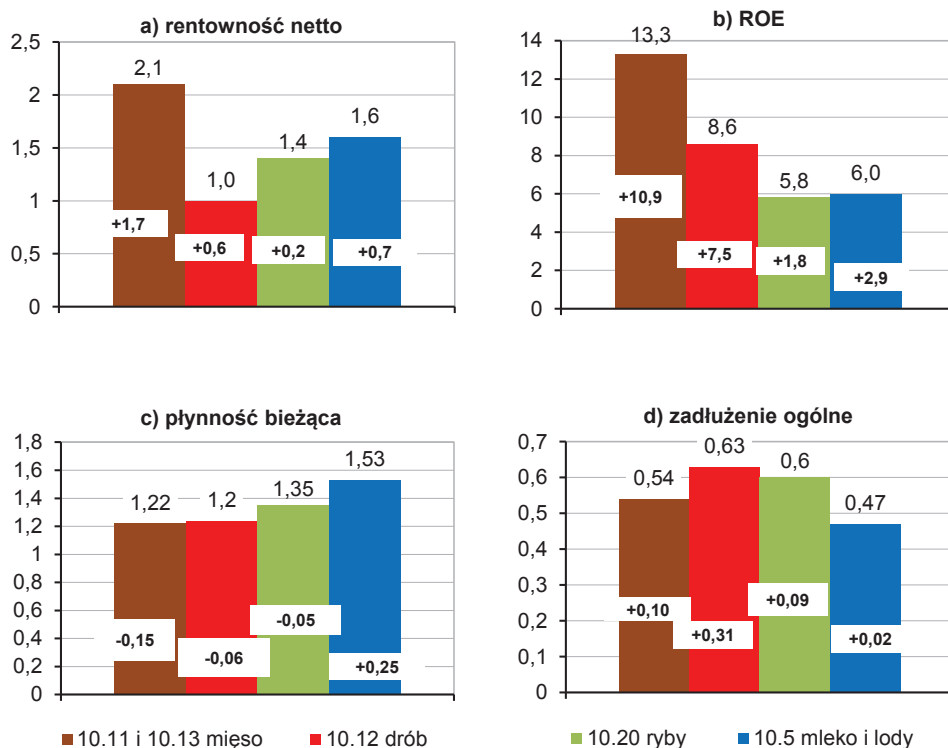
Źródło: opracowanie własne danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 2.21. Mierniki rentowności i zadłużenia sektora przemysłowej produkcji żywności pochodzenia zwierzęcego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 2.22. Wewnętrzne zróżnicowanie rentowności, płynności i zadłużenia badanych sektorów w 2012 roku oraz zmiana tych mierników w latach 1997-2012



Źródło: obliczenia własne na podstawie nie publikowanych danych GUS.

Na wysokim i dość stabilnym poziomie kształtują się główne mierniki stanu finansowego przedsiębiorstw, tj. płynności finansowej i zadłużenia. W pierwszej połowie ubiegłej dekady płynność finansowa sektora produktów pochodzenia zwierzęcego była o ok. 0,2 niższa niż przeciętnie w całym przemyśle spożywczym. W drugiej połowie dekady różnica ta została praktycznie zniwelowana. Współczynnik zadłużenia całkowitego nie przekraczał 0,60. Niskie było i jest zadłużenie długoterminowe (od 0,13 do 0,15). Zjawiska te wskazują, że producenci żywności pochodzenia zwierzęcego w minionych 15 latach poprawili swoją sytuację finansową i w ostatnich latach osiągają wskaźniki zbliżone do przeciętnych w całym przemyśle spożywczym. Dotyczy to wszystkich głównych części subsektora, choć niska jest rentowność firm w klasie 10.12 oraz 10.11, a najwyższa producentów lodów. Najwyższe zadłużenie ogólne (powyżej 0,60) było w firmach drobiarskich i rybnych (rys. 2.22).

2.9. Struktura podmiotowa przemysłu produktów pochodzenia zwierzęcego

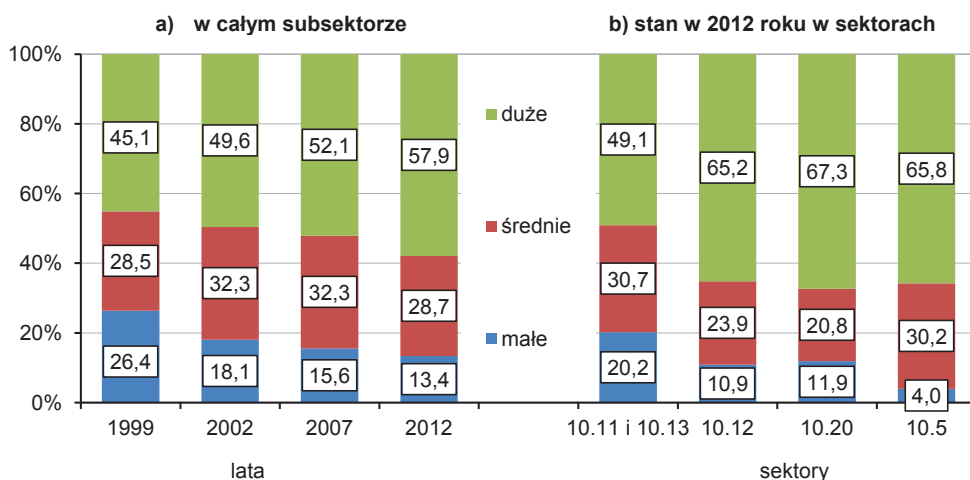
W przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego od ponad 10 lat maleje liczba firm przemysłowych. Na rynku funkcjonują też firmy mikro, których jest ok. 1,5-2,0 tys., tj. o połowę mniej niż na początku minionej dekady. Stale zmniejszała się liczba firm we wszystkich wyodrębnionych grupach, przy czym względnie stabilna była liczba firm dużych. W latach 1999-2012 z rynku zniknęła 1/3 małych firm i 1/5 przedsiębiorstw średniej wielkości (tab. 2.19), ale nadal jest to subsektor rozdrobniony, zwłaszcza w produkcji i przetwórstwie mięsa.

Tabela 2.19. Charakterystyka przemysłowych producentów żywności pochodzenia zwierzęcego według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie		1999	2002	2007	2012
Liczba firm:	dużych	155	139	158	147
	średnich	565	528	564	466
	małych	1 638	1 338	1 139	1 048
	łącznie	2 358	2 005	1 861	1 661
Zatrudnienie w firmach: (liczba osób)	dużych	85 124	73 901	87 333	89 539
	średnich	65 350	55 711	59 879	51 107
	małych	28 885	26 864	24 101	23 111
	łącznie	179 359	156 476	171 313	163 757
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)	dużych	14 615	17 691	31 041	49 310
	średnich	9 227	11 520	19 247	24 411
	małych	8 566	6 477	9 295	11 389
	łącznie	32 408	35 688	59 583	85 110

Źródło: niepublikowane dane GUS.

Rysunek 2.23. Struktura podmiotowa przemysłowych producentów żywności pochodzenia zwierzęcego (w proc. produkcji sprzedanej)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W latach 1999-2012 udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) w produkcji subsektora zwiększył się o 12,8 p.p. (z 45,1% do 57,9%). Zatrudnienie w tym czasie obniżyło się o 5,2%. W tych firmach nastąpiła duża poprawa wydajności pracy, która w 1999 roku wynosiła realnie 298 tys. zł, a w 2012 roku – 509 tys. zł/pracownika. Natomiast w firmach małych i średnich produkcja wzrosła o 7%, co przy spadku zatrudnienia o 21% oznacza wzrost wydajności pracy tylko o 36% (z 327 tys. zł do 446 tys. zł/zatrudnionego). Najwyższą koncentracją produkcji charakteryzuje się przemysł rybny (10.20), w którym udział firm dużych w wartości produkcji sprzedanej wynosi już ok. 67%. Podobnie jest w przemyśle drobiarskim i mleczarskim, gdzie udział firm dużych w produkcji to ok. 65%. Natomiast najniższa jest koncentracja przemysłu mięsnego, w którym w firmach małych i średnich ulokowana jest połowa produkcji sektora.

2.10. Pozycja polskiego przemysłu produktów pochodzenia zwierzęcego w UE

Przemysł mięsny jest jednym z największych sektorów w unijnym przemyśle spożywczym. Stanowi on 20% wartości przemysłu spożywczego Unii Europejskiej. Polska jest szóstym producentem mięsa i podrobów (łącznie z drobiowym) we Wspólnocie z 9% udziałem w wartości produkcji całej Unii. Na pierwszym miejscu w produkcji i przetwórstwie mięsa są Niemcy z udziałem prawie 20%, na drugim Francja (14%), a w dalszej kolejności Hiszpania (12%), Włochy (11%) i Wielka Brytania (9%). Polska jest zdecydowanym liderem wśród krajów UE-12 wytwarzając 51% wartości produkcji tego sektora UE-12 (tab. 2.20.).

Produkcja mięsa na 1 mieszkańca w Polsce wynosi 429 euro i jest wyższa niż średnio w UE (376 euro/1 mieszkańca), ale znacząco niższa niż w: Irlandii (809 euro), Danii (689 euro), Belgii (479 euro) czy Hiszpanii (461 euro). W latach 2000-2010 tempo wzrostu produkcji tego sektora w UE wynosiło ok. 3% rocznie, przy czym w krajach UE-12 było ono wyższe (4,3% rocznie). W Polsce produkcja mięsna wzrastała ponad 6% rocznie, a najwyższe tempo wzrostu w tym okresie odnotowano w Bułgarii (11% rocznie) i Rumunii (prawie 8%). W krajach UE-15 produkcja mięsna wzrastała średnio 2,6% rocznie, a najszybciej w Niemczech (4,8%) i Hiszpanii (4,4% rocznie).

Zatrudnienie w unijnym przemyśle mięsnym stanowi ponad 20% ogółu pracujących w sektorze spożywczym UE. Wydajność pracy w branży mięsnej UE wynosi średnio 200 tys. euro/zatrudnionego, w tym: w UE-15 – 241 tys. euro, a w UE-12 – 125 tys. euro. Najwyższą wydajnością pracy w unijnym przemyśle mięsnym (tab. 2.20.) odznacza się Holandia (503 tys. euro na 1 zatrudnionego),

na drugim miejscu znalazła się Belgia (380 tys. euro), a w dalszej kolejności: Włochy (377 tys. euro), Irlandia (303 tys. euro). W Niemczech wydajność pracy w sektorze mięsnym wynosi 199 tys. euro, zaś w Polsce 138 tys. euro/zatrudnionego i wykazuje tendencję wzrostową.

Średnia wartość obrotów przeciętnej firmy mięsnej w UE-27 wynosi 4,7 mln euro, podczas gdy w Polsce 5,7 mln euro, a w Niemczech 3,1 mln euro. Najwyższą wartość obrotów (tab. 2.20) mają firmy mięsne z Irlandii (29,6 mln euro), Danii (26,1 mln euro), Wielkiej Brytanii (15,7 mln euro) i Holandii (13,9 mln euro).

Przemysł rybny wytwarza zaledwie 2,2% wartości produkcji unijnego przemysłu spożywczego, zatrudniając 2,6% pracujących w sektorze spożywczym UE. Największym przetwórcą ryb jest Hiszpania z udziałem 20,6%, drugą pozycję zajmuje Wielka Brytania – 15,8%, trzecią Francja – 11,5%, czwartą Polska – 10,6%, a dalsze miejsca Włochy (9,6%) i Niemcy (9,1%). Polska jest zdecydowanym liderem w tej branży wśród krajów UE-12 z ponad 60% udziałem w wartości ich produkcji (tab. 2.21). Produkcja ryb i przetworów na 1 mieszkańca w Polsce wynosi 57,6 euro i jest wyższa o 39% niż średnio w UE, ale niższa niż w Danii (182 euro) czy Hiszpanii (93,5 euro/mieszkańca).

W latach 2000-2010 tempo wzrostu wartości produkcji tej branży w UE wynosiło 3,0% rocznie, przy czym w krajach UE-12 było dwuipółkrotnie wyższe. W Polsce przyrost ten był jeszcze wyższy (10% rocznie), a najwyższy był w Rumunii (prawie 15% rocznie). W krajach UE-15 produkcja przetworów rybnych wzrastała średnio 2,3% rocznie, a najszybciej w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. Spadek odnotowano w Belgii.

Największe zatrudnienie w przetwórstwie ryb jest w Hiszpanii (udział w UE-27 – 16,7%), a następnie w Polsce (14,2%). Wydajność pracy w naszym przemyśle rybnym wynosi 142,7 tys. euro na 1 zatrudnionego i jest o 35% niższa niż średnio w UE-15 (tab. 2.21). Najwyższą wydajność pracy w tej branży odnotowano we Włoszech – 400 tys. euro i Belgii – 362 tys. euro na 1 zatrudnionego, natomiast w Niemczech wyniosła ona 237 tys. euro. Wartość obrotów przeciętnej firmy rybnej w UE-27 wynosi 5,8 mln euro. W Polsce jest ona nieco wyższa (6,7 mln euro), ale i tak znacząco niższa niż w firmach niemieckich.

Tabela 2.20. Przemysł mięsny w krajach UE w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro)		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji przemysłu spożywczego (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010	Wydatność pracy ^a (w tys. euro na 1 zatrudnionego)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	bieżących	porównywalnych					2000	2010	2000	2010
Polska	9,9	16,4	429,3	8,7	22,5	6,4	86,3	138,4	1,9	5,7
Niemcy	38,5	36,6	447,6	19,4	22,7	4,8	103,9	199,7	1,2	3,1
Francja	30,2	25,7	397,2	13,7	20,9	0,4	160,2	190,9	1,9	3,3
Włochy	21,1	20,2	335,6	10,7	19,3	2,4	326,5	377,6	4,3	5,7
Hiszpania	19,7	21,2	461,3	11,3	21,9	4,4	205,6	248,9	3,2	5,0
Wielka Brytania	16,8	17,1	276,8	9,1	15,2	1,0	120,2	217,4	13,1	15,7
Holandia	8,9	8,2	439,7	4,4	14,8	0,1	305,5	502,7	10,3	13,9
Belgia	5,8	5,2	478,7	2,8	15,2	2,6	246,1	380,1	4,2	6,8
Dania	5,3	3,8	689,1	2,0	26,9	0,0	162,6	263,5	23,9	26,1
Irlandia	4,0	3,6	808,9	1,9	18,6	1,8	213,1	303,6	19,6	29,6
Czechy	2,2	3,1	297,1	1,6	18,8	0,1	114,7	138,8	2,0	2,3
Węgry	2,1	3,4	339,0	1,8	23,4	-0,1	96,0	123,8	10,3	5,6
Rumunia	2,2	4,2	195,8	2,2	22,4	7,9	58,6	102,8	1,2	5,3
Słowacja	0,5	0,8	148,1	0,4	17,0	0,0	85,2	114,9	9,4	2,4
Bułgaria	0,9	1,9	255,2	1,0	18,5	11,0	59,7	106,5	1,3	3,9
UE-15	159,2	156,0	392,5	82,9	20,0	2,6	157,7	240,8	2,7	4,7
UE-12	19,7	32,2	311,8	17,1	21,2	4,3	86,3	125,5	2,2	4,5
UE-27	178,9	188,2	375,8	100,0	20,2	2,9	140,4	208,1	2,6	4,7

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Tabela 2.21. Przemysł rybny w krajach UE w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji przemysłu spożywczego (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010	Wydajność pracy ^a (w tys. euro na 1 zatrudnionego)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	bieżących	porównywalnych					2000	2010	2000	2010
Polska	1,4	2,2	57,6	10,6	3,0	10,0	68,8	142,7	1,7	6,7
Niemcy	2,0	1,9	23,2	9,1	1,2	1,7	140,5	237,0	8,6	10,5
Francja	2,8	2,4	37,1	11,5	1,9	0,3	159,0	184,4	4,6	7,6
Włochy	2,1	2,0	33,1	9,6	1,9	0,7	326,3	400,0	4,0	5,1
Hiszpania	4,0	4,3	93,5	20,6	4,4	4,9	141,5	232,4	4,1	6,3
Wielka Brytania	3,2	3,3	53,2	15,8	2,9	3,5	93,2	215,0	6,0	9,8
Holandia	0,6	0,6	36,1	2,9	1,2	-0,2	166,7	190,3	4,1	4,7
Belgia	0,3	0,3	27,8	1,4	0,9	-1,6	242,8	362,5	6,1	8,3
Dania	1,4	1,0	181,8	4,8	7,0	0,2	147,8	281,1	7,5	9,5
Irlandia	0,4	0,3	66,7	1,4	1,5	0,3	123,1	206,2	3,7	5,0
Rumunia	0,1	0,1	4,6	0,5	0,5	14,8	27,3	85,7	0,7	3,9
UE-15	17,8	17,4	43,7	83,6	2,2	2,3	140,1	218,7	4,4	6,0
UE-12	2,1	3,4	32,9	16,4	2,2	7,6	49,7	108,7	1,7	4,9
UE-27	19,9	20,8	41,5	100,0	2,2	3,0	117,8	187,8	3,8	5,8

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Tabela 2.22. Przemysł mleczarski w krajach UE w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro)		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji przemysłu spożywczego (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010	Wydatność pracy ^a (w tys. euro na 1 zatrudnionego)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	bieżących	porównywalnych					2000	2010	2000	2010
Polska	5,4	8,9	233,0	7,8	12,2	5,6	107,7	247,5	10,8	29,2
Niemcy	21,3	20,2	246,9	17,8	12,5	2,4	460,4	632,5	54,7	70,0
Francja	23,5	20,0	309,1	17,6	16,3	1,1	318,1	381,3	15,0	21,3
Włochy	14,1	13,5	223,9	11,9	12,9	0,1	320,1	406,6	3,7	4,9
Hiszpania	8,0	8,5	184,8	7,5	8,7	2,1	364,4	430,8	7,1	7,5
Wielka Brytania	7,9	8,1	130,6	7,1	7,2	0,4	235,4	334,4	21,5	26,1
Holandia	9,0	8,3	500,0	7,3	16,8	3,4	533,3	788,6	45,5	40,4
Belgia	3,7	3,3	305,5	2,9	9,7	2,3	494,3	587,5	26,7	27,4
Irlandia	2,8	2,6	577,8	2,3	13,3	1,0	.	531,2	.	48,1
Węgry	0,8	1,3	130,0	1,1	8,9	-1,2	161,1	185,5	20,7	12,9
Rumunia	0,7	1,4	65,1	1,2	7,4	4,9	57,5	110,6	1,3	3,2
Słowacja	0,5	0,7	129,6	0,6	14,9	0,5	169,0	227,3	18,7	15,0
Bułgaria	0,4	0,9	118,4	0,8	8,6	8,3	.	105,9	.	3,5
UE-15	99,7	97,7	245,7	86,2	12,5	2,2	339,7	455,3	10,9	13,5
UE-12	9,6	15,7	152,1	13,8	10,4	4,1	109,9	194,1	7,1	11,6
UE-27	109,3	113,4	226,4	100,0	12,1	2,5	272,3	383,1	10,3	13,2

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Przemysł mleczarski jest drugim, po mięsnym, działem przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej. Przypada na niego 12% wartości produkcji tego przemysłu UE. Największym unijnym producentem produktów mleczarskich są Niemcy z udziałem wynoszącym 17,8%, a w dalszej kolejności Francja – 17,6%, Włochy – 11,9% i na czwartej pozycji Polska – 7,8%. Produkcja przetworów mleczarskich na 1 mieszkańca w Polsce wynosi 233 euro i jest nieznacznie wyższa niż średnio w całej UE (226 euro). Najwyższą wartością tej produkcji na 1 mieszkańca w UE odznacza się Irlandia (578 euro) i Holandia (500 euro) oraz Francja (309 euro) i Belgia (305 euro) (tab. 2.22). Tempo wzrostu produkcji mleczarskiej w UE w latach 2000-2010 wynosiło 2,5% rocznie, podczas gdy w Polsce było znacznie wyższe i wynosiło 5,6% rocznie, a jeszcze wyższe było w Bułgarii (8,3% rocznie). W krajach UE-15 produkcja mleczarska wzrastała średnio o 2,2% rocznie, zaś w UE-12 o 4,1% rocznie. Spadek odnotowano na Węgrzech (-1,2% rocznie).

Zatrudnienie w unijnym przemyśle mleczarskim wynosi 8% ogółu pracujących w przemyśle spożywczym UE. Z kolei zatrudnienie w polskim przemyśle mleczarskim stanowi 11,6% ogółu unijnego w tym sektorze. Jedyne Francja odznacza się wyższym udziałem w zatrudnieniu. Wydajność pracy w branży mleczarskiej w Polsce wynosi 247 tys. euro/zatrudnionego i jest trzykrotnie niższa niż w Holandii (788 tys. euro), dwuipółkrotnie niż w Niemczech (632 tys. euro) i ponad dwukrotnie niż w Belgii (587 tys. euro) (tab. 2.22).

Średnia wartość obrotów przeciętnej firmy przemysłu mleczarskiego w UE (13,2 mln euro) jest trzykrotnie wyższa niż w całym przemyśle spożywczym UE. Największe obroty w 2010 roku miały firmy mleczarskie w Niemczech (70 mln euro), Irlandii (48 mln euro) oraz Holandii (40 mln euro). W Polsce przeciętna firma mleczarska miała stosunkowo wysokie obroty – 29 mln euro, tj. ponad dwukrotnie większe niż przeciętnie w UE-15 oraz dwuipółkrotnie niż w UE-12.

3. Przetwórstwo zbóż

Rozdział ten zawiera ocenę przetwórstwa zbóż w podziale na pierwotne i wtórne. Według PKD 2004 działalność ta kwalifikowana była odpowiednio do grupy 15.6 oraz 15.8, a od 2008 roku (według PKD 2007) do grupy 10.6 i 10.7. Pierwotne przetwórstwo zbóż (PKD 10.6) obejmuje wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych, tj. 10.61 wytwarzanie produktów przemiału (poprzednio 15.61) oraz 10.62 wytwarzanie skrobi i wyrobów skrobiowych (15.62). Do wtórnego przetwórstwa zbóż (PKD 10.7) zaliczamy 10.71 produkcję pieczywa oraz świeżych wyrobów ciastkarskich (poprzednio 15.81), 10.72 produkcję sucharów i herbatników oraz pieczywa cukierniczego trwałego (15.82), a także 10.73 produkcję makaronów, klusek i podobnych wyrobów mącznych (15.85).

Produkcję wyrobów pierwotnego przetwórstwa zbóż oraz produkcję pieczywa zaliczamy do przerobu właściwego, który charakteryzuje się niską dynamiką rozwoju⁸. Wyroby wtórnego przetwórstwa zbóż (z wyjątkiem pieczywa świeżego) zaliczane są do przetwórstwa wtórnego, którego dynamika rozwoju była wysoka. Ogólnie popyt na przetwory zbożowe jest mało wrażliwy na zmiany dochodów ludności, a w przypadku niektórych wyrobów wzrost dochodów obniża spożycie np. pieczywa. Wszystkie współczynniki elastyczności dochodowej popytu poszczególnych przetworów zbożowych w badanym okresie malały. Największy współczynnik elastyczności dochodowej popytu mają wyroby ciastkarskie, ale miał on także tendencję malejącą.

3.1. Popyt krajowy

Ocenę popytu na przetwory zbożowe oparto na informacjach dotyczących bilansowego spożycia przetworów zbożowych, wyników badań budżetów rodzinnych obejmujących domowe spożycie mąk, kasz, płatków, pieczywa, makaronu, ryżu oraz ciast i ciasteczek świeżych i trwałych. Wykorzystano także dane dotyczące dostaw na zaopatrzenie kraju oraz informacje o produkcji, eksporcie i imporcie w podziale na poszczególne produkty, co umożliwiło oszacowanie krajowego zużycia tych wyrobów.

W Polsce od wielu lat systematycznie maleje bilansowe spożycie przetworów zbożowych. W latach 1997-2012 zmniejszyło się ono do 108 kg (w latach gospodarczych), tj. o 1/10. W pierwszej połowie tego okresu było ono

⁸ J. Drożdż, *Rozwój produkcji przemysłu spożywczego*, [w:] R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (I)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 12-17.

względnie stabilne na poziomie 119-120 kg, a w ostatnich pięciu latach obniżało się ono średniorocznie o 1,1%.

Tabela 3.1. Wydatki i spożycie przetworów zbożowych według badań budżetów rodzinnych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Wydatki w zł/miesiąc na 1 osobę na zakup:				
a) w cenach bieżących				
pieczywa i produktów zbożowych	21,18	30,34	34,49	42,61
w tym: mąki	1,96	1,72	1,51	1,75
kaszy i płatków	0,72	1,18	0,85	1,05
pieczywa	14,44	17,12	17,82	21,13
makaronu	1,16	1,58	1,82	2,15
ciast (świeżych i trwałych)	2,38	6,65	8,90	10,95
ryżu	0,53	0,57	0,66	0,82
b) w cenach stałych ^a 2010 roku				
pieczywa i produktów zbożowych	39,45	42,03	40,88	37,76
w tym: mąki	2,54	2,15	1,54	1,37
kaszy i płatków	1,25	1,62	1,01	0,91
pieczywa	28,92	24,51	21,47	18,32
makaronu	2,11	2,11	2,18	2,01
ciast (świeżych i trwałych)	4,36	8,78	10,35	9,99
ryżu	0,92	0,78	0,78	0,71
Udział pieczywa i produktów zbożowych (w proc.) w:				
– wydatkach ogółem	4,95	4,85	4,26	4,06
– wydatkach na towary i usługi konsumpcyjne	5,20	5,06	4,45	4,24
– wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe	14,04	16,43	15,98	16,15
Spożycie domowe w kg/osobę miesięcznie				
przetworów zbożowych	9,54	8,93	7,68	6,60
w tym: mąki	1,21	1,14	0,90	0,82
kaszy i płatków	0,26	0,29	0,22	0,19
pieczywa	7,26	6,33	5,29	4,38
makaronu	0,29	0,36	0,38	0,36
ciast (świeżych i trwałych)	0,30	0,58	0,68	0,66
ryżu	0,22	0,23	0,21	0,18

^a obliczone indeksem cen detalicznych tych artykułów

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS; publikacji *Gospodarstwa domowe – wybrane elementy warunków życia ludności w 1997 r.*, GUS, Warszawa 1998 oraz *Budżetów gospodarstw domowych z lat 1998-2012*.

Badania budżetów rodzinnych wskazują na stały wzrost wydatków gospodarstw domowych na zakup pieczywa i przetworów zbożowych, ale tylko w cenach bieżących (tab. 3.1). Najszybciej wzrastały one w pierwszym pięcioletnim okresie (o 7,5% rocznie), a w kolejnych okresach pięcioletnich odpowiednio o 2,6% i 4,3%. Dynamika tych wydatków w cenach stałych była zróżnicowana i wyniosła odpowiednio 1,3%, -0,6% i -1,5% rocznie. Mocno zróżnicowana była także dynamika wydatków na poszczególne produkty zbożowe. We wszystkich okre-

sach pięcioletnich notowano spadek wydatków (w cenach stałych) na pieczywo i mąkę (po około 3% rocznie), a w ostatnich pięciu latach na makaron i ciasta (odpowiednio o 1,5% i 0,7% rocznie). W ostatnich 10 latach malały także wydatki na kasze i płatki, gdzie jeszcze w latach 1998-2002 notowano wzrost tych wydatków o 5,3% rocznie. Stale zmniejsza się udział pieczywa i produktów zbożowych w wydatkach ogółem oraz w wydatkach na towary i usługi konsumpcyjne, odpowiednio z 4,95% w 1997 roku do 4,06% w 2012 roku i z 5,2% do 4,24%. Zmienny na przestrzeni badanych lat był natomiast ich udział w wydatkach na żywność i napoje alkoholowe, a w 2012 roku wyniósł 16,15% i był o 2,11 p.p. większy niż w 1997 roku.

Według budżetów rodzinnych systematycznie malało spożycie domowe pieczywa i przetworów zbożowych (z 9,54 kg w 1997 roku do 6,6 kg w 2012 roku). Przede wszystkim jest to wynik stale malejącej konsumpcji pieczywa i mąk, która zmniejszyła się odpowiednio o 40% i 32%. Od dziesięciu lat obniża się spożycie kasz, płatków i ryżu (w przypadku kasz i płatków w 2012 roku było o 27% mniejsze niż w 1997 roku, a ryżu o 18%). W ostatnich latach zmniejszyło się także spożycie makaronu oraz wszelkiego rodzaju ciast i ciasteczek, ale nadal było ono większe niż w 1997 roku (odpowiednio o 24% i aż o 120%).

Tabela 3.2. Zużycie krajowe^a produktów przetwórstwa zbóż (w tys. ton)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Mąki	2 432,8	2 530,4	2 680,8	2 426,7
Kasze i płatki	111,9	133,8	178,8	107,6
Słód	306,3	406,9	564,0	514,6
Skrobia i gluten pszenny	254,3	216,5	196,3	142,2
Otręby	647,8	1 007,5	1 150,1	912,9
Ekstrakt słodowy	14,9	65,6	56,4	103,6
Makaron	99,8	138,1	199,8	210,2
Przetwory otrz. przez spęcznienie	38,3	53,6	63,3	84,7
Pieczywo	3 840,0	3 340,0	2 785,0	2 330,0
Pieczywo cukiernicze	139,4	162,0	316,7	313,0

^a produkcja + import - eksport, a zużycie pieczywa obliczono jako iloczyn miesięcznego spożycia domowego i ludności powiększone o 15% z tytułu strat oraz spożycia w gastronomii i zakładach żywienia zbiorowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o produkcji tych wyrobów i informacji CIHZ, MF i CAAC o handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

Krajowy popyt na poszczególne produkty przemysłowego przetwórstwa zbóż charakteryzował się różnymi tendencjami. Systematycznie, aczkolwiek w coraz mniejszym tempie, zwiększało się krajowe zużycie makaronu oraz przetworów otrzymanych przez spęcznienie i prażenie zbóż (tab. 3.2). W obu gru-

pach produktów w 2012 roku było ono ponad dwukrotnie większe niż w 1997 roku. W ostatnim pięcioleciu wyhamował szybki rozwój krajowego rynku makaronu, a produktów otrzymanych przez spęcznienie nieco przyspieszył, ale tempo jego rozwoju było jeszcze niższe niż na początku badanego okresu. W pierwszych latach członkostwa Polski w UE notowano przyspieszenie wzrostu popytu krajowego na mąki, kasze i płatki, trwałe pieczywo cukiernicze oraz słód, ale w ostatnich latach tendencja się odwróciła. Systematycznie, w tempie 3-3,5% rocznie, malał krajowy popyt na pieczywo (obniżył się o 1500 tys. ton do 2330 tys. ton w 2012 roku), przy względnie stabilnej produkcji przemysłowej. Świadczy to o uprzemysłowieniu tego działu produkcji, gdyż udział produkcji przemysłowej zwiększył się z 36,9% w 1997 roku do 68,5% w 2012 roku. W badanym okresie systematycznie, w tempie 3,8% rocznie, obniżało się krajowe zużycie skrobi i produktów skrobiowych. Wysoka była natomiast dynamika krajowego zużycia ekstraktu słodowego; wzrosło ono prawie siedmiokrotnie, choć w latach 2002-2007 odnotowano jego spadek o 14%.

3.2. Eksport i import przetworów zbożowych

Wyniki handlu zagranicznego w poszczególnych rodzajach przetwórstwa zbóż są zróżnicowane. Zasadniczo jesteśmy strukturalnym importerem produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż. Wyjątkiem jest skrobia i gluten pszenicy, których eksport od dziesięciu lat przewyższa wartość importu tych produktów (tab. 3.3, rys. 3.1). Polska jest natomiast strukturalnym eksporterem wyrobów wtórnego przetwórstwa zbóż, a w szczególności trwałego pieczywa cukierniczego, przetworów otrzymanych przez spęcznienie i prażenie zbóż oraz pieczywa świeżego.

W latach 1997-2012 nastąpił bardzo duży wzrost wartości eksportu produktów zarówno pierwotnego, jak i wtórnego przetwórstwa zbóż (odpowiednio 17-krotny do 163 mln euro i 13-krotny do 985 mln euro), przy 13-krotnym i 7-krotnym zwiększeniu jego wolumenu (rys. 3.1 i 3.2). Największy przyrost wartości eksportu (prawie czterokrotny) produktów pierwotnego przetwórstwa wystąpił w latach 1997-2002, a wtórnego w następnym pięcioleciu (2003-2007).

Inny był natomiast przebieg zmian wartości importu przetworów zbożowych. Największy przyrost zarówno importu produktów pierwotnego, jak i wtórnego przetwórstwa zbóż nastąpił bezpośrednio przed integracją z UE oraz w pierwszych latach członkostwa (odpowiednio dwukrotny i trzykrotny). W ostatnim pięcioleciu odnotowano wyhamowanie tendencji wzrostowej zakupów produktów pierwotnego przetwórstwa z 15,7% rocznie w latach 2003-2007 do 5% w okresie 2008-2012, a wtórnego przetwórstwa odpowiednio z 26,8% do 11,7% rocznie.

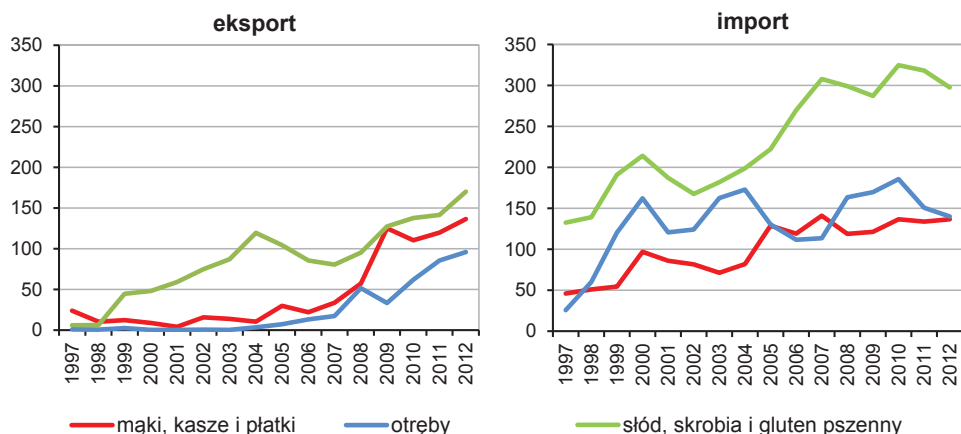
Tempo zmian wartości importu produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż w tych okresach było większe niż jego wolumenu, co świadczy o zmianie struktury importu i zwiększeniu zakupu produktów droższych. Natomiast we wtórnym przetwórstwie zbóż taka sytuacja wystąpiła w ostatnim pięcioleciu, gdy wartość importu zwiększyła się o 73,9%, a jego wolumen tylko o 44,6%. W badanym okresie dynamika wartości całego eksportu przetworów zbożowych (18,9% rocznie) wyprzedzała dynamikę wartości ich importu (14%).

Tabela 3.3. Wartość eksportu i importu produktów przetwórstwa zbóż (w mln euro)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Wartość eksportu	85,1	210,7	748,0	1 147,8
z tego: produkty pierwotnego przetwórstwa	9,5	36,5	68,2	163,1
z tego: mąki	4,9	2,6	5,8	26,7
kasze i płatki	1,8	1,5	6,1	21,3
słód	0,2	3,3	6,6	20,9
skrobia i gluten pszenny	2,5	29,0	47,3	72,2
otręby	0,1	0,1	2,4	22,0
produkty wtórnego przetwórstwa	75,6	174,2	679,8	984,7
z tego: ekstrakt słodowy	9,5	8,3	70,7	150,8
makaron	11,7	9,5	14,4	33,0
przetwory otrz. przez spęcznienie zbóż	10,3	24,8	90,6	161,9
pieczywo	41,7	40,4	216,9	275,6
pieczywo cukiernicze	2,4	91,2	287,2	363,4
Wartość importu	102,5	172,1	467,2	735,2
z tego: produkty pierwotnego przetwórstwa	56,2	80,7	167,5	214,0
z tego: mąki	3,4	7,2	20,9	30,7
kasze i płatki	10,5	14,8	26,4	27,5
słód	35,7	49,2	72,3	86,2
skrobia i gluten pszenny	4,4	2,8	32,4	45,3
otręby	2,2	6,7	15,5	24,3
produkty wtórnego przetwórstwa	46,3	91,4	299,7	521,2
z tego: ekstrakt słodowy	29,8	45,3	99,5	173,4
makaron	3,5	16,4	43,7	71,1
przetwory otrz. przez spęcznienie zbóż	4,8	2,5	16,3	36,0
pieczywo	7,7	14,5	71,1	127,3
pieczywo cukiernicze	0,5	12,7	69,1	113,4
Saldo handlu zagranicznego	-17,4	38,6	280,8	412,6
z tego: produktów pierwotnego przetwórstwa	-46,7	-44,2	-99,3	-50,9
produktów wtórnego przetwórstwa	29,3	82,8	380,1	463,5
Współczynnik pokrycia importu eksportem (w proc.)	83,0	122,4	160,1	156,1
w tym: produktów pierwotnego przetwórstwa	16,9	45,2	40,7	76,2
produktów wtórnego przetwórstwa	163,3	190,6	226,8	188,9
Udział eksportu w wartości produkcji (w proc.)	4,1	7,8	19,7	23,5
– produktów pierwotnego przetwórstwa	1,2	4,5	5,8	10,6
– produktów wtórnego przetwórstwa	5,8	9,2	26,1	29,5

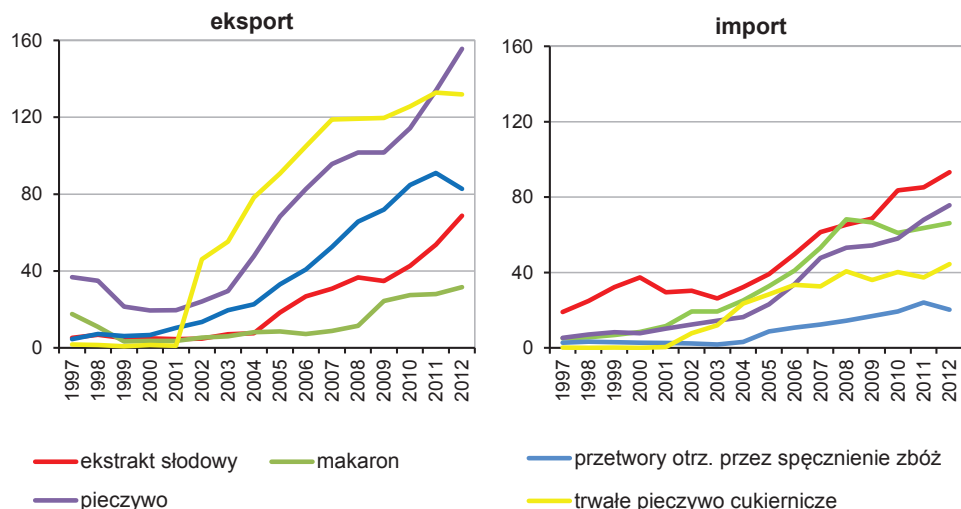
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz danych CIHZ, MF oraz CAAC.

Rysunek 3.1. Eksport i import wybranych produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF oraz CAAC.

Rysunek 3.2. Eksport i import wybranych produktów wtórnego przetwórstwa zbóż (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF oraz CAAC.

W całym badanym okresie Polska miała ujemne saldo handlu produktami pierwotnego przetwórstwa zbóż, które najniższe było w 2008 roku (-130 mln euro). W kolejnych latach deficyt handlowy w obrocie tymi produktami zmniejszył się i był zbliżony do poziomu z lat wcześniejszych (około 50 mln euro). Wskaźnik pokrycia importu eksportem produktów pierwotnego przetwórstwa

zbóż zwiększył się z około 17% w 1997 roku do 40-45% w połowie badanego okresu i 76% w 2012 roku. Saldo obrotów produktami wtórnego przetwórstwa zbóż w całym 15-leciu było dodatnie, z wyjątkiem lat 1999-2001 i systematycznie się zwiększało. Najszybszy jego wzrost (o 35,6% rocznie) notowano w latach 2003-2007, a w ostatnich dwóch latach nadwyżka eksportu nad importem przekroczyła 450 mln euro. W związku z tym wskaźnik pokrycia importu eksportem tych produktów ze 163% w 1997 roku, przejściowo obniżył się do 70-97% w latach 1999-2001 i ponownie wzrósł do 190% w 2002 roku i w ostatnich kilku latach.

Reasumując można stwierdzić, że w badanym 15-leciu zwiększył się stopień powiązania przetwórstwa zbóż z rynkiem zagranicznym, gdyż około 1/5-1/4 naszych przetworów zbożowych lokowanych było na rynku europejskim, wobec 4% w latach dziewięćdziesiątych. Zdecydowanie większe jest to powiązanie produkcji wyrobów wtórnego przetwórstwa zbóż, gdzie niektóre produkty stają się naszą specjalnością eksportową, a udział eksportu w produkcji tego działu jest zbliżony do osiąganego w całym przemyśle spożywczym.

3.3. Ceny producenta i konsumenta produktów pierwotnego i wtórnego przetwórstwa zbóż

Ceny produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż na poziomie producenta zmieniały się podobnie jak ceny skupu zbóż, ale w tempie znacznie mniejszym (tab. 3.4), co oznacza, że marża przetwórcza systematycznie malała. Dopiero w ostatnim pięcioleciu rozpiętość ta się zmniejszyła. Natomiast zmiany cen producenta wyrobów wtórnego przetwórstwa zbóż były wolniejsze i zgodne z kierunkiem inflacji, ale w tempie dużo od niej mniejszym.

Tempo wzrostu cen detalicznych przetworów zbożowych szczególnie wysokie było w latach 1998-2002 i 2008-2012. Było ono wyższe od zmian cen konsumenta żywności i napojów bezalkoholowych. W ostatnich dziesięciu latach ceny konsumenta produktów zbożowych wzrastały w tempie szybszym także od inflacji. Trzeba także wskazać na następujące zjawiska:

- wysoki wzrost cen detalicznych zarówno pieczywa świeżego, jak i cukierniczego w latach 1998-2002, przy malejących cenach skupu zbóż oraz cen producenta produktów przemiału zbóż,
- wyższy wzrost cen konsumenta produktów wtórnego przetwórstwa zbóż niż producenta, co oznacza zwiększenie marży handlowej kosztem marży przetwórczej,
- wzrost cen skupu surowca w ostatnim pięcioleciu był w większym stopniu niż w latach wcześniejszych przerzucany na konsumenta; ceny detaliczne

pieczywa i produktów zbożowych rosły szybciej niż stopa inflacji, a ich krzywa od 2007 roku jest powyżej krzywej inflacji (rys. 3.3).

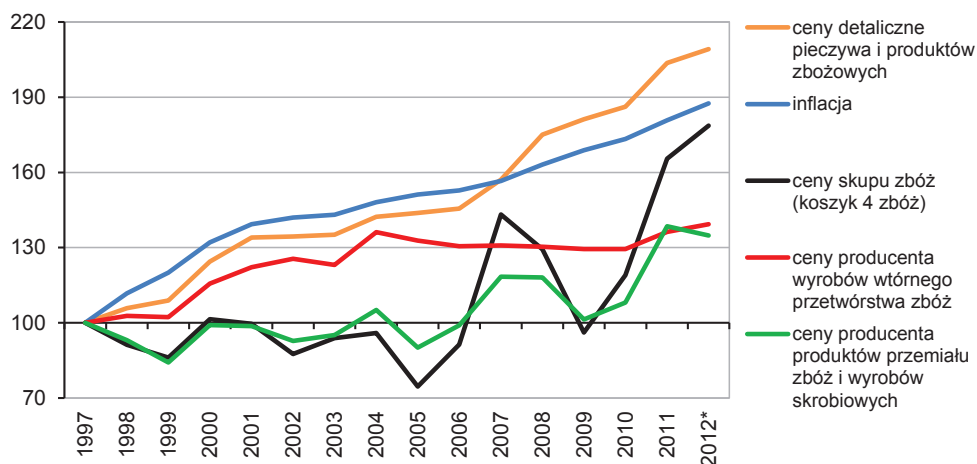
Tabela 3.4. Tempo rozwoju cen producenta i konsumenta produktów zbożowych na tle inflacji (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Inflacja	7,3	2,0	3,7
Ceny producenta (przetwórcy) Żywności i napojów bezalkoholowych	4,2	1,7	3,1
w tym: produktów przemiału zbóż ^a	-1,0	5,6	3,5
produktów wtórnego przetwórstwa zbóż ^b	2,1	1,0	1,3
Ceny skupu zbóż ^c	-2,6	10,3	4,5
w tym: pszenicy	-3,0	10,1	4,8
Ceny detaliczne			
Żywności i napojów bezalkoholowych	4,6	2,6	4,9
w tym: przetworów zbożowych	6,2	3,2	6,0
w tym: pieczywa	7,1	3,6	6,8
mąki	1,1	4,7	5,7
kasz i płatków	4,8	3,1	6,6
pieczywa cukierniczego	7,5	2,3	4,6

^a do 2008 roku w grupie PKD 15.6, a w latach następujących w grupie 10.6, ^b odpowiednio w grupie PKD 15.8 i 10.7, ^c stały koszyk 100 kg zbóż, w tym: pszenica 70%, żyto, jęczmień i kukurydza po 10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2003-2012 i „Biuletynów Statystycznych” 2013, nr 1-9.

Rysunek 3.3. Dynamika cen produktów przetwórstwa zbóż na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



* szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2003-2012 i „Biuletynów Statystycznych” 2013, nr 1-9.

W całym 15-leciu ceny producenta produktów pierwotnego przetwórstwa zbóż wzrosły o około 35%, a wtórnego o 39%, przy wzroście cen skupu o 79%. Natomiast ceny detaliczne przetworów zbożowych zwiększyły się o 109%, przy wzroście cen żywności o 77% i inflacji na poziomie 87,5%.

3.4. Produkcja przetworów zbożowych

Produkcja wyrobów pierwotnego przetwórstwa zbóż w latach 1997-2012 była względnie stabilna, ale w poszczególnych okresach pięcioletnich miały miejsce niewielkie jej wahania (tab. 3.5). Pewne przyspieszenie rozwoju nastąpiło bezpośrednio przed integracją (1998-2002), ale tylko do 2,3% rocznie. W kolejnej pięcioletce dynamika produkcji obniżyła się o 0,7 p.p., a w ostatniej była ona ujemna. W całym badanym okresie najszybciej rozwijała się produkcja słodu, która wzrosła prawie dwukrotnie. Produkcja mąk, głównego produktu tego przetwórstwa była względnie stabilna; niewielkie jej wzrosty w dwóch pierwszych pięcioleciach zostały zniwelowane spadkiem w ostatnich latach. Po wstąpieniu do Unii systematycznie malała łączna produkcja skrobi (pszennej, kukurydzianej i ziemniaczanej), szczególnie w latach 2003-2007 w tempie 9,6% rocznie, a w następnej pięcioletce nieco wolniej bo 2,7% rocznie. W 2012 roku była ona o 45,5% mniejsza niż w 1997 roku.

Tabela 3.5. Wyniki produkcyjne produktów pierwotnego i wtórnego przetwórstwa zbóż (w tys. ton)

Grupy produktów	1997	2000	2002	2007	2012
Pierwotne przetwórstwo zbóż					
Mąki	2 440,5	2 297,3	2 518,2	2 640,6	2 437,8
Kasze i płatki	82,0	79,1	80,1	111,6	96,4
Słód	187,0	232,9	256,3	340,0	352,8
Skrobia (pszenna, kukurydziana i ziemniaczana)	246,6	262,7	256,2	154,4	134,4
Gluten pszenny	.	.	18,0	38,5	42,3
Otręby	623,0	858,4 ^a	883,9	1 053,9	868,9
Wtórne przetwórstwo zbóż					
Pieczywo świeże	1 450,0	1 619,8	1 547,0	1 523,0	1 675,0
Wyroby ciastkarskie	154,8	137,7	172,8	192,3	268,0
Trwałe pieczywo cukiernicze	140,9	186,1	200,3	403,0	400,5
Makaron	112,3	102,3	124,1	155,3	175,5
Przetwory otrz. przez spęcznienie zbóż	40,0	54,3	64,7	103,4	147,2
Ekstrakt słodowy	0,9	14,3	40,0	25,8	79,1

^a dane za 1999 rok

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

We wszystkich badanych pięcioleciach produkcja wyrobów wtórnego przetwórstwa zbóż rosła w tempie około 2,5% rocznie, łącznie o 45%. Stałą tendencją wzrostową wykazywała produkcja wyrobów ciastkarskich, makaronu oraz produktów otrzymanych przez spęcznienie i prażenie zbóż. W całym badanym okresie najszybciej rozwijała się produkcja przetworów otrzymanych przez spęcznienie (9,1% rocznie) oraz trwałego pieczywa cukierniczego (7,2%), w której w ostatniej pięciolatce nastąpiła stagnacja. Wolniej zwiększała się produkcja wyrobów ciastkarskich, choć w ostatnim pięcioleciu nastąpiło zdecydowane przyspieszenie rozwoju. W badanym okresie dość duże było tempo rozwoju produkcji makaronu (około 3% rocznie), a przed wstąpieniem do Unii i w pierwszych latach członkostwa przekroczyło 4,5%. Rozwój produkcji ekstraktu słodowego był dynamiczny, a jego produkcja w 2012 roku była ponad pięciokrotnie większa niż w 2000 roku.

Wartość produkcji sprzedanej pierwotnego przetwórstwa zbóż zwiększyła się ponad dwukrotnie w cenach bieżących i o ponad 50% w cenach stałych, a wtórnego odpowiednio prawie trzykrotnie i dwukrotnie (tab. 3.6). Nieco szybciej wzrastała wartość produkcji w firmach składających sprawozdania finansowe, co jest także wynikiem zwiększającej się zbiorowości firm składających sprawozdania. Wartość sprzedaży pierwotnego przetwórstwa zbóż najszybciej wzrastała w latach 2008-2012, a wtórnego w latach 2003-2007; w cenach stałych zwiększyła się ona odpowiednio o około 4,5% oraz 5,5-9% (w badanych grupach firm) rocznie. W całym 15-leciu produkcja sprzedana pierwotnego przetwórstwa zbóż w firmach przemysłowych wzrastała w tempie około 3% rocznie (w cenach stałych), a wtórnego o 4-5%. Najszybciej rozwijającym się działem wtórnego przetwórstwa zbóż była produkcja makaronu, której wartość zwiększyła się prawie trzykrotnie (w cenach stałych) oraz pieczywa świeżego (ponad dwukrotnie).

Wartość produkcji całego przemysłowego przetwórstwa zbóż (w cenach stałych) w latach 1998-2011 zwiększyła się o ponad 80% (do 17,8 mld zł w 2011 roku), a o 89% w firmach dużych i średnich (rys. 3.4) i o 144% w latach 1998-2012 w firmach objętych sprawozdawczością finansową. Nie było skokowych zmian tych wartości zarówno w całym sektorze, jak i w poszczególnych grupach produktów (rys. 3.5). Gwałtowna była tylko wyżka wartości produkcji pieczywa świeżego w 2002 roku oraz wyrobów ciastkarskich w 2008 roku (co może wynikać ze zmian w klasyfikacji).

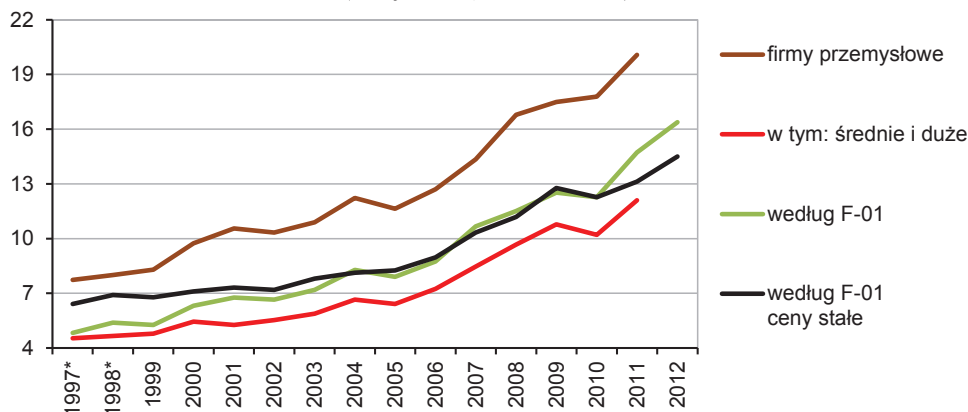
Tabela 3.6. Wartość produkcji przemysłowego przetwórstwa zbóż

Wyszczególnienie	W cenach bieżących bazowych			W cenach stałych ^a		
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01
Pierwotne przetwórstwo zbóż (wartość w mld zł)						
1997	2,90 ^b	2,11	2,51	3,14 ^b	2,28	2,71
2002	3,10	2,20	2,91	3,61	2,56	3,39
2007	4,47	3,11	4,49	4,08	2,84	4,10
2012	6,35 ^c	4,44 ^c	5,98	5,09 ^c	3,56 ^c	4,79
Wtórne przetwórstwo zbóż (wartość w mld zł)						
1997	4,83 ^b	2,43	2,32	6,72 ^b	3,37	3,22
2002	7,23	3,33	3,75	7,46	3,44	3,86
2007	9,87	5,36	6,18	9,76	5,31	6,11
2012	13,73 ^c	7,66 ^c	10,40	12,75 ^c	7,12 ^c	9,66
Pierwotne przetwórstwo zbóż (tempo wzrostu w proc. rocznie w latach)						
1998-2002	1,3	0,8	3,0	2,8	2,3	4,6
2003-2007	7,6	7,2	9,1	2,5	2,1	3,9
2008-2012	7,3 ^d	7,4 ^d	5,9	4,5 ^d	4,6 ^d	3,2
1998-2012	5,4 ^e	5,1 ^e	6,0	3,3 ^e	3,0 ^e	3,9
Wtórne przetwórstwo zbóż (tempo wzrostu w proc. rocznie w latach)						
1998-2002	8,4	6,5	10,1	2,1	0,4	3,7
2003-2007	6,4	10,0	10,5	5,5	9,1	9,6
2008-2012	6,8 ^d	7,4 ^d	11,0	5,5 ^d	6,0 ^d	9,6
1998-2012	7,2 ^e	8,0 ^e	10,5	4,4 ^e	5,1 ^e	7,6

^a w cenach 2010 roku, po przeliczeniu indeksem cen produkcji pozostałej żywności (grupy 15.6 i 15.8 lub 10.6 i 10.7), ^b szacunek, ^c rok 2011, ^d lata 2008-2011, ^e lata 1998-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych GUS z lat 1998-2012 i Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

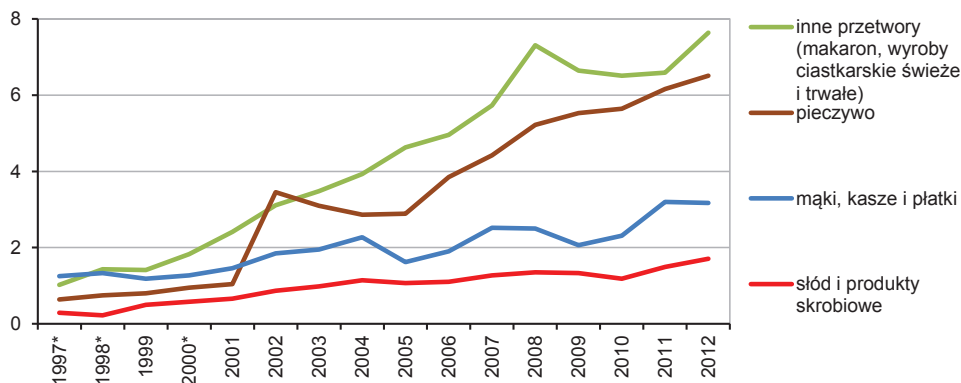
Rysunek 3.4. Wartość produkcji pierwotnego i wtórnego przetwórstwa zbóż (ceny bieżące, w mld zł)



* szacunek na podstawie wyników dużych i średnich firm przemysłowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 3.5. Wartość produkcji pierwotnego i wtórnego przetwórstwa zbóż w firmach przemysłowych (ceny bieżące, w mld zł)

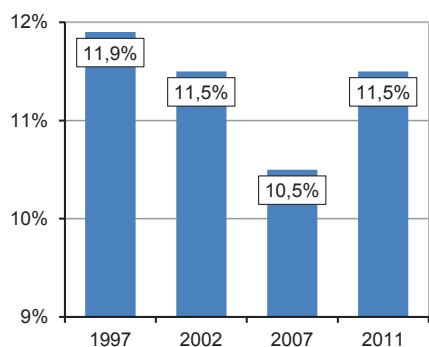


* szacunek na podstawie danych o firmach średnich i dużych

Uwaga: kasze i płatki oraz makaron od 1998 roku, a słód od 1999 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

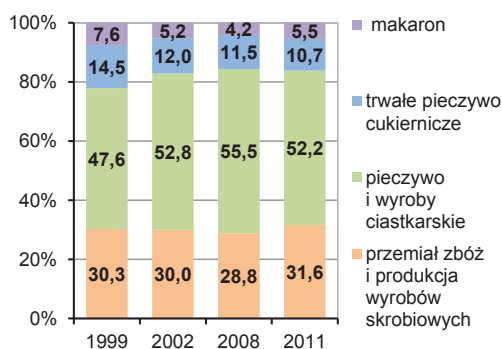
Rysunek 3.6. Udział przetwórstwa zbóż^a w produkcji przemysłu spożywczego



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 3.7. Wartościowa struktura produkcji przemysłowego przetwórstwa zbóż^a



Umiarkowany rozwój przemysłowego przetwórstwa zbóż nieco osłabił jego pozycję w przemyśle spożywczym z 11,9% w 1997 roku do 11,5% w 2011 roku (rys. 3.6)⁹. Równocześnie zmieniła się struktura produkcji tego sektora (rys. 3.7). Zmniejszył się (o 2,1 p.p.) udział produkcji makaronu oraz trwałego pieczywa cukierniczego (o 3,8 p.p.), przy rosnącym udziale produkcji pieczywa i wyrobów ciastkarskich, a ostatnio także przemiału zbóż i produkcji wyrobów skrobiowych

⁹ Obniżenie udziału tego przetwórstwa w 2007 roku w pewnym stopniu mogło być rezultatem zmian w klasyfikacji.

wych. Największy udział w przemysłowym przetwórstwie zbóż ma produkcja pieczywa i wyrobów ciastkarskich (48-56%), a najmniejszy makaronu (około 5%).

3.5. Zasoby pracy i majątku trwałego

Rosnąca wartość produkcji pierwotnego przetwórstwa zbóż jest wynikiem wzrostu zasobów jednego z czynników produkcji – majątku trwałego, przy malejącym zatrudnieniu (tab. 3.7). Wartość początkowa środków trwałych w badanym okresie w firmach dużych i średnich zwiększyła się ponad dwukrotnie, a największy jej wzrost był w latach 2003-2007 (o około 9% rocznie). W kolejnej pięcioletce nastąpiło obniżenie tempa wzrostu majątku (do 3,3% rocznie środków trwałych brutto i około 6% majątku netto). Natomiast zatrudnienie w tym przetwórstwie obniżyło się w ciągu 15 lat prawie o połowę. Największe tempo spadku zasobów tego czynnika produkcji było w latach 1998-2002. Przekroczyło ono 10% w skali roku, a w następnym 10-leciu spadki te były niewielkie (o około 1% rocznie).

Tabela 3.7. Zasoby czynników produkcji przetwórstwa zbóż

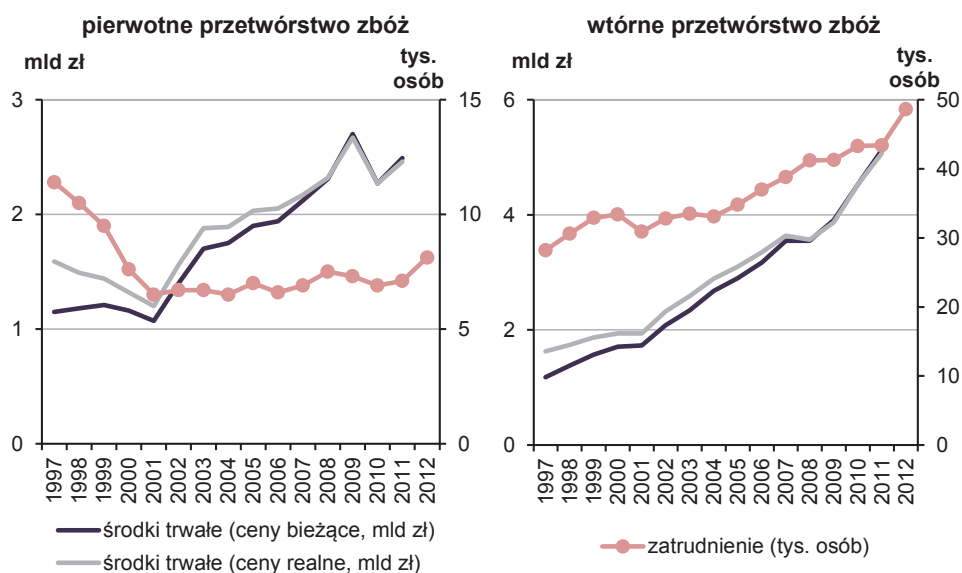
Wyszczególnienie	Zasoby pracy (w tys. osób)			Środki trwale brutto ^a	Majątek firm ^b	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01		ogółem	w tym: trwałe
ceny ewidencyjne, w mld zł						
Pierwotne przetwórstwo zbóż						
Stan w roku						
1997	17,6 ^c	11,9	12,5	1,26	1,57 ^c	0,65 ^c
2002	9,9	6,7	8,7	1,40	2,28	1,05
2007	9,3	6,7	8,2	2,12	3,50	1,83
2012	9,0 ^d	6,4 ^d	8,1	2,49 ^d	4,73	2,49
Wtórne przetwórstwo zbóż						
Stan w roku						
1997	71,2 ^c	28,2	28,5	1,18	2,04 ^c	1,42 ^c
2002	82,4	32,6	36,4	2,08	3,60	1,85
2007	86,4	39,2	41,9	3,55	5,44	2,98
2012	93,9 ^d	45,4 ^d	48,6	5,13 ^d	8,53	5,73
Pierwotne przetwórstwo zbóż						
Zmiany (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	-10,9	-10,9	-7,0	2,1	7,7	10,1
2003-2007	-1,2	0,0	-1,2	8,7	8,9	11,8
2008-2012	-0,7 ^c	-0,9 ^c	-0,2	3,3 ^c	6,2	6,4
Wtórne przetwórstwo zbóż						
Zmiany (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	3,0	2,9	5,0	12,0	12,0	5,4
2003-2007	1,0	3,8	2,9	11,3	8,6	10,0
2008-2012	1,7 ^c	3,0 ^c	3,0	7,6 ^c	9,4	14,0

^a firm dużych i średnich, ^b według F-01, ^c szacunek, ^d 2011 rok, ^e lata 2008-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Wzrost wartości produkcji wtórnego przetwórstwa zbóż był natomiast rezultatem wzrostu zaangażowania zarówno czynnika pracy żywej, jak i środków trwałych. Zatrudnienie w tym sektorze zwiększyło się prawie o 1/3 we wszystkich firmach przemysłowych, a o 2/3 w dużych i średnich przedsiębiorstwach oraz składających sprawozdania finansowe. Największe tempo wzrostu (3-5% rocznie) tego zasobu miało miejsce w latach 1998-2002, a później obniżyło się do 1-3% rocznie. W znacznie większym tempie zwiększała się wartość środków trwałych, szczególnie w dwóch pierwszych pięcioleciach. Przekraczało ono 10% rocznie, a w ostatniej nieznacznie się obniżyło (o 1-3% p.p.). Przebieg krzywych zasobów pracy i majątku firm wtórnego przetwórstwa zbóż był zbieżny (rys. 3.8), odmiennie niż to miało miejsce w pierwotnym przetwórstwie zbóż, gdzie wraz ze spadkiem zatrudnienia następował wzrost wartości środków trwałych (zarówno w cenach bieżących, jak i stałych). Zjawisko to może wskazywać, że rozwój wtórnego przetwórstwa zbóż miał raczej charakter ekstensywny, gdyż notowano zarówno wzrost technicznego uzbrojenia pracy, jak i majątkochłonności produkcji (tab. 3.8). Wyjątkiem była majątkochłonność pierwotnego przetwórstwa zbóż w ostatnim pięcioleciu i w całym badanym okresie wtórnego przetwórstwa zbóż, ale tylko w firmach objętych sprawozdawczością.

Rysunek 3.8. Zasoby pracy i środki trwałe^a firm przemysłowych w przetwórstwie zbóż



^a dotyczy dużych i średnich firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Tabela 3.8. Techniczne uzbrojenie pracy i majątkochłonność produkcji przetwórstwa zbóż

Wyszczególnienie	Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)		Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	
	w firmach dużych i średnich	według F-01	w firmach dużych i średnich	według F-01
Pierwotne przetwórstwo zbóż				
Średnio w latach				
1997-2002	170,7	103,3	0,574	0,308
2003-2007	297,3	196,8	0,710	0,450
2008-2012	337,6 ^a	255,2	0,661 ^a	0,394
Wtórne przetwórstwo zbóż				
Średnio w latach				
1997-2002	60,5	58,8	0,545	0,533
2003-2007	87,6	68,3	0,661	0,500
2008-2012	100,4 ^a	82,7	0,632 ^a	0,456
Pierwotne przetwórstwo zbóż				
Przyrost w proc. rocznie				
1998-2002	10,8	13,5	1,2	6,7
2003-2007	6,2	11,1	0,8	2,5
2008-2012	2,5 ^a	5,3	-3,9 ^a	-0,7
Wtórne przetwórstwo zbóż				
Przyrost w proc. rocznie				
1998-2002	4,1	-3,1	5,0	-4,4
2003-2007	5,8	4,3	1,0	-0,4
2008-2012	5,6 ^a	3,7	0,5 ^a	-2,4

^a dane z lat 2008-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Istnieją duże różnice między poszczególnymi segmentami tego przetwórstwa zarówno w technicznym uzbrojeniu pracy, jak i w majątkochłonności produkcji (tab. 3.9). W przemyśle zbóż techniczne uzbrojenie pracy było największe, a ponad trzykrotnie mniejsze było ono w produkcji pieczywa. Największy jego wzrost w latach 1997-2012 nastąpił w produkcji pieczywa i makaronu (ponad dwuipółkrotny, w cenach porównywalnych), a najmniejszy w produkcji pieczywa cukierniczego trwałego (o 4/5). Zdecydowanie mniejsze były różnice w majątkochłonności produkcji w poszczególnych rodzajach przetwórstwa (od 0,524 w przemyśle zbóż do 0,673 w produkcji pieczywa świeżego). Cechą wspólną dla wszystkich rodzajów tego przetwórstwa jest to, że wskaźnik ten w 2011 roku był większy niż w 1997 roku, z wyjątkiem przemiału zbóż, w którym obniżał się od kilku lat.

Tabela 3.9. Zróżnicowanie wskaźników majątkochłonności i technicznego uzbrojenia pracy^a poszczególnych rodzajów przemysłowego przetwórstwa zbóż

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2011	1997	2002	2007	2011
	przemiał zbóż				produkcja pieczywa			
Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	138,8	208,6	276,2	300,7	38,6	57,6	78,6	99,6
Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	0,571	0,604	0,614	0,524	0,428	0,583	0,674	0,673
	produkcja pieczywa cukierniczego trwałego				produkcja makaronu			
Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	88,0	107,3	141,6	164,7	74,4	81,4	73,3	183,6
Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	0,531	0,682	0,642	0,657	0,527	0,618	0,486	0,616

^a dotyczy dużych i średnich firm przemysłowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Rosnące techniczne uzbrojenie pracy jest rezultatem wysokiej aktywności inwestycyjnej producentów tego przetwórstwa. Wartość nakładów inwestycyjnych w latach 1997-2012 w pierwotnym przetwórstwie zbóż w cenach bieżących zwiększyła się o 25% (tab. 3.10), a we wtórnym dwuipółkrotnie (odpowiednio ze 166 mln zł w 1997 roku do 207 mln zł w 2012 roku i z 209 mln zł do 542 mln zł). Realnie ten wzrost miał miejsce tylko w przetwórstwie wtórnym (o 84%), a w pierwotnym realna wartość nakładów inwestycyjnych w 2012 roku była o 11% mniejsza niż w 1997 roku. Stopa inwestowania znacząco się obniżyła, ale jest jeszcze stosunkowo duża. Aktywność inwestycyjna podmiotów obu rodzajów przetwórstwa była największa w latach 1997-2002. Wtedy nakłady przekraczały wartość amortyzacji o 66% w przetwórstwie pierwotnym i o 53% w przetwórstwie wtórnym, a w ostatniej pięcioletce były one większe odpowiednio o 1/5 i 1/3. Ostatnio nakłady inwestycyjne stanowiły około 8-9% wartości majątku trwałego w pierwotnym przetwórstwie zbóż i ponad 10% we wtórnym, wobec 12-17% i 14-15% w latach 1997-2002.

Występuje duże zróżnicowanie aktywności inwestycyjnej poszczególnych klas przetwórstwa zbóż. W 2012 roku największa była ona w przemyśle zbóż oraz w produkcji trwałego pieczywa cukierniczego, a następnie w produkcji pieczywa świeżego. W pozostałych segmentach tego rynku, tj. w branży makaronowej i w produkcji skrobi stopa inwestowania była o 2/5-1/2 mniejsza. Oznacza to ograniczenie możliwości rozwoju tych branż.

Tabela 3.10. Inwestycje w przetwórstwie zbóż

Wyszczególnienie	Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mln zł rocznie)	Stopa inwestowania, tj. relacja nakładów do wartości		
		amortyzacji	majątku trwałego (w proc.)	
			firm dużych i średnich	według F-01
Pierwotne przetwórstwo zbóż				
Średni stan w latach				
1997-2002	139,6	1,66	11,7	17,3
2003-2007	183,0	1,24	9,8	11,6
2008-2012	202,3	1,19	7,9 ^a	9,4
Wtórne przetwórstwo zbóż				
Średni stan w latach				
1997-2002	228,7	1,53	14,7	13,9
2003-2007	346,3	1,27	11,8	14,0
2008-2012	479,0	1,34	10,9 ^a	13,2
Stan w 2012 roku	749,2	1,22	9,7 ^b	9,1
w tym:				
przemiał zbóż	196,3	1,29	10,6 ^b	8,6
produkcja skrobi	11,1	0,65	5,0 ^b	5,1
produkcja pieczywa	345,7	1,22	9,8 ^b	12,2
produkcja pieczywa cukierniczego	165,9	1,35	9,3 ^b	6,8
produkcja makaronu	30,2	0,80	8,7 ^b	6,5

^a średnia z lat 2008-2011, ^b rok 2011

Uwaga: Stopa inwestowania liczona jako relacja nakładów inwestycyjnych do wartości majątku trwałego brutto dla firm średnich i dużych w tym dziale produkcji jest trochę zniekształcona, gdyż w przetwórstwie zbóż funkcjonuje dużo firm mikro.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

3.6. Produktywność zasobów

Wydajność pracy w obu rodzajach przetwórstwa zbóż w badanym okresie systematycznie wzrastała (tab. 3.11 i rys. 3.9). W pierwotnym przetwórstwie zbóż prawie się podwoiła (w cenach stałych z 2010 roku), a we wtórnym wzrost ten był mniejszy (o 20-70%). W pierwotnym przetwórstwie zbóż największe tempo wzrostu wydajności pracy notowano w latach 1998-2002 (ponad 10% rocznie we wszystkich grupach firm). W kolejnych pięciolatkach nastąpiło jego spowolnienie (do 3-5% rocznie), a w całym badanym okresie wydajność w pierwotnym przetwórstwie zbóż wzrastała w tempie około 7% rocznie i była 3-4 razy większa niż we wtórnym. Natomiast w firmach wtórnego przetwórstwa zbóż wydajność pracy (we wszystkich grupach firm) zmalała w latach 1998-2002, ale od 2003 roku notowano jej przyrost na poziomie 4-6% rocznie. W całym badanym okresie wzrastała ona w tempie znacznie wolniejszym niż w przetwórstwie pierwotnym. Przez wiele lat najwyższą wydajność pracy osiągnano w produkcji trwałego pieczywa cukierniczego, ale od 2009 roku największa jest ona w branży maka-

ronowej (w dużych i średnich firmach przemysłowych przekracza średnią przetwórstwa wtórnego o 60%).

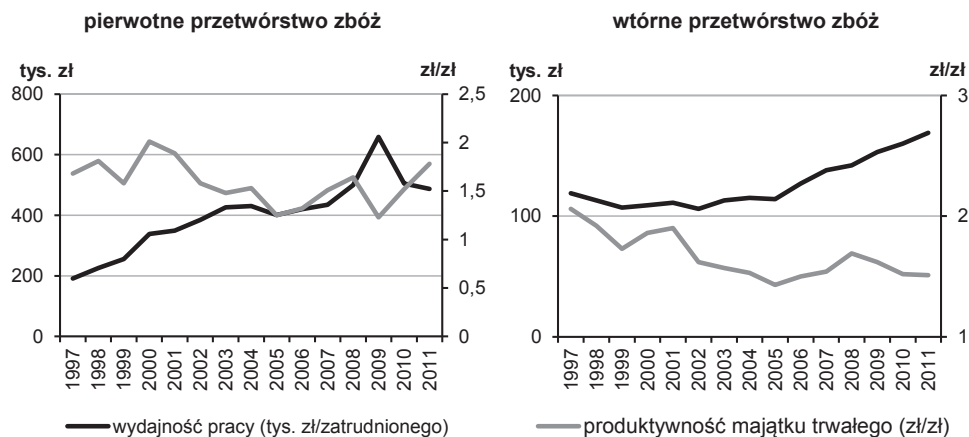
Tabela 3.11. Produktywność zasobów pracy i kapitału w przetwórstwie zbóż

Wyszczególnienie	Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/pracownika)			Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy duże i średnie	według F-01
Pierwotne przetwórstwo zbóż					
Średnio w latach					
1997-2002	289	291	320	1,76	3,28
2003-2007	418	422	439	1,42	2,24
2008-2012	545 ^a	538 ^a	596	1,54 ^a	2,55
Wtórne przetwórstwo zbóż					
Średnio w latach					
1997-2002	97	111	109	1,85	2,03
2003-2007	101	121	127	1,51	2,00
2008-2012	129 ^a	156 ^a	176	1,59 ^a	2,23

^a w latach 2008-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Rysunek 3.9. Produktywność zasobów w przetwórstwie zbóż



^a duże i średnie firmy przemysłowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

W badanym okresie obniżyła się natomiast produktywność majątku trwałego zarówno w pierwotnym przetwórstwie zbóż, jak i we wtórnym (rys. 3.9). Spadki te nie były duże, gdyż tylko w firmach pierwotnego przetwórstwa obję-

tych sprawozdawczością finansową przekroczyły 37%, a w dużych i średnich firmach nastąpił niewielki wzrost (o 5,9%). Największe tempo spadku (o 6,3% rocznie w firmach składających sprawozdania i o 1,2% w dużych przedsiębiorstwach) produktywności majątku trwałego w pierwotnym przetwórstwie zbóż notowano w pierwszej pięciolatce; w latach kolejnych nastąpiło jego spowolnienie, a w firmach dużych i średnich odnotowano niewielką poprawę produktywności. Różnokierunkowe były natomiast zmiany produktywności majątku podmiotów wtórnego przetwórstwa zbóż: duży wzrost w pierwszym pięcioleciu (w firmach objętych sprawozdawczością) i pewna stabilizacja w drugim oraz spadek w ostatnich latach. Natomiast w dużych i średnich firmach notowano systematyczny spadek produktywności, ale w coraz mniejszym tempie. W 2012 roku największą zarówno produktywność majątku trwałego, jak i pracy miał przemiał zbóż (tab. 3.12). Była ona odpowiednio o 9% i ponad dwukrotnie większa niż w 1997 roku, podczas gdy w pozostałych rodzajach przetwórstwa zbóż wzrosty wydajności pracy były mniejsze (z wyjątkiem produkcji makaronu), a produktywność środków trwałych malała.

Tabela 3.12. Zróżnicowanie wskaźników produktywności pracy i majątku trwałego firm^a poszczególnych rodzajów przemysłowego przetwórstwa zbóż

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2011	1997	2002	2007	2011
	przemiał zbóż				produkcja pieczywa			
Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	190	360	401	452	92	91	113	142
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	1,75	1,66	1,63	1,91	2,33	1,72	1,48	1,49
	produkcja pieczywa cukierniczego trwałego				produkcja makaronu			
Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	170	145	213	241	112	122	146	286
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	1,88	1,47	1,56	1,52	1,90	1,62	2,06	1,62

^a duże i średnie firmy przemysłowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

3.7. Efektywność produkcji przetworów zbożowych

W przetwórstwie zbóż w badanym okresie odnotowano większy wzrost efektów, mierzonych wartością dodaną brutto (WDB) i nadwyżką ekonomiczną (Ne) niż nakładów pracy i majątku (tab. 3.13). Wartość efektów w cenach bieżących w pierwotnym przetwórstwie zwiększyła się dwu-, trzykrotnie, a nakłady pracy i kapitału odpowiednio o połowę i dwuipółkrotnie. Większy wzrost warto-

ści zarówno efektów, jak i nakładów odnotowano we wtórnym przetwórstwie (o 186-257% wobec 148-186%). Realny przyrost efektów w pierwotnym przetwórstwie w całym 15-leciu wynosił 10-55% (rys. 3.10), przy wzroście nakładów kapitałowych o 58%, ale przy spadku nakładów pracy o 9%. We wtórnym przetwórstwie zbóż efekty i nakłady kapitału wzrastały w tempie 5-5,7% rocznie, a opłata pracy nieco wolniej (o 4,5% rocznie). W 2012 roku realna wartość efektów była dwukrotnie większa niż w 1997 roku, a nakładów kapitałowych o 1/4. Realny wzrost zużycia pośredniego w pierwotnym przetwórstwie był mniejszy niż we wtórnym, a zwiększały się one odpowiednio (o 1,8% rocznie, łącznie o 30,5% oraz o 6,5% rocznie, łącznie o 158%).

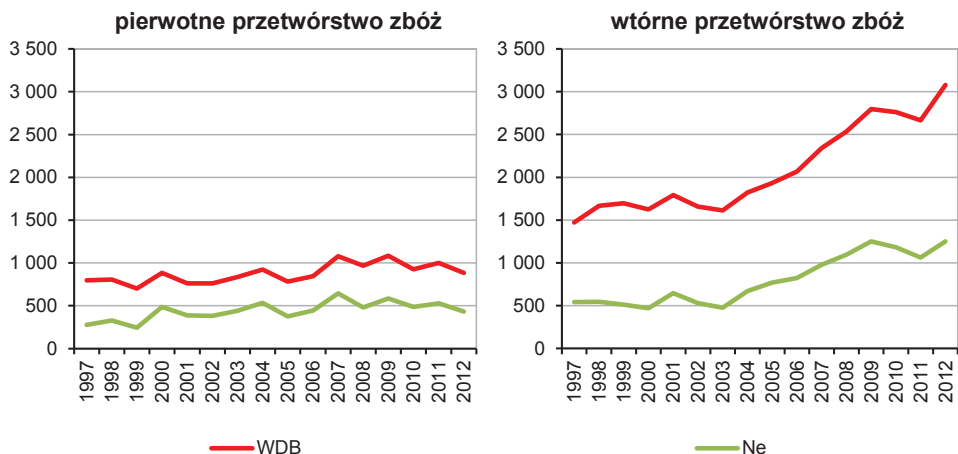
Tabela 3.13. Efekty i nakłady w przetwórstwie zbóż

Wyszczególnienie	Wartość dodana brutto (WDB)	Nadwyżka ekonomiczna (Ne)	Zużycie pośrednie (Zp)	Nakłady pracy (Np)	Wartość majątku ^a (kapitału) (M)
Pierwotne przetwórstwo zbóż					
Sredni stan (ceny bieżące, w mln zł) w latach					
1997-1999	488,7	180,4	2 011,1	271,8	1 651,5 ^c
2001-2003	641,8	329,9	2 392,2	276,8	2 451,7 ^c
2006-2008	877,1	476,0	3 556,9	359,7	3 377,3
2010-2012	975,4	501,9	4 535,8	434,4	4 270,9
Wtórne przetwórstwo zbóż					
Sredni stan (ceny bieżące, w mln zł) w latach					
1997-1999	1 033,5	339,5	1 782,8	672,1	2 314,5 ^c
2001-2003	1 377,0	449,4	2 460,5	887,1	2 957,1 ^c
2006-2008	2 109,8	880,0	3 946,8	1 175,3	4 535,7
2010-2012	2 957,2	1 213,5	5 987,1	1 671,2	6 612,4
Pierwotne przetwórstwo zbóż					
Sredni wzrost ^b w proc. rocznie (realny) w tym w latach	0,68	2,99	1,79	-0,63	3,11
1998-2002	-0,96	6,52	-4,77	-5,77	0,16
2003-2007	7,22	11,10	6,88	2,93	6,79
2008-2012	-3,90	-7,69	3,63	1,17	2,49
Wtórne przetwórstwo zbóż					
Sredni wzrost ^b w proc. rocznie (realny) w tym w latach	5,04	5,74	6,53	4,54	5,51
1998-2002	2,40	-0,39	2,91	3,64	0,59
2003-2007	7,16	13,00	9,00	3,94	7,12
2008-2012	5,61	5,04	7,79	6,05	9,00

^a majątek trwały netto + majątek obrotowy = kapitał własny + kapitał obcy, ^b tempo zmian, ze względu na skokowe zmiany efektów i nakładów w 2007 roku, liczone na podstawie średniej trzyletniej wartości efektów i nakładów po wcześniejszym skorygowaniu deflatorem, obliczonym na podstawie indeksu cen dóbr i usług konsumpcyjnych, ^c szacunek

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

Rysunek 3.10. Wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) w przetwórstwie zbóż (ceny realne, w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

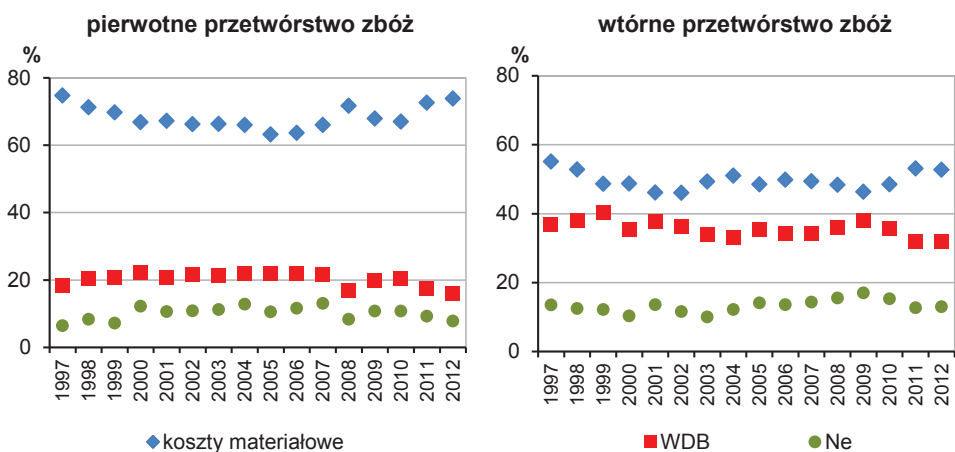
Mierniki osiągniętych efektów są także wynikiem zmian struktury ceny bazowej producenta. W pierwotnym przetwórstwie zbóż w okresie 1997-2002 nastąpiło obniżenie udziału kosztów materiałów o około 8 p.p. (rys. 3.11), później nastąpiła ich stabilizacja na poziomie około 63-66% ceny producenta, ale ostatnio znów przekroczył on 70%. Podobne tendencje wystąpiły we wtórnym przetwórstwie zbóż, w którym udział kosztów materiałów w cenie był niższy. Z ponad 50% w 1997 roku obniżył się o kilka punktów procentowych w latach 1999-2010, a w ostatnich dwóch latach ponownie przekroczył 50%.

Zmiany kosztów materiałów oraz pozostałych składników zużycia pośredniego skutkowały zwiększeniem udziału WDB i Ne (do około 22% i 10%) w cenie bazowej pierwotnego przetwórstwa zbóż w latach 1997-2002, po czym nastąpiła kilkuletnia stabilizacja, a w ostatnich latach odnotowano ich spadek o kilka punktów procentowych. We wtórnym przetwórstwie zbóż udział WDB i Ne był większy (dwukrotnie i o kilka punktów procentowych), ale kierunki zmian były takie same jak w przetwórstwie pierwotnym. W ostatnich latach udział WDB obniżył się do rekordowo niskiego poziomu (16% w pierwotnym i 32% we wtórnym).

W pierwotnym przetwórstwie zbóż zmiany relacji efektów do nakładów były różnokierunkowe (tab. 3.14, rys. 3.11). Do 2007 roku zwiększała się efektywność pracy mierzona zarówno wartością dodaną, jak i nadwyżką ekonomiczną (odpowiednio półtorakrotnie i dwuipółkrotnie), a w kolejnych latach nastąpił jej

spadek (o 1/4 i 1/3), ale nadal była większa niż na początku badanego okresu. Stałą tendencją spadkową z pewnymi wahaniami miała natomiast efektywność kapitału mierzona zarówno wartością dodaną, jak i nadwyżką ekonomiczną. Efektywność kapitału mierzona WDB obniżyła się o 1/3, a największa jej redukcja nastąpiła w latach 2001-2003 oraz 2010-2012. Efektywność kapitału mierzona nadwyżką największa była w 2000 roku, a w 2012 roku obniżyła się poniżej poziomu z początku badanego okresu (rys. 3.12). Systematycznie obniżała się także średnia trzyletnia efektywność zużycia pośredniego mierzona WDB (w latach 1997-2012 obniżyła się o 15%), a jej zmiany mierzone Ne były różnokierunkowe.

Rysunek 3.11. Udział kosztów materiałów, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej



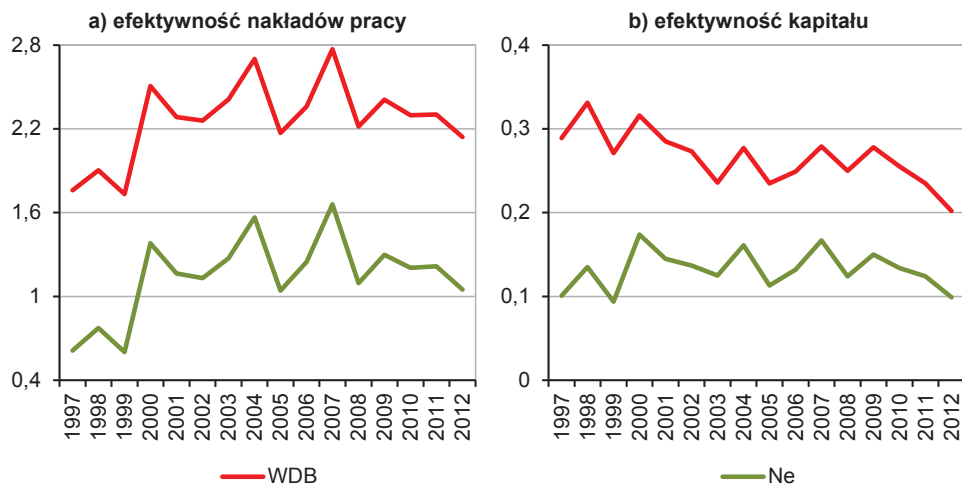
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

We wtórnym przetwórstwie zbóż efektywność nakładów pracy w latach 1997-2000 obniżała się, a później od 2004 roku nastąpił systematyczny jej wzrost. Największy poziom osiągnęła w 2009 roku; mierzona WDB była o 15% większa niż w 1997 roku, a Ne o 40%. W ostatnich trzech latach notowano niewielki jej spadek, ale nadal znacząco przekraczała efektywność z pierwszych lat badanego okresu. Efektywność kapitału we wtórnym przetwórstwie zbóż wahała się, ale skala zmian nie była duża, z wyjątkiem 2009 roku, w którym osiągnęła rekordowy poziom. W latach następnym obniżała się, a w 2012 roku była rekordowo niska. Efektywność zużycia pośredniego (średnia trzyletnia) mierzona WDB we wtórnym przetwórstwie zmalała o 15%, ale nadal była dwukrotnie większa niż w pierwotnym przetwórstwie zbóż. Natomiast efektywność ta, ale

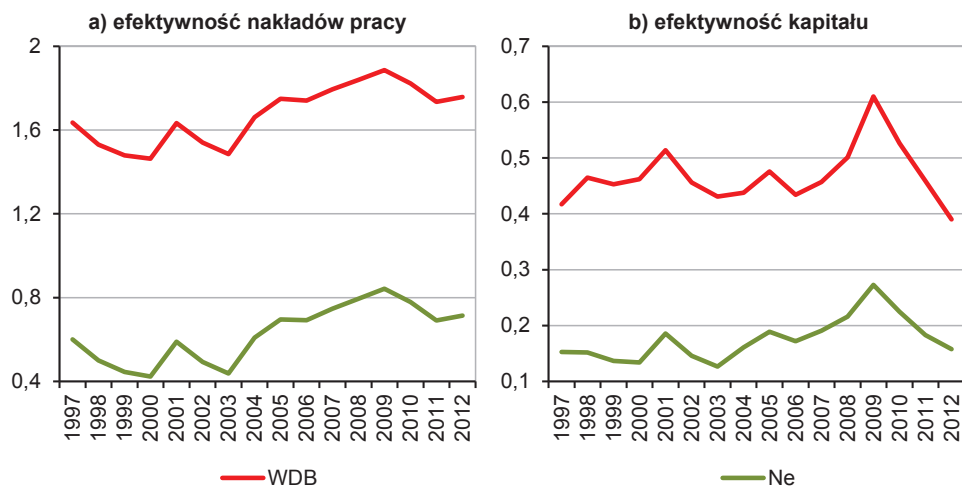
mierzona Ne, rekordowa była w 2008 roku, a w ostatnich latach obniżyła się poniżej poziomu z początku badanego okresu.

Rysunek 3.12. Efektywność nakładów pracy i kapitału w przetwórstwie zbóż (w zł/zł)

pierwotne przetwórstwo zbóż



wtórne przetwórstwo zbóż



Uwaga: wyceny kapitału w latach 1997-2001 dokonano w oparciu o szacunek środków trwałych z tych lat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 3.14. Efektywność zużycia pośredniego, nakładów pracy i kapitału w przetwórstwie zbóż (w zł/zł)

Wyszczególnienie	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność kapitału mierzona	
	WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne
Pierwotne przetwórstwo zbóż						
Średnie trzyletnie						
1997-1999	0,243	0,090	1,798	0,663	0,297 ^a	0,110 ^a
2001-2003	0,268	0,138	2,318	1,190	0,265 ^a	0,136 ^a
2006-2008	0,254	0,138	2,448	1,334	0,259	0,141
2010-2012	0,219	0,113	2,247	1,157	0,231	0,119
Wtórne przetwórstwo zbóż						
Średnie trzyletnie						
1997-1999	0,582	0,194	1,549	0,516	0,445 ^a	0,147 ^a
2001-2003	0,561	0,184	1,553	0,507	0,467 ^a	0,153 ^a
2006-2008	0,534	0,222	1,792	0,745	0,464	0,193
2010-2012	0,499	0,205	1,771	0,728	0,458	0,189

^a wyceny kapitału w latach 1997-2001 dokonano w oparciu o szacunek środków trwałych z tych lat

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Spadek efektywności kapitału w przetwórstwie zbóż, zwłaszcza pierwotnym, był wynikiem zastępowania pracy żywej przez kapitał i wzrostu technicznego uzbrojenia pracy. Malejąca efektywność kapitału w przetwórstwie zbóż była kompensowana poprawą efektywności nakładów pracy.

3.8. Sytuacja finansowa producentów przetworów zbożowych

Pierwotne przetwórstwo zbóż jest działem produkującym tradycyjne, nisko przetworzone wyroby spożywcze, w którym udział wartości dodanej brutto w cenie producenta wynosi około 20% i jest zbliżony do średniej w przetwórstwie spożywczym. Toteż wyniki finansowe tego sektora są także zbliżone do średnich w przemyśle spożywczym. Do 1999 roku rentowność kapitału w pierwotnym przetwórstwie zbóż była ujemna (tab. 3.15, rys. 3.13), ale w latach następnych była stosunkowo duża i często przekraczała średnią przemysłu spożywczego. W ostatniej pięcioletniej jednak obniżyła się ona poniżej średniej, ale była o kilka punktów procentowych większa od zysków z innych bezpiecznych zastosowań kapitału np. lokat czy obligacji.

We wtórnym przetwórstwie zbóż, dziale produkującym żywność wysoko przetworzoną oraz charakteryzującym się wysokim udziałem wartości dodanej

w cenie producenta (około 40%)¹⁰, wskaźniki rentowności były wysokie, z wyjątkiem lat 1999-2000 i 2003. Rentowność kapitału od 2005 roku znacząco przekraczała średnią przemysłu spożywczego i była kilkakrotnie wyższa od rentowności bezpiecznych zastosowań kapitału.

Tabela 3.15. Wyniki i stan finansowy w przetwórstwie zbóż

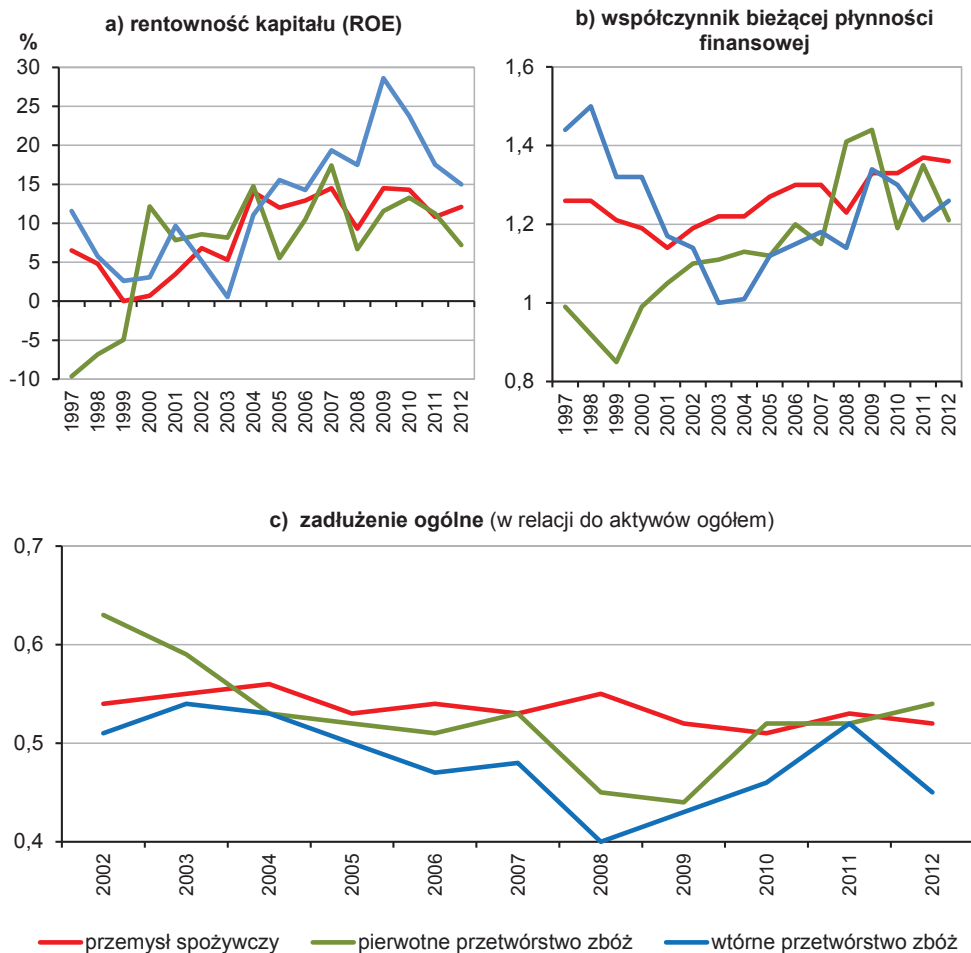
Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Pierwotne przetwórstwo zbóż				
1. Zysk netto (w mln zł): ceny bieżące	-84,2	72,9	285,7	155,8
ceny realne	-145,9	88,9	316,0	144,0
2. Kapitał własny (w mln zł)	895,3 ^a	849,0	1 641,5	2 164,2
3. Zadłużenie ogólne (w mln zł)	1 179,4	1 434,0	1 854,6	2 567,5
4. Rentowność (w proc.):				
brutto	-2,24	3,10	6,93	2,70
netto	-3,00	2,21	5,75	2,28
akumulacji	-0,47	5,27	9,08	4,77
ROE	-9,40 ^b	8,59	17,40	7,20
5. Współczynniki				
płynności bieżącej	0,99	1,10	1,15	1,21
płynności szybkiej	0,40	0,54	0,59	0,70
zadłużenia ogólnego ^c	0,74	0,63	0,53	0,54
w tym: długookresowego ^c	0,14	0,09	0,08	0,11
Wtórne przetwórstwo zbóż				
1. Zysk netto (w mln zł): ceny bieżące	100,0	75,1	469,5	697,7
ceny realne	173,3	91,6	519,4	644,8
2. Kapitał własny (w mln zł)	998,8 ^a	1 457,4	2 425,1	4 654,0
3. Zadłużenie ogólne (w mln zł)	595,8	1 522,6	2 210,1	3 879,8
4. Rentowność (w proc.):				
brutto	5,90	2,58	7,18	6,54
netto	3,61	1,67	6,41	5,87
akumulacji	6,54	6,43	10,42	9,60
ROE	10,0 ^b	5,15	19,36	14,99
5. Współczynniki				
płynności bieżącej	1,44	1,14	1,18	1,26
płynności szybkiej	1,06	0,87	0,94	1,01
zadłużenia ogólnego ^c	0,29	0,51	0,48	0,45
w tym: długookresowego ^c	0,08	0,12	0,13	0,14

^a szacunek własny na podstawie danych o wartości kapitału własnego w 2002 roku i kwocie wyników netto w latach 1998-2002, ^b dane szacunkowe, ^c w relacji do aktywów ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

¹⁰ Por. Wyniki i stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, [w:] A. Kowalski (red.), Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2011 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 187-195.

Rysunek 3.13. Mierniki rentowności i płynności w przetwórstwie zbóż

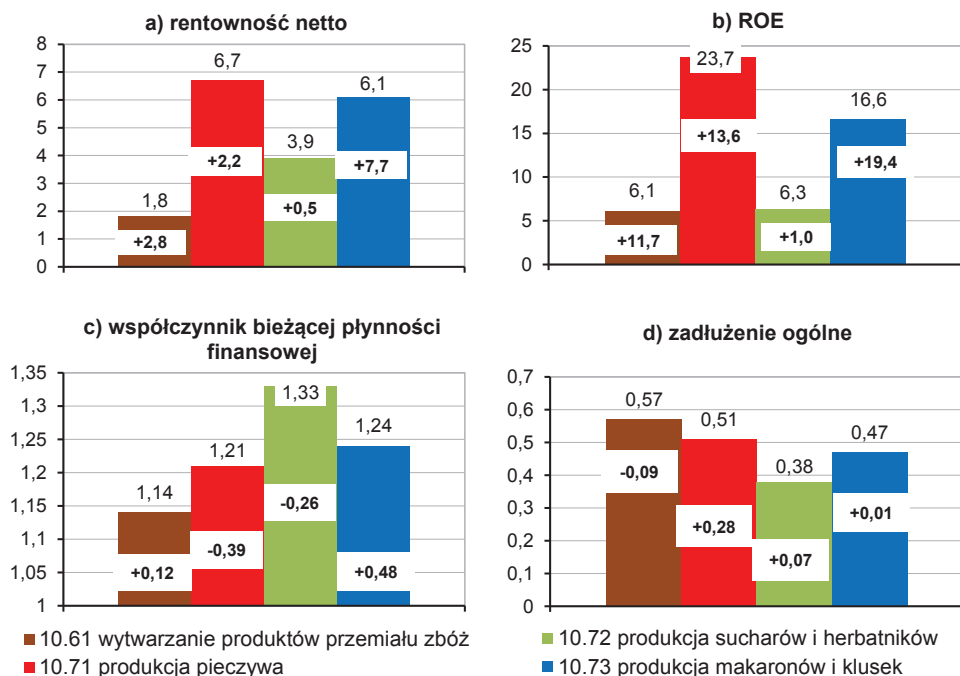


Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Stan finansowy przetwórstwa zbóż był dość stabilny i bezpieczny, a główne jego mierniki, tj. współczynnik bieżącej płynności finansowej i zadłużenia ogólnego były na zadowalającym poziomie. Współczynnik bieżącej płynności finansowej w pierwotnym przetwórstwie zbóż w ostatnich latach był niższy niż w przemyśle spożywczym (z wyjątkiem lat 2008-2009), ale od 2006 roku przekracza minimum określone przez banki dla zapewnienia terminowej realizacji zobowiązań krótkoterminowych, a współczynnik szybkiej płynności przekracza 0,5. Podobna była sytuacja we wtórnym przetwórstwie zbóż. Wartość ich aktywów obrotowych była z reguły o ponad 20% większa od kwoty zobowiązań krótko-

terminowych (z wyjątkiem lat 2003-2004), a szybka płynność finansowa była wyższa niż 0,9. O dobrej i bezpiecznej sytuacji finansowej przetwórstwa zbóż świadczy także współczynnik zadłużenia ogólnego, który od 2004 roku w obu rodzajach przetwórstwa był mniejszy niż średnio w przemyśle spożywczym i rzadko był wyższy niż 0,5. We wtórnym przetwórstwie zbóż był mniejszy niż w przedsiębiorstwach przetwórstwa pierwotnego.

Rysunek 3.14. Wewnętrzne zróżnicowanie rentowności, płynności i zadłużenia producentów przetworów zbożowych w 2012 roku oraz zmiana mierników w latach 1997-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Oba sektory przetwórstwa zbóż zarówno pierwotnego, jak i wtórnego są w dobrej i bezpiecznej sytuacji finansowej, co nie stwarza zagrożeń dla rozwoju produkcji przetworów zbożowych. Sytuacja ta dotyczy wszystkich części tego przetwórstwa. Wysoka jest rentowność kapitału i sprzedaży w produkcji pieczywa oraz makaronów i klusek (rys. 3.14), a wysoki współczynnik bieżącej płynności finansowej i niski zadłużenia ogólnego charakteryzuje produkcję trwałego pieczywa cukierniczego. Najniższe wskaźniki rentowności i płynności, a największe zadłużenia wystąpiły w przemiele zbóż, ale w porównaniu z 1997 rokiem odnotowano ich poprawę.

3.9. Struktura podmiotowa przetwórstwa zbóż

W latach 1999-2012 liczba firm przemysłowych funkcjonujących w pierwotnym przetwórstwie zbóż zmniejszyła się o 1/3, a firm mikro o 2/3 (tab. 3.16), ale od dziesięciu lat jest względnie stabilna. Istnieje około 160 firm przemysłowych oraz prawie 500 firm mikro, a poziom koncentracji produkcji jest niski. Obecnie niewielkie zmiany struktury podmiotowej są wynikiem malejącej liczebności firm mikro. O niewielkiej koncentracji świadczy także mniejszy w porównaniu ze średnią przemysłu spożywczego udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) zarówno w produkcji sprzedanej tego przetwórstwa, jak i w zatrudnieniu (rys. 3.15), który w 2012 roku wyniósł odpowiednio 24,6% i 28,1%, wobec 57,9% i 45,7% w całym przemyśle spożywczym.

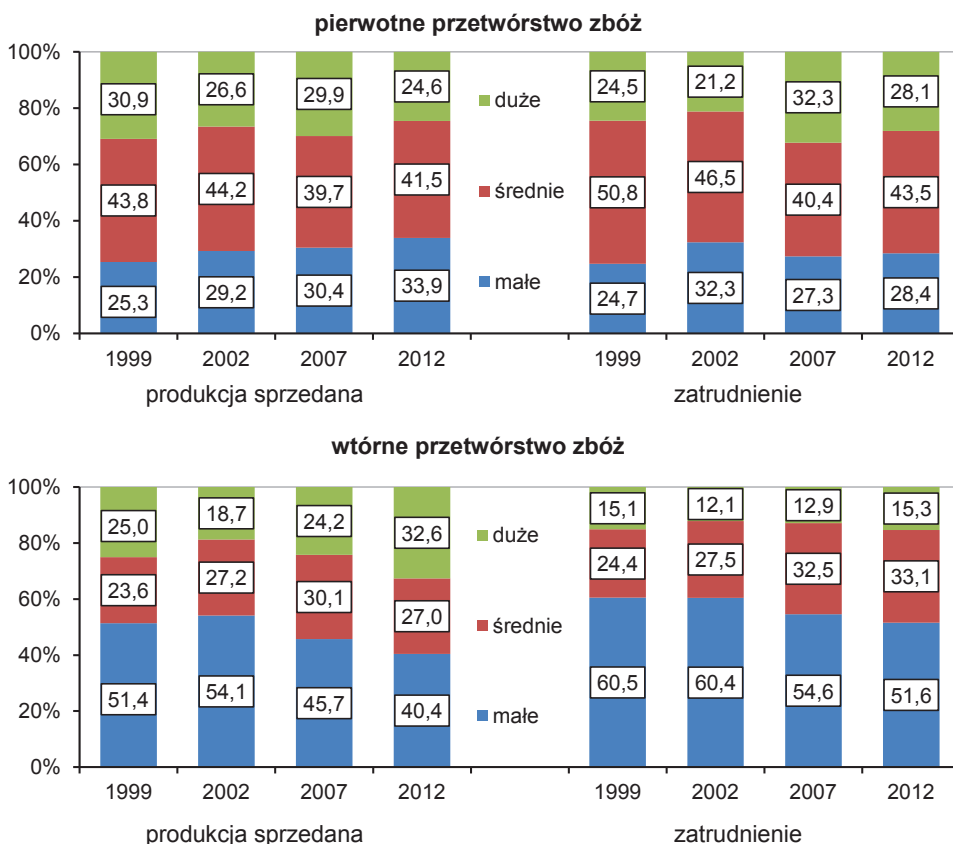
Tabela 3.16. Charakterystyka producentów przetwórstwa zbóż według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie		1999	2002	2007	2012
Pierwotne przetwórstwo zbóż					
Liczba firm:	dużych	11	5	5	5
	średnich	65	42	38	38
	małych	167	163	116	119
	łącznie przemysłowych	243	210	159	162
	mikro	1 439 ^a	1 122 ^a	717 ^a	483 ^{a, b}
	razem	1 682 ^a	1 332 ^a	876 ^a	640 ^{a, b}
Zatrudnienie w firmach: (liczba osób)	dużych	3 144	2 094	2 999	2 518
	średnich	6 518	4 583	3 747	3 901
	małych	3 174	3 181	2 540	2 543
	łącznie przemysłowych	12 836	9 858	9 286	8 962
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)	dużych	800	825	1 333	1 557
	średnich	1 134	1 373	1 774	2 625
	małych	653	905	1 358	2 146
	łącznie przemysłowych	2 587	3 103	4 465	6 328
Wtórne przetwórstwo zbóż					
Liczba firm:	dużych	26	22	24	30
	średnich	172	241	290	322
	małych	2 776	3 009	2 759	2 660
	łącznie przemysłowych	2 974	3 272	3 073	3 012
	mikro	6 470 ^a	5 324 ^a	3 606 ^a	3 148 ^{a, b}
	razem	9 444 ^a	8 596 ^a	6 679 ^a	6 292 ^{a, b}
Zatrudnienie w firmach: (liczba osób)	dużych	12 260	9 937	11 116	14 326
	średnich	19 751	22 680	28 098	31 065
	małych	49 020	49 752	47 201	48 465
	łącznie przemysłowych	81 031	82 369	86 415	93 856
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)	dużych	1 490	1 353	2 389	5 030
	średnich	1 410	1 961	2 969	4 154
	małych	3 070	3 906	4 507	6 226
	łącznie przemysłowych	5 970	7 220	9 865	15 410

^a według danych Eurostat, ^b w 2011 roku

Źródło: niepublikowane dane GUS i dane Eurostatu.

Rysunek 3.15. Struktura podmiotowa przetwórstwa zbóż (w proc.)



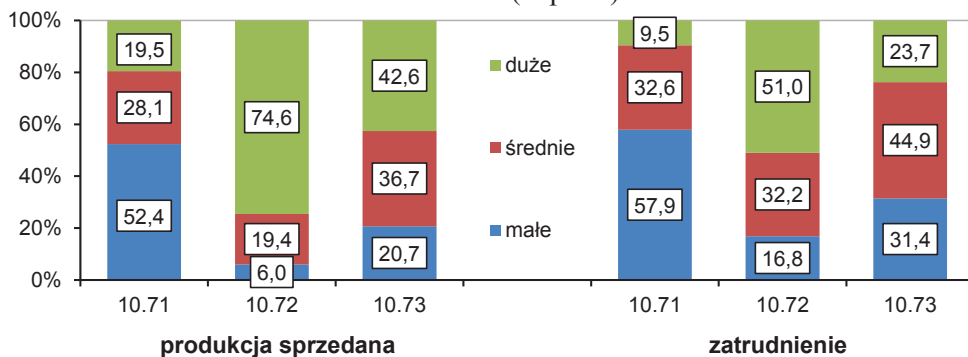
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Obecnie we wtórnym przetwórstwie zbóż, po różnokierunkowych zmianach liczby funkcjonujących przedsiębiorstw przemysłowych, działa podobna liczba podmiotów jak w 1999 roku (około 3 tys.). Nie oznacza to jednak stabilizacji wewnątrz poszczególnych kategorii firm, gdyż zmiany liczebności firm dużych i małych były różnokierunkowe, a liczba firm średnich systematycznie wzrastała. W badanym okresie odnotowano dużą redukcję (o 1/3) liczebności firm mikro, ale nadal poziom koncentracji produkcji w tym przetwórstwie nie jest duży. Udział dużych firm przemysłowych w produkcji tego kierunku przetwórstwa w 2012 roku wyniósł ponad 32% i był o około 7 p.p. większy niż w 1999 roku, a w zatrudnieniu tylko 15%, tak jak na początku badanego okresu. Większe zmiany dotyczą pozostałych kategorii firm, gdyż udział firm średnich w produkcji zwiększył się o 3,4 p.p. i wyniósł 27%, o 8,7 p.p. w zatrudnieniu i wyniósł 33%, a w małych odpowiednio obniżył się o 11 p.p. do 40,4% oraz o 8,9 p.p. do 51,6%.

Istnieje duże zróżnicowanie poziomu koncentracji produkcji w poszczególnych segmentach przetwórstwa zbóż (rys. 3.16). Największy stopień koncentracji jest w produkcji trwałego pieczywa cukierniczego, gdzie udział dużych firm wynosi 74,6%, przy 51% udziału w zatrudnieniu. Natomiast najniższą koncentracją charakteryzuje się produkcja pieczywa świeżego, w której udział małych firm przemysłowych w produkcji i zatrudnieniu przekracza 50%, a dużych wynosi tylko odpowiednio 19,5% i 9,5%.

W pierwotnym przetwórstwie zbóż w latach 2000-2012 w firmach przemysłowych następował spadek zatrudnienia w tempie około 3% rocznie, ale jednocześnie realny był wzrost produkcji o 4%, co oznacza że rozwój tego przetwórstwa miał charakter intensywny. W dużych firmach przemysłowych produkcja realnie wzrosła o 21,5%, co przy spadku zatrudnienia o 19,9% oznacza wzrost wydajności z 327 tys. zł na 1 pracownika w 1999 roku do 495 tys. zł w 2012 roku w cenach stałych, tj. o prawie 52%, ale jest ona nadal mniejsza od średniej w tym przetwórstwie. Większe zmiany wystąpiły w firmach małych i średnich, gdzie produkcja sprzedana (w cenach stałych z 2010 roku) wzrosła o 66,6%, przy spadku zatrudnienia o 33,5%, co skutkowało wzrostem wydajności pracy z 237 tys. zł na 1 pracownika do 593 tys. zł (tj. dwuipółkrotnie) i była większa niż w całym przetwórstwie.

Rysunek 3.16. Struktura podmiotowa wybranych segmentów przetwórstwa zbóż w 2012 roku (w proc.)



Objaśnienia: 10.71 produkcja pieczywa, 10.72 produkcja trwałego pieczywa cukierniczego, 10.73 produkcja makaronów i klusek.

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

We wtórnym przetwórstwie zbóż realna wartość produkcji sprzedanej wzrastała w tempie około 5% rocznie, co przy niewielkich zmianach zatrudnienia (wzrost o 1,2% rocznie) oznacza znaczący wzrost wydajności pracy. Było to wyraźnie widoczne w firmach dużych, gdzie produkcja realnie wzrosła ponad dwukrotnie, przy zatrudnieniu większym o 16,9%, co skutkowało zwiększeniem

wydajności o 80%, która w tej grupie firm była największa. Natomiast w małych i średnich przedsiębiorstwach produkcja wzrosła półtorakrotnie, a zatrudnienie o prawie 16%, co oznaczało wzrost wydajności pracy z 84 tys. zł na 1 pracownika w 1999 roku do 105 tys. zł w 2012 roku, tj. o 25%, ale nadal była ona o ponad połowę mniejsza od wydajności w firmach dużych.

3.10. Pozycja polskiego przetwórstwa zbóż w UE

Polska jest siódmym producentem wyrobów pierwotnego przetwórstwa zbóż w UE, ale największym w krajach UE-12 (tab. 3.17). Wartość tego przetwórstwa w cenach porównywalnych była ponad trzykrotnie mniejsza niż w Wielkiej Brytanii, dwupółkrotnie niż we Francji oraz o połowę mniejsza niż w Niemczech i we Włoszech. Udział naszego przetwórstwa w unijnym nie był duży (5,6%), tj. mniejszy niż w potencjale ludnościowym (7,2%). Produkcja wyrobów pierwotnego przetwórstwa zbóż w przeliczeniu na 1 mieszkańca w Polsce była mniejsza niż w UE, ale także niższa niż w UE-12. Mniejsza niż w Polsce była tylko w Rumunii i w Czechach. Średnie tempo wzrostu produkcji pierwotnego przetwórstwa zbóż w poprzedniej dekadzie w Polsce (5,9%) było półtorakrotnie większe niż w UE (3,3%) oraz trochę większe niż w UE-12 (5,7%). Udział pierwotnego przetwórstwa zbóż w produkcji żywności i napojów w Polsce był mniejszy niż średnio w Unii o 0,8 p.p.

We wtórnym przetwórstwie zbóż Polska jest szóstym producentem w Unii, po Niemczech, Włoszech, Francji, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, ale pierwszym w UE-12 (tab. 3.17). Wartość produkcji tego przetwórstwa w cenach porównywalnych była w Polsce trochę niższa niż w Hiszpanii, ale dwu, trzykrotnie niższa niż u głównych producentów tych wyrobów. Udział Polski w wartości wtórnego przetwórstwa zbóż Unii był taki sam jak w przetwórstwie pierwotnym. Produkcja tych przetworów na 1 mieszkańca (w cenach porównywalnych) w Polsce była o 1/4 niższa niż w Unii, ale o 1/10 większa niż w UE-12. Tempo wzrostu produkcji tego przetwórstwa w Polsce było czterokrotnie większe niż w Unii, ale tylko nieco większe niż w UE-12. Mniejszy natomiast niż w Unii był udział wtórnego przetwórstwa zbóż w produkcji przemysłu spożywczego. Wskaźnik ten był większy nawet w krajach mających niższy udział w Unii (np. Słowacja, Rumunia czy Bułgaria).

Struktura produkcji przetworów zbożowych w Polsce jest podobna jak we Francji (tab. 3.18). W obu krajach najsilniejszą pozycję ma produkcja pieczywa, która jest nieco silniejsza niż średnio w Unii. Drugą pozycję zajmuje przemiał zbóż, który w Polsce jest bardziej zbliżony do poziomu w UE-15. Bardzo podobna w obu krajach jest pozycja produkcji trwałego pieczywa cukierniczego, ale jest ona słabsza niż średnio w Unii. W obu krajach najniższą pozycję zajmuje produkcja makaronu, lecz w Polsce jest ona silniejsza niż we Francji.

Tabela 3.17. Przetwórstwo zbóż w krajach UE-27 w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach porównywalnych		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział krajów w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji żywności i napojów (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010
	bieżących	porównywalnych				
Pierwotne przetwórstwo zbóż						
W. Brytania	7,1	7,2	115,7	19,3	7,2	4,5
Francja	6,0	5,1	81,0	13,5	4,2	3,1
Włochy	4,8	4,6	76,0	12,2	4,3	1,0
Niemcy	4,8	4,6	56,3	12,2	3,1	2,3
Belgia	2,6	2,3	211,6	6,1	7,0	9,4
Hiszpania	2,6	2,8	60,2	7,4	2,9	1,9
Holandia	1,7	1,6	96,4	4,2	3,4	1,2
UE-15	32,6	31,9	80,4	84,4	4,1	3,1
Polska	1,3	2,1	55,0	5,6	3,2	5,9
Węgry	0,6	1,0	100,0	2,6	7,0	2,7
Rumunia	0,5	1,0	46,6	2,6	5,7	9,3
Bulgaria	0,3	0,7	92,6	1,9	7,5	9,0
UE-12	3,6	5,9	57,0	15,6	4,0	5,7
UE-27	36,2	37,8	75,5	100,0	4,0	3,3
Wtórne przetwórstwo zbóż						
Niemcy	21,0	20,0	245,0	18,8	13,5	-0,8
Francja	18,4	15,6	247,8	14,7	12,8	2,2
Włochy	17,1	16,4	271,1	15,4	15,2	2,9
W. Brytania	11,1	11,3	181,6	10,6	11,2	0,7
Hiszpania	7,1	7,7	165,6	7,2	8,0	3,4
Holandia	3,9	3,6	216,8	3,4	7,7	2,0
UE-15	93,4	91,5	230,5	86,0	11,8	1,3
Polska	3,7	6,1	159,7	5,7	8,9	6,5
Czechy	1,3	1,8	171,0	1,7	11,2	2,5
Rumunia	1,2	2,3	107,3	2,2	13,8	6,0
Węgry	0,8	1,3	129,9	1,2	9,3	7,2
Bulgaria	0,5	1,1	145,5	1,0	12,5	5,2
UE-12	9,1	14,9	143,9	14,0	10,0	5,8
UE-27	102,5	106,4	212,6	100,0	11,6	1,6

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 3.18. Struktura produkcji przetwórstwa zbóż w Polsce i wybranych krajach UE w 2010 roku (udział w proc. produkcji)

Kraje	Przeemiał zbóż i produkcja skrobi	Produkcja pieczywa świeżego	Produkcja trwałego pieczywa cukierniczego	Produkcja makaronu	Razem
W. Brytania	38,9	39,2	19,8	2,2	100,0
Francja	24,7	61,3	10,7	3,3	100,0
Włochy	22,0	33,0	17,0	28,0	100,0
Niemcy	18,6	68,2	11,5	1,8	100,0
Polska	26,3	57,4	10,5	5,9	100,0
Węgry	41,9	35,5	15,7	6,9	100,0
UE-15	25,8	52,8	14,7	6,7	100,0
UE-12	29,3	53,7	13,8	3,3	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Pierwotne przetwórstwo zbóż w Polsce charakteryzuje się nieco mniejszym tempem wzrostu wydajności pracy niż średnio w UE-27, ale trochę wyższym niż w UE-15 (tab. 3.19). Pogłębia się rozpiętość między produktywnością pracy w tym sektorze w Polsce a średnią w Unii. W 2010 roku była ona niższa o 42% oraz o 53% mniejsza niż w UE-15 i aż trzy-, czterokrotnie mniejsza niż w krajach o najwyższej wydajności (Belgia, Włochy).

Średnia wartość produkcji jednej firmy pierwotnego przetwórstwa zbóż w Polsce jest dwukrotnie mniejsza od średniej w Unii, a ponad dwuipółkrotnie mniejsza niż w UE-15, ale o 1/5 większa niż w UE-12. Dynamika obrotów przypadających na 1 firmę w Polsce była trochę większa niż średnio w Unii, w wyniku czego Polska zbliżyła się do średniej unijnej, lecz w porównaniu z niektórymi krajami średnia wartość produkcji jednej firmy w Polsce jest nadal kilkunastokrotnie mniejsza niż np. w Wielkiej Brytanii, Belgii, Holandii czy we Francji.

Wydajność pracy we wtórnym przetwórstwie zbóż w Polsce wzrastała w tempie szybszym niż średnio w Unii. Zbliżyła się do średniej unijnej, ale nadal była prawie o 13% od niej mniejsza i aż o 25% mniejsza niż w UE-15, ale o 39% większa niż w UE-12 (tab. 3.19). W porównaniu z wydajnością pracy w krajach, w których była ona największa, dysproporcje te są jeszcze większe, gdyż w Polsce jest ona ponad dwukrotnie mniejsza niż we Włoszech, a o około półtorakrotnie mniejsza niż w Belgii, Wielkiej Brytanii czy Hiszpanii. W 2010 roku wydajność pracy we wtórnym przetwórstwie zbóż w Polsce była podobna jak w Austrii i większa niż w Niemczech¹¹ i w innych krajach „dwunastki”.

Średnia wartość produkcji jednej firmy wtórnego przetwórstwa zbóż w Polsce w 2000 roku była większa niż w Unii o około 10%. W minionej dekadzie tempo wzrostu tego wskaźnika w Polsce było większe niż we Wspólnocie,

¹¹ Trzeba wyjaśnić, że dotyczy to tylko produkcji pieczywa świeżego, która w Niemczech jest bardzo rozdrobniona. Wydajność pracy w innych działach wtórnego przetwórstwa zbóż w Niemczech była większa niż w Polsce i wyniosła odpowiednio 181 i 89 tys. euro na 1 zatrudnionego w produkcji pieczywa cukierniczego trwałego oraz 193 i 101 tys. euro w produkcji makaronu.

toteż obroty jednej polskiej firmy w 2010 roku były o 48% większe niż przeciętnej firmy unijnej. Były one zbliżone do wartości obrotów jednej firmy w Austrii, ale ponad pięciokrotnie mniejsze niż w Wielkiej Brytanii.

Tabela 3.19. Wydajność pracy i poziom koncentracji w przetwórstwie zbóż

Kraje	Wydajność pracy ^a (w tys. euro/pracownika)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	2000	2010	2000	2010
Pierwotne przetwórstwo zbóż				
Belgia	494,0	804,0	12,8	22,8
Włochy	624,2	638,1	2,4	4,4
W. Brytania	290,0	494,4	25,3	56,8
Hiszpania	352,2	459,5	2,8	5,2
Holandia	360,9	452,7	22,1	13,3
Niemcy	251,9	351,8	4,8	7,8
Francja	278,3	346,7	5,6	11,0
UE-15	316,7	436,7	3,9	7,9
Węgry	126,9	329,3	7,2	6,7
Słowacja	116,2	278,1	8,7	4,4
Bułgaria	76,6	204,5	1,6	3,6
Polska	141,1	202,9	1,2	2,9
Czechy	117,0	158,6	3,1	3,0
Rumunia	48,5	85,3	0,4	1,1
UE-12	94,7	165,4	1,3	2,4
UE-27	226,7	351,2	2,9	5,9
Wtórne przetwórstwo zbóż				
Włochy	137,0	141,6	0,31	0,47
Belgia	87,5	115,6	0,40	0,63
W. Brytania	74,8	107,0	4,19	5,31
Hiszpania	63,9	101,1	0,36	0,73
Holandia	72,4	88,3	1,04	1,50
Francja	69,0	77,3	0,29	0,38
Austria	53,8	66,4	0,73	1,07
Niemcy	45,5	54,8	0,78	1,35
UE-15	66,5	85,3	0,45	0,69
Polska	47,6	64,0	0,50	0,98
Czechy	53,3	55,8	0,79	0,77
Słowacja	37,0	49,2	2,13	0,56
Węgry	35,6	46,4	0,83	0,62
Bułgaria	26,3	35,1	0,29	0,39
Rumunia	26,4	33,4	0,46	0,52
UE-12	37,6	45,9	0,53	0,70
UE-27	59,1	73,4	0,45	0,66

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Eurostatu.

Całe polskie przetwórstwo zbóż należy do czołówki europejskich producentów tych przetworów (6-7 miejsce w UE-27 i pierwsze w UE-12). Dotyczy to szczególnie przetwórstwa wtórnego, które wyróżnia się stosunkowo dużym tempem rozwoju, wyższym od unijnej wzrostem wydajności pracy i wartości obrotów jednej firmy, co umacnia naszą pozycję na rynku unijnym i tworzy podstawy do wzrostu konkurencyjności naszych wyrobów.

4. Produkcja koncentratów spożywczych

W tej części Raportu oceniamy produkcję artykułów spożywczych, które przed wprowadzeniem Polskiej Klasyfikacji Działalności (tzw. PKD) kwalifikowane były jako koncentraty spożywcze, do których zaliczano nie tylko koncentraty dań i potraw, przypraw i sosów oraz deserów, a także wiele innych wyrobów, takich jak: ekstrakty kawy, ekstrakty białkowe, odżywki i żywność dietetyczną. Zakłady koncentratów spożywczych często produkowały również makaron, paczkowały kawę i herbatę. Obecnie do sektora koncentratów spożywczych można zaliczyć cztery sekcje artykułów spożywczych wcześniej klasyfikowane w grupie 15.8, a od 2008 roku w grupie 10.8, a mianowicie:

PKD 10.83 (poprzednio 15.86) przetwórstwo kawy i herbaty,

PKD 10.84 (15.87) produkcję przypraw (sól, ocet, sosy, musztarda, majonez oraz przyprawy suszone),

PKD 10.86 (15.88) produkcję przetworów homogenizowanych i żywności dietetycznej, łącznie z odżywkami,

PKD 10.89 (15.89) produkcję pozostałych artykułów spożywczych, w tym m.in.: zupy i buliony, albumina, drożdże, proszek do pieczenia, ekstrakty słodzone, koncentraty białkowe, aromatyzowane syropy oraz różne inne przetwory z mąki, skrobi itp.

W pojęciu koncentraty spożywcze nie mieszczą się dania i posiłki PKD 10.85, które wcześniej zaliczane były do przetwórstwa mięsnego, rybnego, owocowo-warzywnego i makaronowego.

Większość artykułów spożywczych zaliczanych do koncentratów spożywczych należy do żywności wysoko przetworzonej, uznawanej za wygodną, łatwą do stosowania przy przyrządzaniu posiłków. Produkcja tych wyrobów zaliczona jest do przetwórstwa wtórnego, a więc do tej części przemysłu spożywczego, którą cechuje wysoka dynamika rozwoju. Popyt na te produkty jest wrażliwy na zmiany dochodów ludności i dlatego wzrost dochodów z reguły prowadzi do wzrostu popytu.

4.1. Popyt krajowy

Nie ma systematycznych badań spożycia żywności zakwalifikowanej do koncentratów spożywczych. Istnieje jednak wiele informacji, które pozwalają na ocenę popytu na omawiane wyroby. Są to:

- informacje GUS o dostawach na zaopatrzenie kraju m.in. kawy i herbaty, dobrze opisujące ich zużycie krajowe,

- wyniki badania budżetów rodzinnych, które opisują domowe spożycie m.in. kawy i herbaty (bez spożycia w zakładach żywienia zbiorowego) oraz dają informację o wydatkach ludności nie tylko na zakup kawy i herbaty, lecz także na zakup pozostałych artykułów żywnościowych, które kwalifikować można jako wydatki na koncentraty spożywcze,
- informacje o produkcji, imporcie i eksporcie tych wyrobów z podziałem na przyprawy suszone, ocet, drożdże, sosy, zupy i buliony oraz inne zaliczane do koncentratów spożywczych; są to dane, które pozwalają na szacowanie zużycia krajowego tych wyrobów.

W informacjach tych pojawiają się luki, głównie dotyczące lat 1997-2000 lub też wątpliwe, trudne do wyjaśnienia, ale są na tyle wiarygodne, że można na ich podstawie oceniać zmiany popytu na produkty omawianego działu produkcji żywności (tab. 4.1 i 4.2).

Tabela 4.1. Wydatki i spożycie kawy, herbaty i koncentratów spożywczych według badań budżetów rodzinnych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Wydatki w zł/miesiąc na 1 osobę na zakup:				
a) w cenach bieżących				
kawy i herbaty	4,38	5,53	6,98	9,38
koncentratów	3,98 ^a	5,80	7,53	10,07
b) w cenach stałych ^b 2010 roku				
kawy i herbaty	6,50	7,07	7,89	8,23
koncentratów	6,81 ^a	7,08	8,37	9,36
Udział w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe (w proc.)				
kawy i herbaty	2,90	3,00	3,23	3,56
koncentratów	2,65 ^a	3,14	3,49	3,81
Spożycie domowe w kg/osobę miesięcznie				
kawy	0,16	0,18	0,19	0,18
herbaty	0,09	0,08	0,07	0,06

^a dane szacunkowe, ^b obliczone indeksem cen detalicznych tych artykułów

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 1998-2012, Budżety gospodarstw domowych w 2012 r., GUS, Warszawa 2013 i obliczenia własne.

Badania budżetów rodzinnych wskazują, że stale rosły wydatki gospodarstw domowych przeznaczone na zakup kawy, herbaty i koncentratów spożywczych. Najszybciej rosły one w cenach bieżących, ale w cenach stałych ich wzrost był także znaczący i w kolejnych okresach pięcioletnich wynosił rocznie: 1,2%, 2,7% i 1,6%. Najszybszy był on w pierwszych latach po wejściu do UE, przy czym dotyczy to bardziej wydatków na koncentraty niż na kawę i herbatę. Stale zwiększa się udział tych produktów w wydatkach na żywność i napoje

bezalkoholowe (z 5,55% w 1997 roku do 7,37% w 2012 roku). Spożycie domowe kawy zwiększało się tylko w latach 1997-2007, a później nastąpiło jego obniżenie. Natomiast stale maleje spożycie domowe herbaty (z 0,09 kg do 0,06 kg miesięcznie). Różnice w rozwoju wydatków i spożycia kawy i herbaty można wyjaśnić stałą poprawą jakości tych produktów, zwiększającym się udziałem droższych gatunków i ekstraktów, zwłaszcza kawy, a w pewnym stopniu także większym udziałem spożycia poza domem.

Tabela 4.2. Zużycie krajowe kawy, herbaty i koncentratów spożywczych (w tys. ton)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Kawa	87,3	90,8	80,0	80,6
Herbata	45,5	50,9	46,6	50,6
Koncentraty spożywcze	487,5 ^a	624,0	819,4	844,7
w tym: sosy, zupy i buliony	132,0 ^a	176,1	298,2	294,3
przyprawy suszone	15,5 ^a	20,4	23,1	22,4
ocet i drożdże	116,3 ^a	131,0	138,3	163,2
pozostałe	223,7 ^a	296,5	359,9	364,8

^a szacunek własny na podstawie danych o wartości sprzedaży i indeksów cen producenta

Źródło: dane GUS o dostawach na rynek kawy i herbaty oraz szacunki własne zużycia krajowego koncentratów na podstawie niepublikowanych danych GUS o produkcji tych wyrobów i informacji MRiRW o handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

Na względną stabilizację krajowego rynku kawy i herbaty wskazują dane GUS o dostawach tych produktów do handlu. Wynoszą one ok. 80 tys. ton kawy i niespełna 50 tys. ton herbaty. Jednakże wartość obu tych rynków wciąż wzrasta. Natomiast zużycie krajowe koncentratów spożywczych miało szybką tendencję wzrostową w latach 1997-2007, kiedy ich dostawy na rynek krajowy zwiększały się w tempie ok. 5,4% rocznie. W tym czasie najszybciej rosły dostawy sosów, zup i bulionów (ok. 6,6% rocznie). Ten szybki rozwój krajowego rynku koncentratów wyhamował jednak w ostatnim pięcioleciu (do 0,6% rocznie), choć dalszy wzrost wydatków na zakup koncentratów (w cenach stałych o 2,3% rocznie) wskazuje, że wciąż szybko rośnie wartość rynku tych wyrobów i zmienia się jego struktura w kierunku zwiększania udziału asortymentów o większej koncentracji składników i bardziej wygodnych w użytkowaniu.

4.2. Eksport i import produktów sektora

Wyniki handlu zagranicznego produktami przemysłu koncentratów spożywczych są bardzo zróżnicowane w poszczególnych grupach wyrobów tego sektora. Kawa, herbata i większość przypraw nie jest wytwarzana przez polskie rolnictwo i dlatego Polska jest ich strukturalnym importerem. Natomiast wytwa-

rzanie pozostałych wyrobów kwalifikowanych jako koncentraty spożywcze oparte jest głównie o różne surowce krajowe i dlatego polski przemysł koncentratów jest strukturalnym eksporterem (tab. 4.3, rys. 4.1).

Tabela 4.3. Wartość eksportu i importu kawy, herbaty i koncentratów spożywczych (w mln euro)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Wartość eksportu (w mln euro)				
– kawa, herbata i ekstrakty	90,2	94,1	205,4	566,4
w tym: ekstrakty	.	56,2 ^a	117,7	163,2
– koncentraty spożywcze	60,1	159,6	484,7	908,6
w tym: przyprawy	.	5,0 ^a	15,5	26,8
sosy i zupy	.	53,1 ^a	136,9	323,2
Razem	150,3	253,7	690,1	1 475,0
Wartość importu (w mln euro)				
– kawa, herbata i ekstrakty	334,2	154,3	340,8	712,6
w tym: ekstrakty	.	77,2 ^a	135,0	214,0
– koncentraty spożywcze	164,8	211,4	402,7	575,5
w tym: przyprawy	.	21,5 ^a	32,6	63,7
sosy i zupy	.	41,4	78,5	138,0
Razem	499,0	365,7	743,5	1 288,1
Saldo handlu zagranicznego (w mln euro)	-348,7	-112,0	-53,4	186,9
– kawa, herbata i ekstrakty	-244,0	-60,2	-135,4	-146,2
– koncentraty spożywcze	-104,7	-51,8	82,0	333,1
Współczynnik pokrycia importu eksportem (w proc.)	30,1	69,4	92,8	114,5
w tym: – kawa, herbata i ekstrakty	27,0	61,0	60,2	79,5
– koncentraty spożywcze	36,5	75,5	120,4	157,9
Udział eksportu w wartości produkcji				
– ekstraktów kawy i herbaty	.	22,7 ^a	27,9	23,9
– koncentratów spożywczych	10,0	15,1	25,9	39,0

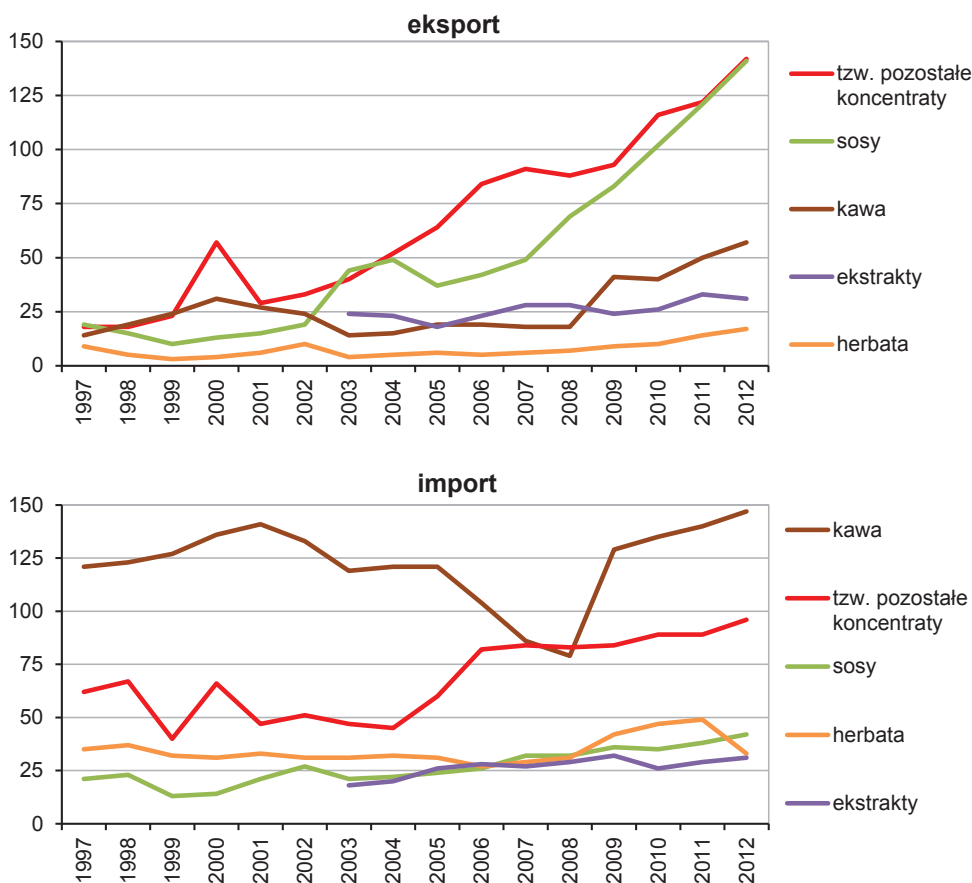
^a rok 2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW o wynikach handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2012, a do roku 2002 na podstawie wyników tego handlu opracowywanych przez J. Rowińskiego i M. Wigiera, publikowanych w rozdz. Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi, [w:] A. Woś (red.), Analiza ekonomiczno-produkcyjnej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2001 i 2004 roku, IERiGŻ, Warszawa 2002, s. 310-311, 318-319; 2005, s. 294-295, 302-303.

W minionym 15-leciu nastąpił duży wzrost wartości eksportu kawy i herbaty (6-krotny) i jeszcze szybszy rozwój eksportu koncentratów spożywczych, którego wartość zwiększyła się aż 15-krotnie (z 60 do ponad 900 mln euro). Zmiany wartości eksportu tych dwóch grup produktów były różne w kolejnych okresach pięcioletnich. Największy przyrost wartości eksportu kawy i herbaty miał miejsce w ostatnim pięcioleciu, a najmniejszy przed wejściem do UE. Znaczący wzrost tej wartości miał także miejsce w latach 2002-2007 (ponad

2-krotny), ale przy względnej stabilizacji wolumenu wywozu kawy, herbaty i ekstraktów (łącznie na poziomie ok. 50 tys. ton). Natomiast przyrost eksportu koncentratów był bardziej wyrównany, gdyż w kolejnych pięcioleciach wynosił: 166%, 200% i 88%. Jeszcze inny był przebieg zmian wartości importu tych dwóch grup produktów. Wartość importu kawy i herbaty obniżyła się ponad dwukrotnie w latach 1997-2002 przy niewielkich zmianach wolumenu importu (na poziomie ok. 160 tys. ton rocznie). W dwóch kolejnych pięcioleciach notowano ponad dwukrotny wzrost wartości tego importu, przy znaczącym przyroście jego wolumenu tylko w latach 2007-2012 (z 146 tys. ton do 210 tys. ton kawy, herbaty i ekstraktów). Zmiany wartości importu koncentratów były bardziej wyrównane, gdyż w kolejnych okresach pięcioletnich wynosiły: 28%, 90% i 43%, a więc przyrost wartości importu koncentratów był znacznie wolniejszy niż ich eksportu.

Rysunek 4.1. Eksport i import wybranych produktów sektora (w tys. ton)



Źródło: jak w tab. 4.3.

W całym badanym 15-leciu Polska miała ujemne saldo handlu kawy, herbaty i ekstraktów, które było najwyższe w 1997 roku (prawie -250 mln euro), a po dużym obniżeniu do roku 2002 (do -60 mln euro), później znów się zwiększyło do prawie -150 mln euro w ostatnim pięcioleciu, ale było ono o ok. 100 mln euro niższe od poziomu z 1997 roku. W związku z tym wzrósł z 27% do prawie 80% współczynnik pokrycia importu eksportem kawy, herbaty i ekstraktów. Jeszcze bardziej zmieniało się saldo wymiany koncentratami spożywczymi. Było ono ujemne do 2003 roku (z -105 mln euro w 1997 roku do -51,8 mln euro w 2002 roku i -24,6 mln euro w 2003 roku), a później stale zwiększała się nadwyżka wpływów z eksportu nad wydatkami w imporcie koncentratów, osiągając +333 mln euro w 2012 roku. W tych okresach zasadniczo zmienił się wskaźnik pokrycia importu eksportem z 36,5% w 1997 roku i 75,5% w 2002 roku do ponad 120% w 2007 roku i 158% w 2012 roku.

Powyższe dane wskazują, że zarówno przetwórstwo kawy i herbaty, jak i produkcja koncentratów spożywczych są bardzo powiązane z rynkiem zagranicznym. Przetwórstwo kawy i herbaty jest wprawdzie wciąż bardzo zależne od importu tych produktów, ale równocześnie szybko rosnący eksport w coraz większym stopniu pokrywa wydatki na import. Natomiast produkcja koncentratów spożywczych staje się jedną z polskich specjalności eksportowych, gdyż udział eksportu w produkcji tego działu wynosi już prawie 40% i jest prawie 4 razy wyższy niż w 1997 roku. Jest to już poziom wyższy od osiąganego w całym polskim przemyśle spożywczym.

4.3. Ceny producenta i konsumenta koncentratów spożywczych

Ceny koncentratów, zarówno na poziomie producenta, jak i konsumenta zmieniały się głównie pod wpływem inflacji, gdyż tempo wzrostu tych cen było w każdym badanym pięcioleciu zbliżone do stopy inflacji (tab. 4.4). Natomiast zmiany cen detalicznych kawy i herbaty były bardziej zbieżne z tempem wzrostu cen konsumenta żywności niż z inflacją, szczególnie w latach 2002-2012, kiedy produkty te relatywnie drożały. Równocześnie wskazać trzeba na dwa inne zjawiska, a mianowicie na:

- wyższy wzrost cen producenta koncentratów spożywczych niż cen producenta żywności,
- niższy wzrost cen omawianych produktów niż inflacja w pierwszym wyodrębnionym pięcioleciu powoduje, że krzywe cen koncentratów, kawy i herbaty przebiegają poniżej krzywej inflacji (rys. 4.2), ale krzywe te w kolejnych latach coraz bardziej zbliżały się do siebie.

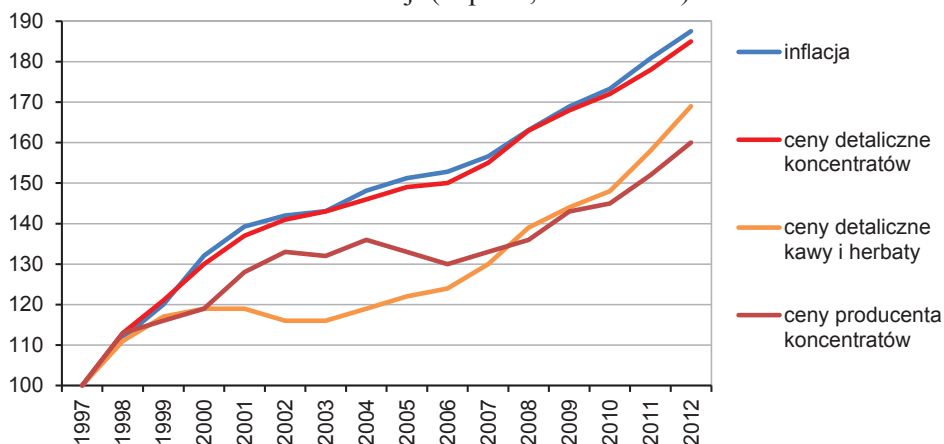
Tabela 4.4. Tempo rozwoju cen producenta i konsumenta koncentratów spożywczych na tle inflacji (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Inflacja	7,3	2,0	3,7
Ceny producenta			
Żywności i napojów bezalkoholowych	4,2	1,7	3,1
w tym: koncentratów spożywczych ^a	5,9	1,9	3,7
Ceny detaliczne			
Żywności i napojów bezalkoholowych	4,6	2,6	4,5
w tym: koncentratów spożywczych			
(tzw. pozostałej żywności)	7,1	1,9	3,7
kawy i herbaty	3,1	2,4	5,4

^a w grupie PKD 15.8 i 10.8, ale bez cen cukru

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 4.2. Dynamika cen koncentratów spożywczych oraz kawy i herbaty na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymienione zjawiska oznaczają między innymi to, że w sektorze koncentratów spożywczych mniejsza niż w całym przemyśle spożywczym jest presja rynku na redukcję marż przetwórczych. Presji tej nie zwiększa także handel, gdyż duża zbieżność zmian cen producenta i konsumenta koncentratów wskazuje na względną stabilność marż handlowych.

4.4. Produkcja koncentratów i przetwórstwo kawy i herbaty

Produkcja wyrobów sektora w 2012 roku była dwukrotnie wyższa niż w 1997 roku (tab. 4.5), a więc średnie tempo jej wzrostu wynosiło prawie 5% rocznie. Przyspieszenie rozwoju tej produkcji miało miejsce w latach 2003-2007,

ale w dwóch pozostałych pięcioleciach było ono także relatywnie wysokie (4,5% i 3,8% rocznie). W całym badanym okresie najszybciej rozwijała się produkcja ekstraktów i esencji kawy i herbaty oraz koncentratów białkowych (wzrost 6-7 razy), a następnie przetworów homogenizowanych, sosów, a także zup i bulionów (wzrost o ponad 2,5 razy). Są to produkty sektora o wysokim stopniu przetworzenia. Wolniej zwiększało się paczkowanie herbaty, produkcja octu oraz przetworów z mąk, kasz i skrobi, a produkcja innych wyrobów sektora była dość zmienna lub nawet notowano znaczące spadki (np. przypraw suszonych czy też pozostałych wyrobów).

Tabela 4.5. Wyniki produkcyjne przemysłu koncentratów spożywczych, łącznie z przetwórstwem kawy i herbaty (w tys. ton)

Grupy produktów	1997	2000	2002	2007	2012
Kawa palona	65,0	94,7	87,3	75,5	85,3
Herbata	.	18,3	28,5	25,1	35,3
Ekstrakty i esencje kawy i herbaty	8,1	14,1	18,9	33,2	60,2
Sosy, łącznie z musztardą	133,0	155,0	146,5	275,8	354,7
Przyprawy suszone	.	25,7 ^a	12,9	12,9	10,5
Ocet (w mln litrów 6%)	48,8	55,0	70,1	63,1	87,9
Przetwory homogenizowane i dla niemowląt	.	16,6 ^a	16,3	58,8	59,6
Zupy i buliony	34,1	36,5	42,6	69,0	81,2
Drożdże i proszki do pieczenia	72,7	76,5	69,2	81,4	74,3
Koncentraty białkowe i przetwory z jaj	.	15,0 ^b	20,0 ^b	45,8	112,3
Przetwory z mąk, skrobi i kasz	.	33,1 ^a	43,4	26,8	81,2
Pozostałe wyroby	.	.	213,7 ^c	225,8	152,3
Razem, bez kawy i herbaty	525,0	634,0	653,6	892,6	1 074,2

^a 2001 rok, ^b szacunek własny, ^c 2003 rok

Źródło: dane GUS i szacunki własne.

Podobnie zmieniała się wartość produkcji sprzedanej sektora, która w ciągu 15 lat zwiększyła się 3-krotnie w cenach bieżących, a 2-krotnie w cenach stałych (tab. 4.6). Jeszcze szybciej rosła wartość produkcji w firmach składających sprawozdania finansowe, co wynika głównie ze wzrostu udziału tych firm (szczególnie w latach 1998-2002), ale także z rozwijania przez nie innych rodzajów działalności. Wartość sprzedaży sektora najszybciej rozwijała się w latach 2003-2007, a wolniej zarówno w pięcioleciu 1998-2002, jak i w latach 2008-2012. W latach 2003-2007 wzrost wartości produkcji, zarówno w cenach bieżących, jak i stałych, przekraczał 10% rocznie, a w pozostałych okresach wynosił ok. 2-3% rocznie. Tylko firmy składające sprawozdania finansowe notowały szybki wzrost sprzedaży również w latach 1998-2002, głównie w związku z rosnącym wtedy ich udziałem w obrotach sektora.

Tabela 4.6. Wartość produkcji przemysłu koncentratów spożywczych

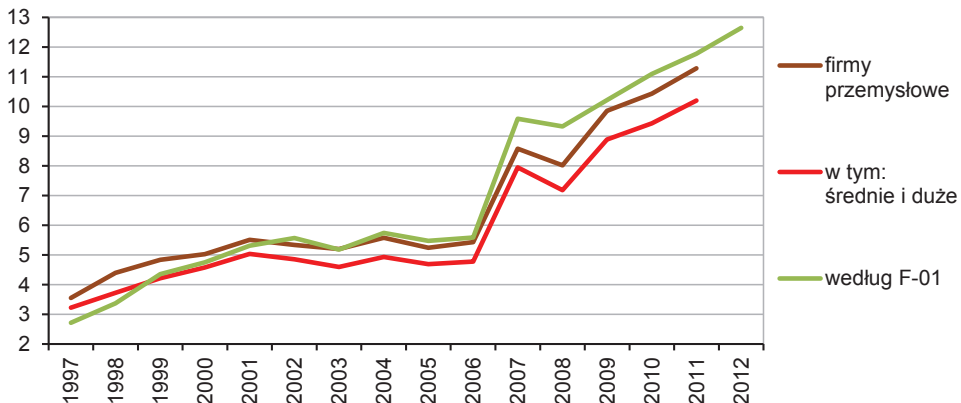
Wyszczególnienie	W cenach bieżących bazowych			W cenach stałych ^a		
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01
Wartość (w mld zł)						
1997	3,55 ^b	3,23	2,72	5,16 ^b	4,70	3,96
2002	5,34	4,86	5,57	6,05	5,34	6,12
2007	8,58	7,95	9,59	9,39	8,70	10,49
2012	11,29 ^c	10,20 ^c	12,65	10,77 ^c	9,73 ^c	11,49
Tempo wzrostu (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	8,5	8,5	15,2	3,2	2,6	9,1
2003-2007	10,0	10,4	11,5	9,2	10,2	11,3
2008-2012	7,1 ^d	6,5 ^d	5,7	3,5 ^d	2,8 ^d	1,9

^a w cenach 2010 roku, po przeliczeniu indeksem cen produkcji pozostałej żywności (grupy 15.8 lub 10.8), ^b szacunek, ^c rok 2011, ^d w latach 2008-2011

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

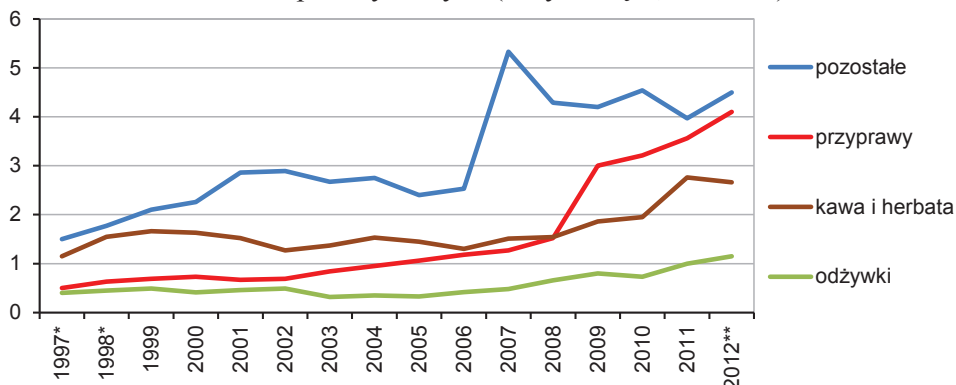
Oceniając rozwój produkcji sektora, trzeba wskazać na gwałtowne zwwyżki wartości obrotów w 2007 roku, kiedy notowano ich wzrost o ponad 50% (rys. 4.3). Tak dużej zwwyżki nie można uzasadnić wzrostem produkcji, gdyż w 2007 roku jej tonaż zwiększył się tylko o ok. 10%. Jest to raczej wynik zmiany klasyfikacji PKD 2004 na PKD 2007, czego potwierdzeniem jest fakt, że ten gwałtowny wzrost wartości produkcji wystąpił w klasie 15.89 (rys. 4.4), do której zaliczono inne różne rodzaje działalności. Ta zmiana klasyfikacji może znacząco zniekształcić obraz sektora, choć w następnych latach w każdej klasie kwalifikowanej do działu produkcji koncentratów zmiany produkcji i zasobów są kontynuacją wcześniejszych tendencji.

Rysunek 4.3. Wartość produkcji koncentratów spożywczych, łącznie z przetwórstwem kawy i herbaty (ceny bieżące, w mld zł)



Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 4.4. Wartość produkcji sektora koncentratów spożywczych w firmach przemysłowych (ceny bieżące, w mld zł)



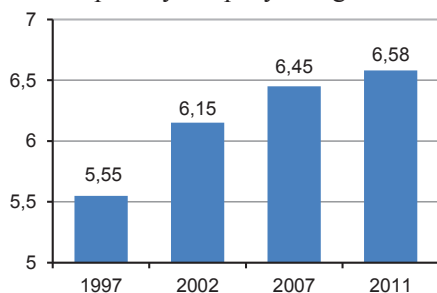
* szacunek własny na podstawie danych o firmach dużych i według F-01

** szacunek własny na podstawie sprawozdań F-01

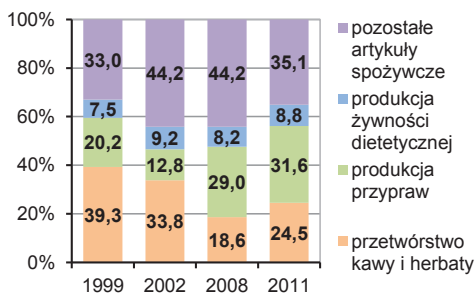
Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Szybki rozwój produkcji koncentratów spożywczych prowadzi do wzmocnienia tego działu produkcji żywności. Udział koncentratów spożywczych w wartości produkcji przemysłu spożywczego zwiększył się z 5,5% w 1997 roku do 6,6% w 2011 roku (rys. 4.5). Równocześnie zmienia się struktura tego sektora (rys. 4.6). Zmiany te polegają głównie na malejącym udziale przetwórstwa kawy i herbaty (z prawie 40% w 1999 roku do 24,5% w 2011 roku) przy rosnącym udziale produkcji przypraw (z 20% do ponad 30%). Wysoki, choć zmienny jest udział pozostałych wyrobów (33-44%), a mały – żywności dietetycznej (wciąż poniżej 10%).

Rysunek 4.5. Udział sektora koncentratów spożywczych^a w produkcji przemysłu spożywczego



Rysunek 4.6. Struktura produkcji koncentratów spożywczych^a



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

4.5. Zasoby pracy i majątku trwałego

Wzrost produkcji sektora koncentratów następuje w wyniku szybkiego wzrostu obu głównych czynników produkcji, tj. zarówno pracy żywej, jak i środków trwałych (tab. 4.7). Zatrudnienie w tym sektorze w ciągu 15 lat zwiększyło się o ok. 10 tys. osób, tj. prawie dwukrotnie, a wartość majątku trwałego (w cenach ewidencyjnych) ponad 8-krotnie. Realna wartość majątku trwałego zwiększyła się w tym okresie 5-krotnie. Zasoby obu tych czynników najszybciej zwiększały się w latach 1998-2002, a później tempo ich wzrostu było niższe, ale wciąż wysokie, gdyż wartość środków trwałych zwiększała się o ok. 10% rocznie, a zatrudnienie o 1,5-5,0%. Przebieg krzywej obu kategorii zasobów jest bardzo zbieżny (rys. 4.7), przy czym spowolnienie ich wzrostu notowano tylko w latach 2003-2006. Może to oznaczać, że rozwój produkcji koncentratów spożywczych ma charakter ekstensywny, gdyż stale wzrasta zarówno techniczne uzbrojenie pracy, jak i majątkochłonność produkcji. W ciągu 15 lat uzbrojenie pracy zwiększyło się dwukrotnie. Podobny był wzrost majątkochłonności produkcji w dużych i średnich firmach, a wolniejszy, choć również znaczący, w firmach składających sprawozdania finansowe (tab. 4.8).

Tabela 4.7. Zasoby czynników produkcji koncentratów spożywczych

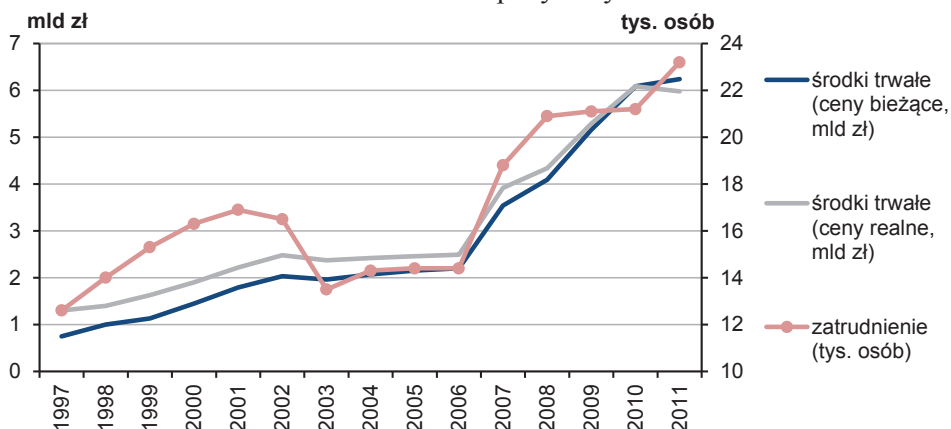
Wyszczególnienie	Zasoby pracy (w tys. osób)			Środki trwałe brutto ^b	Majątek firm ^a	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01		ogółem	w tym: trwałe
				ceny ewidencyjne, w mld zł		
Stan w roku						
1997	16,0 ^c	12,6	11,7	0,75	1,48 ^c	0,58 ^c
2002	19,5	16,5	18,3	2,03	3,97	1,73
2007	21,0	18,8	20,7	3,54	6,44	3,06
2012	26,0 ^d	23,2 ^d	23,3	6,24 ^d	9,77	5,11
Zmiany (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	4,0	5,6	9,3	23,0	22,0	25,0
2003-2007	1,5	2,6	2,6	11,6	11,3	12,1
2008-2012	5,5 ^c	5,4 ^c	2,3	15,1 ^c	8,7	10,7

^a według F-01, ^b firmy duże i średnie, ^c szacunek, ^d 2011 rok, ^e lata 2008-2011

Źródło: Roczniki Statystyczne Przemysłu z lat 1998, 2003, 2008 i 2012 oraz niepublikowane dane GUS.

Wskaźniki te są różne w głównych segmentach tego sektora. Techniczne uzbrojenie pracy w przetwórstwie kawy i herbaty jest o ok. 25% wyższe od średniego w sektorze, a niższe od średniego w produkcji odżywek. Podobne są różnice majątkochłonności produkcji poszczególnych kategorii koncentratów.

Rysunek 4.7. Zasoby pracy i środki trwałe dużych i średnich firm przemysłu koncentratów spożywczych



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Tabela 4.8. Techniczne uzbrojenie pracy i majątkochłonność produkcji koncentratów spożywczych

Wyszczególnienie	Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)		Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	
	w firmach dużych i średnich	według F-01	w firmach dużych i średnich	według F-01
Średnio w latach				
1997-2002	121,6	95,1	0,318	0,275
2003-2007	179,4	138,5	0,442	0,317
2008-2012	251,1 ^a	190,5	0,602 ^a	0,404
Przyrost (w proc. rocznie)				
1998-2002	7,7	9,3	12,4	7,7
2003-2007	6,8	7,3	1,4	0,6
2008-2012	5,5 ^a	2,3	8,3 ^a	1,9
Stan w 2012 roku	258,8 ^b	183,0	0,612 ^b	0,349
w tym:				
przetwórstwo kawy i herbaty	374,6 ^b	226,8	0,890 ^b	0,352
produkcja przypraw	213,4 ^b	149,8	0,480 ^b	0,288
produkcja odżywek	305,4 ^b	221,6	0,373 ^b	0,314
produkcja innych koncentratów	219,4 ^b	189,8	0,588 ^b	0,425

^a lata 2008-2011, ^b 2011 rok

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzrost technicznego uzbrojenia pracy i majątkochłonności produkcji wynika z relatywnie wysokiej stopy inwestowania (tab. 4.9). W latach 1997-2012 wartość inwestycji w całym sektorze zwiększyła się w cenach bieżących 5-6 razy

(z 115 mln zł w 1997 roku do 250 mln zł w latach 2000-2005 i 660 mln zł w latach 2009-2011), a realnie ponad trzykrotnie. Wprawdzie obniżała się stopa inwestowania, ale wciąż jest ona relatywnie wysoka. Nakłady inwestycyjne są średnio o 1/3 wyższe od rocznej amortyzacji oraz stanowią ponad 10% wartości majątku trwałego. Oznacza to, że firmy sektora nie tylko odtwarzają, lecz także rozwijają swój potencjał produkcyjny, a przeciętny okres użytkowania środków trwałych wynosi ok. 10 lat, a maszyn i urządzeń technicznych nie przekracza 8 lat.

Tabela 4.9. Inwestycje w przemyśle koncentratów spożywczych

Wyszczególnienie	Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mln zł)	Stopa inwestowania, tj. relacja nakładów inwestycyjnych do wartości majątku trwałego (w proc.)		
		amortyzacji	w firmach dużych i średnich	
			w firmach dużych i średnich	według F-01
Średni stan w latach				
1998-2002	236,4	1,75	16,9	17,8
2003-2007	295,3	1,34	12,3	14,8
2008-2012	571,1	1,33	10,7 ^a	12,7
w tym: rok 2012	527,9	1,35	10,5 ^b	10,3
w tym:				
przetwórstwo kawy i herbaty	150,1	1,67	6,5 ^b	15,7
produkcja przypraw	179,9	1,64	11,5 ^b	13,7
produkcja odżywek	60,9	1,65	18,1 ^b	16,9
produkcja pozostałych koncentratów	137,0	0,89	6,7 ^b	7,7

^a średnia lat 2008-2011, ^b rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe.

Wysoką aktywność inwestycyjną wykazuje przetwórstwo kawy i herbaty oraz produkcja przypraw i odżywek, co oznacza, że firmy dobrze oceniają perspektywy rozwoju rynku tych wyrobów. W produkcji pozostałych koncentratów miary stopy inwestowania są dwukrotnie niższe od poziomu notowanego w innych częściach sektora, co może wskazywać na ograniczone możliwości rozwoju tej produkcji.

4.6. Produktywność zasobów

Sektor koncentratów spożywczych należy do działów produkcji żywności, w których szybki wzrost produkcji opłacony został nie tylko jeszcze szybszą poprawą technicznego uzbrojenia pracy, lecz także znaczącym przyrostem zatrudnienia. Ma to duży wpływ na zmiany mierników produktywności zasobów,

a mianowicie powoduje relatywnie mały przyrost wydajności pracy i duże obniżenie produktywności majątku trwałego (por. tab. 4.10, rys. 4.8).

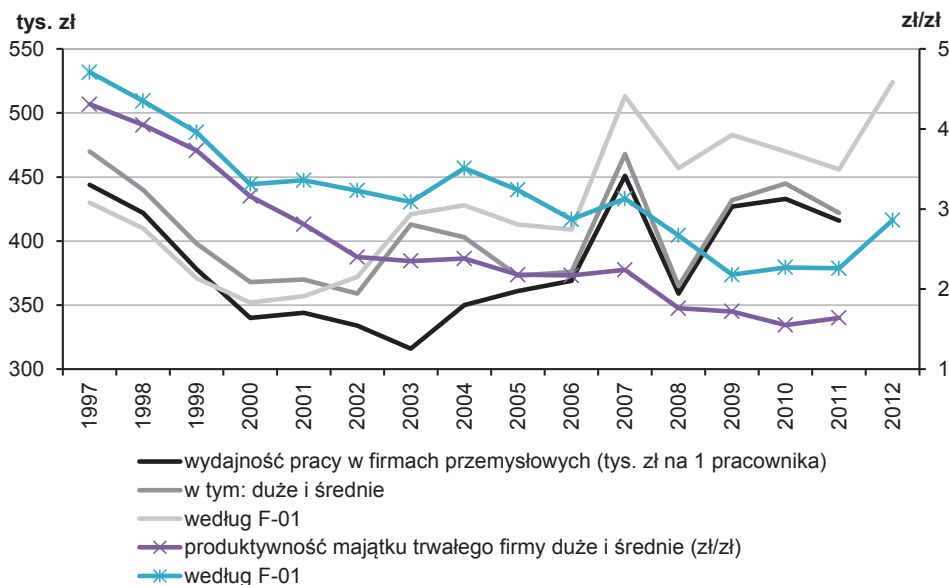
Tabela 4.10. Produktywność zasobów pracy i kapitału w przemyśle koncentratów spożywczych

Wyszczególnienie	Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/pracownika)			Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy duże i średnie	według F-01
Średnio w latach					
1997-2002	349	374	363	3,28	3,46
2003-2007	371	407	437	2,26	3,17
2008-2012	409 ^a	416 ^a	478	1,67 ^a	2,45
w tym: rok 2012	416 ^b	422 ^b	524	1,64 ^b	2,86
w tym:					
przetwórstwo kawy i herbaty	428 ^b	421 ^b	645	1,12 ^b	2,84
produkcja przypraw	434 ^b	445 ^b	521	2,08 ^b	3,48
produkcja odżywek	554 ^b	617 ^b	707	2,68 ^b	3,19
produkcja pozostałych koncentratów	372 ^b	373 ^b	447	1,70 ^b	2,35

^a lata 2008-2011, ^b rok 2011

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS: niepublikowanych sprawozdań F-01 i danych publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu.

Rysunek 4.8. Produktywność zasobów w produkcji koncentratów spożywczych



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS: niepublikowanych sprawozdań F-01 i danych publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu.

W badanym okresie zmiany wydajności pracy mierzonej realną wartością produkcji sprzedanej były różnokierunkowe. I tak: w latach 1997-2002 obniżyła się ona o 30%, z wyjątkiem firm składających sprawozdania finansowe, w których spadek wydajności pracy był dwukrotnie mniejszy. Później przez kilka lat wydajność pracy w sektorze była dość stabilna, a jej znacząca poprawa nastąpiła dopiero w 2007 roku. Obecnie wydajność pracy jest zbliżona do poziomu osiąganego w 1997 roku i o ok. 20-25% wyższa od najniższego poziomu z lat 2000-2002. Najwyższą wydajność pracy, wyższą od średniej sektora o ok. 30-40%, osiąga się w produkcji odżywek, zbliżoną do średniej w produkcji przypraw, a najniższą w produkcji pozostałych koncentratów spożywczych.

Równocześnie następuje duży spadek produktywności majątku trwałego. W ciągu 15 lat jej miernik obniżył się o ponad 50%: w firmach dużych i średnich z 4,31 zł/zł w 1997 roku do 1,64 zł/zł w 2011 roku, a w objętych sprawozdawczością finansową odpowiednio z 4,71 zł/zł do 2,26 zł/zł. Obie te miary produktywności majątku trwałego miały stałą tendencję spadkową, przy czym poprawę notowano tylko w 2004, 2007 i 2012 roku. Tak więc spadki produktywności majątku są wielokrotnie większe od okresowej poprawy wydajności pracy. Równocześnie w ciągu 15 lat produktywność majątku nie zmieniła się tylko w produkcji odżywek, a największy jej spadek miał miejsce w przetwórstwie kawy i herbaty¹². Istotne jest także to, że produktywność majątku wyższa od przeciętnej sektora występuje w produkcji przypraw i odżywek, tj. w działach, których wydajność pracy jest także wyższa od przeciętnej. Są to więc działy, które wyróżniają się łączną produktywnością zasobów.

4.7. Efektywność produkcji koncentratów spożywczych

Relacje efektów do nakładów zmieniają się podobnie jak miary produktywności. W ostatnim 15-leciu dwie główne miary efektów, tj. wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna w cenach bieżących zwiększyły się nieco ponad trzykrotnie, ale wzrost nakładów pracy i majątku był wyższy, gdyż ponad czterokrotny (tab. 4.11). Realny przyrost efektów i nakładów był mniejszy, gdyż realna wartość efektów zwiększyła się dwukrotnie w tempie prawie 6% rocznie, realna wartość nakładów pracy zwiększyła się 2,3 razy, a kapitału prawie trzykrotnie (odpowiednio 6,7% i 8,1% rocznie). Tylko wzrost wartości zużycia pośredniego był podobny jak efektów.

¹² W 1997 roku produktywność majątku w dużych i średnich firmach wynosiła: przetwórstwo kawy i herbaty 5,67 zł/zł, produkcja przypraw 5,55 zł/zł, produkcja odżywek 2,72 zł/zł, pozostałe wyroby 3,78 zł/zł.

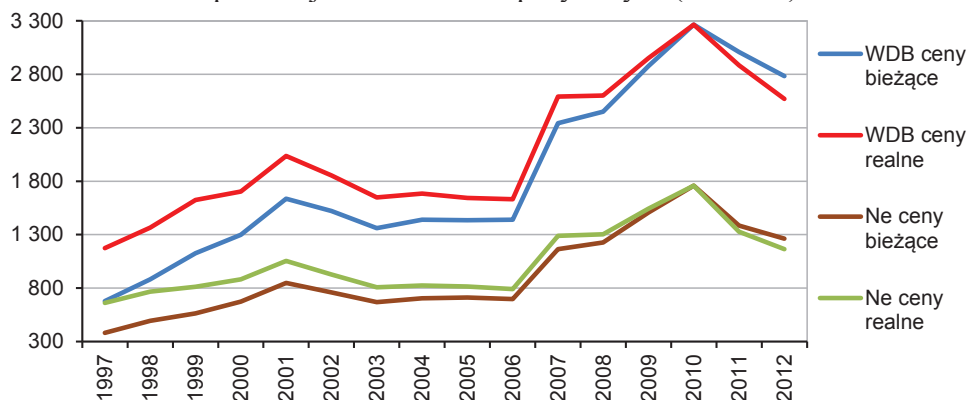
Tabela 4.11. Efekty i nakłady w produkcji koncentratów spożywczych

Wyszczególnienie	Wartość dodana brutto (WDB)	Nadwyżka ekonomiczna (Ne)	Zużycie pośrednie (Zp)	Nakłady pracy (Np)	Wartość majątku ^a (kapitału) (M)
Średni stan (ceny bieżące, w mln zł) w latach					
1997-1999	984,7	480,0	1 588,3	395,7	2 074,0
2001-2003	1 506,0	759,0	3 848,9	696,0	3 854,7
2006-2008	2 076,7	1 029,3	6 094,7	997,3	5 944,3
2010-2012	3 017,3	1 468,3	8 825,7	1 477,7	9 351,0
Średni wzrost ^b w proc. rocznie (realny) w tym w latach	5,8	5,7	5,8	6,7	8,1
1998-2002	7,2	5,6	3,9	8,3	9,8
2003-2007	4,3	3,9	7,2	5,8	6,6
2008-2012	6,3	7,4	6,1	6,1	8,4

^a majątek trwały netto + majątek obrotowy = kapitał własny + kapitał obcy, ^b tempo zmian, ze względu na skokowe zmiany efektów i nakładów w 2007 roku, liczono na podstawie średniej trzyletniej wartości efektów i nakładów po wcześniejszym skorygowaniu deflatorem, obliczonym na podstawie indeksów cen dóbr i usług konsumpcyjnych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

Rysunek 4.9. Wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) w produkcji koncentratów spożywczych (w mln zł)

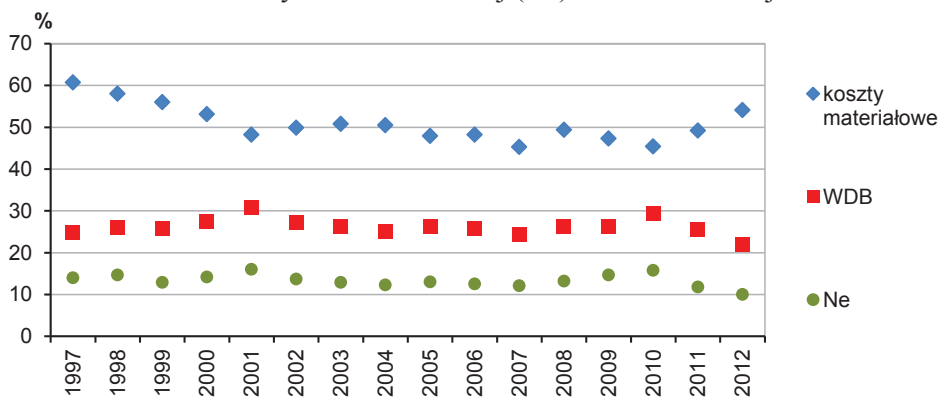


Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

Zmiany efektów były nie tylko wynikiem opisanego wcześniej rozwoju produkcji sektora, lecz także wynikały ze zmian struktury ceny producenta koncentratów spożywczych (rys. 4.10). W tym sektorze po znaczącym obniżeniu

udziału kosztów materiałów w okresie 1997-2002, później nastąpiła wieloletnia ich stabilizacja na poziomie 45-50% ceny producenta, ale w ostatnich latach wskaźnik ten znów przekroczył 50%. Takie zmiany kosztów materiałowych i innych składników zużycia pośredniego wpłynęły na zwiększenie udziału WDB i Ne w cenie, które notowano do 2001 roku, po czym nastąpiła kilkuletnia stabilizacja (WDB nieco ponad 25%, a Ne – ok. 12-13% ceny), a w ostatnim pięcioleciu po przejściowym zwiększeniu ich udziału do rekordowo niskiego poziomu (22 i 10%). Niezależnie od tych zmian w każdym pięcioleciu notowano relatywnie duże tempo wzrostu, zarówno efektów, jak i nakładów, przy czym najniższe było ono w latach 2003-2007, ale nawet wtedy wzrost nakładów pracy i kapitału był wyraźnie wyższy od przyrostu efektów.

Rysunek 4.10. Udział kosztów materiałów, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Relacje efektów do nakładów w produkcji koncentratów z reguły się obniżały (tab. 4.12). Najmniejsza była obniżka efektywności zużycia pośredniego, gdyż w latach 1997-2007 nastąpiła jej poprawa, ale w następnym 5-leciu obniżyła się ona jeszcze bardziej. Natomiast stały trend spadkowy wykazują mierniki efektywności pracy, jak i majątku. W latach 2010-2012 efektywność pracy mierzona wartością dodaną była aż o 10% niższa niż w latach 1997-1999, a mierzona nadwyżką obniżyła się o 25%, przy czym największa redukcja tego miernika dokonała się w pierwszym 5-leciu. Jeszcze większy był spadek efektywności kapitału, gdyż mierzona WDB obniżyła się o 20%, a mierzona nadwyżką ekonomiczną aż o 33%. Znacząca redukcja efektywności kapitału dokonała się nie tylko w latach 1998-1999, lecz także w ostatnich dwóch latach (rys. 4.11).

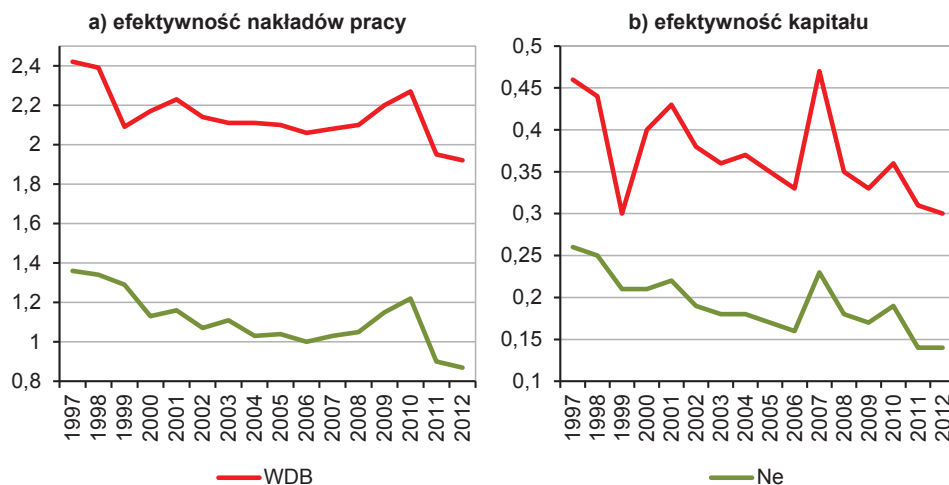
Ponadto należy wskazać, że efektywność kapitału gwałtownie wzrosła tylko w 2007 roku, kiedy zbliżyła się do rekordowego poziomu z 1997 roku, ale wynikało to w dużym stopniu z nowelizacji klasyfikacji działalności gospodarczej.

Tabela 4.12. Efektywność zużycia pośredniego, nakładów pracy i kapitału w produkcji koncentratów spożywczych (w zł/zł)

Wyszczególnienie	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność kapitału mierzona	
	WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne
Średnie trzyletnie						
1997-1999	0,345	0,187	2,30	1,33	0,400	0,236
2001-2003	0,392	0,198	2,16	1,11	0,391	0,197
2006-2008	0,342	0,169	2,08	1,04	0,381	0,189
2010-2012	0,347	0,168	2,05	1,00	0,323	0,158

Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Rysunek 4.11. Efektywność nakładów pracy i kapitału w produkcji koncentratów spożywczych (w zł/zł)



Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Spadek efektywności majątku jest zjawiskiem dość powszechnym, występującym w innych działach produkcji żywności oraz w wielu innych działach polskiej gospodarki, powodowanym przez substytucję pracy żywej przez kapitał i rosnącym technicznym uzbrojeniem pracy. Z reguły spadek efektywności majątku jest z nadwyżką kompensowany poprawą efektywności nakładów pracy. Natomiast występujące w ocenianym sektorze równoczesne obniżenie efektyw-

ności kapitału i efektywności pracy jest zjawiskiem rzadko spotykanym i wskazuje na malejącą całkowitą efektywność produkcji koncentratów spożywczych. Równocześnie oba mierniki efektywności pracy i kapitału w tym sektorze są niższe od średniego poziomu w całym przemyśle spożywczym.

4.8. Sytuacja finansowa producentów koncentratów spożywczych

Przemysł koncentratów spożywczych jako dział przemysłu spożywczego produkujący żywność wysoko przetworzoną i z dużym udziałem wartości dodanej uznawany jest za sektor o wysokiej rentowności. Tezę tę potwierdzają wyniki finansowe tego sektora w ostatnim 15-leciu (tab. 4.13, rys. 4.12). Rentowność sprzedaży netto w całym badanym okresie kształtowała się w przedziale 4,1-6,7%, była dość stabilna i o 2-3 punkty procentowe (p.p.) wyższa niż całego przemysłu spożywczego i dopiero w ostatnich dwóch latach nastąpił niewielki spadek tego miernika rentowności. Dość stabilne i wyższe od średnich całego przemysłu spożywczego były także inne mierniki rentowności. Dotyczy to także rentowności kapitału własnego (ROE), która wahała się w przedziale 11-22% i dopiero w roku 2011 i 2012 zbliżyła się do średniej wartości tego wskaźnika w innych działach produkcji żywności. Równocześnie ROE, zarówno w przemyśle koncentratów spożywczych, jak i w całym przemyśle spożywczym była i jest 2-3 razy wyższa od zysków z innych bezpiecznych zastosowań kapitału (depozytów i obligacji).

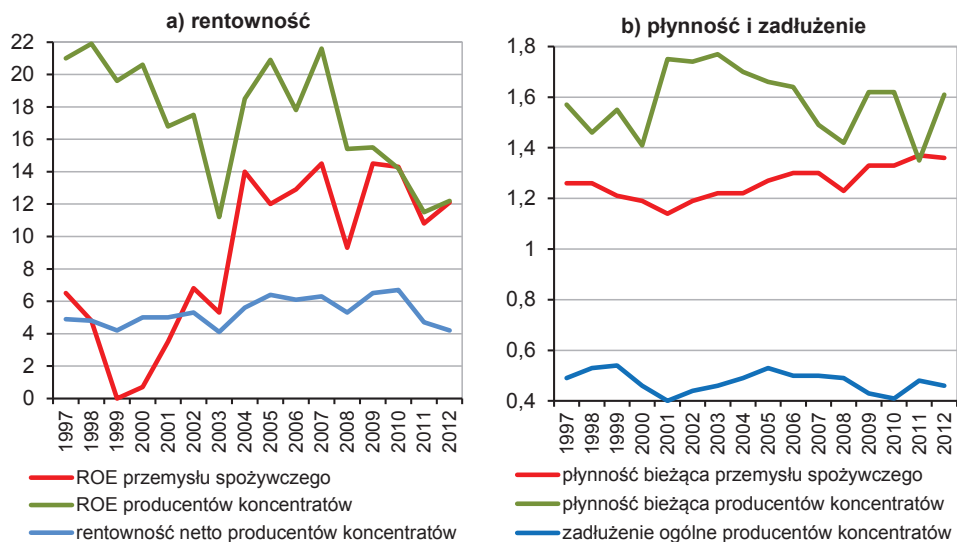
Tabela 4.13. Wyniki i stan finansowy producentów koncentratów spożywczych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
1. Zysk netto (w mln zł):				
ceny bieżące	160	341	694	593
ceny realne	277	416	768	570
2. Kapitał własny (w mln zł)	762 ^a	1 994	3 212	4 880
3. Zadłużenie ogólne (w mln zł)	721	1 734	3 226	4 300
4. Rentowność (w proc.):				
brutto	7,1	7,0	7,3	5,1
netto	4,9	5,3	6,3	4,2
akumulacji	6,4	8,4	9,0	6,9
ROE	21,0	17,5	21,6	12,2
5. Współczynniki				
płynności bieżącej	1,57	1,74	1,49	1,61
płynności szybkiej	0,97	1,29	1,05	1,08
zadłużenia ogólnego	0,49	0,44	0,50	0,46
w tym: długookresowego	0,10	0,11	0,15	0,18

^a szacunek własny na podstawie danych o wartości kapitału własnego w 2002 roku i kwocie wyników netto w latach 1998-2002

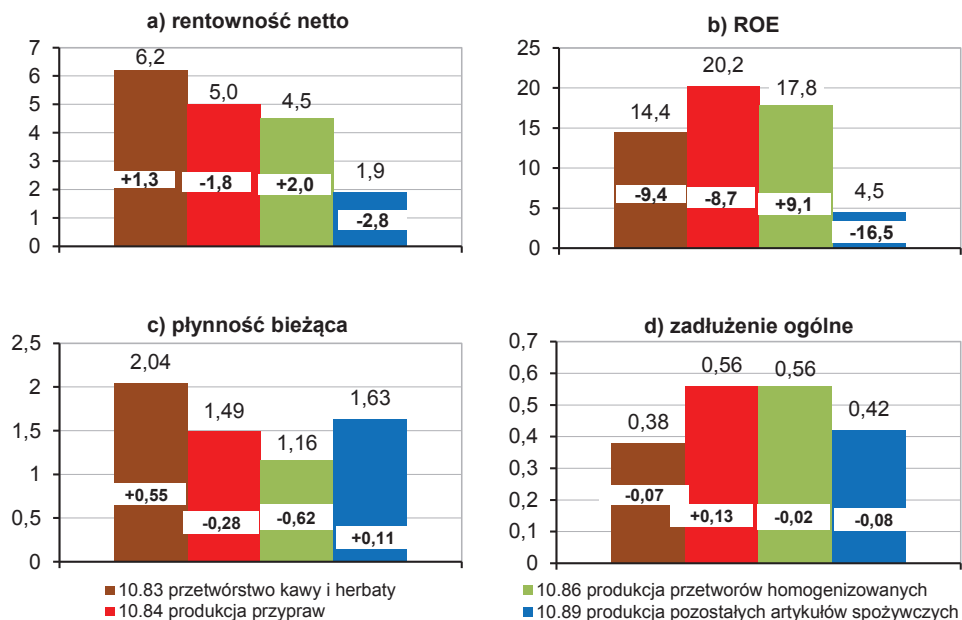
Źródło: opracowanie własne danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 4.12. Mierniki rentowności i zadłużenia producentów koncentratów spożywczych



Źródło: opracowanie własne danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 4.13. Wewnętrzne zróżnicowanie rentowności, płynności i zadłużenia producentów koncentratów w 2012 roku oraz zmiana mierników w latach 1997-2012



Źródło: opracowanie własne danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Na wysokim i dość stabilnym poziomie kształtują się główne mierniki stanu finansowego przedsiębiorstw, tj. płynności finansowej i zadłużenia. Oba te mierniki były na bezpieczniejszym poziomie w przemyśle koncentratów niż w innych działach produkcji żywności. I tak: bieżąca płynność z reguły była wyższa niż 1,4, a szybka niż 0,9 i dopiero w ostatnich dwóch latach zbliżyła się do średniego poziomu w całym przemyśle spożywczym. Współczynnik zadłużenia całkowitego rzadko był wyższy niż 0,50. Bardzo niskie było i jest zadłużenie długoterminowe. Wszystko to oznacza, że cały sektor jest w dobrej i bezpiecznej sytuacji finansowej, co nie stwarza zagrożeń dla kontynuowania i rozwoju produkcji koncentratów spożywczych. Dotyczy to wszystkich czterech części sektora koncentratów spożywczych, choć niska jest rentowność firm w klasie 10.89 (produkcja pozostałych artykułów spożywczych), płynność firm produkujących żywność dietetyczną (10.86), a wyższe od przeciętnego jest zadłużenie producentów przypraw i żywności dietetycznej (rys. 4.13).

4.9. Struktura podmiotowa przemysłu koncentratów spożywczych

W przemyśle koncentratów spożywczych, tj. łącznie w czterech wyodrębnionych klasach, od 10 lat dość stabilna jest liczba przedsiębiorstw, gdyż działa nieco ponad 200 firm przemysłowych i ok. 500 firm mikro. Jest to sektor o dość dużej koncentracji produkcji, gdyż udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) w produkcji i zatrudnieniu sektora wynosi ok. 60%. Równocześnie w latach 1999-2012 zwiększyła się liczba dużych przedsiębiorstw, zmniejszyła średnich i małych, a zatrudnienie i produkcja najszybciej zwiększały się również w firmach dużych (tab. 4.14).

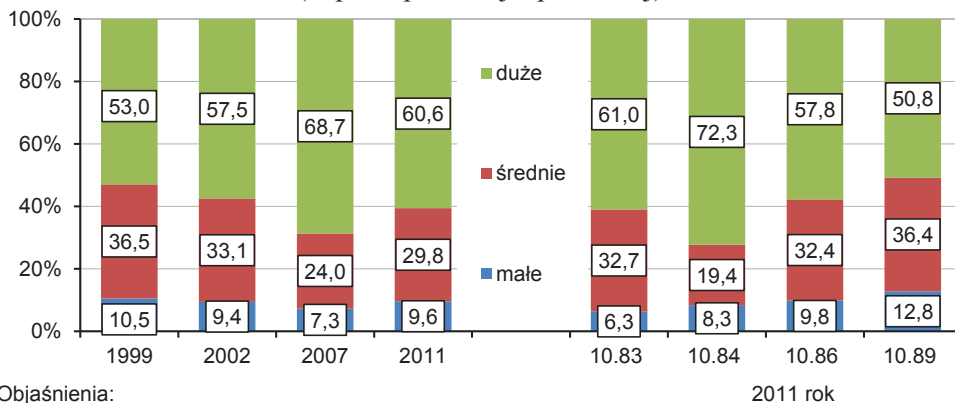
Tabela 4.14. Charakterystyka producentów koncentratów spożywczych według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie		1999	2002	2007	2012
Liczba firm:	dużych	15	14	15	22
	średnich	66	59	54	59
	małych	180	145	105	136
	łącznie przemysłowych	261	218	174	217
	mikro	1 076	551	498	521 ^b
	razem	1 337	769 ^a	682 ^a	724 ^{a, b}
Zatrudnienie w firmach: (liczba osób)	dużych	7 740	9 691	12 159	13 960
	średnich	9 294	6 796	6 649	6 630
	małych	2 206	3 002	2 231	2 995
	łącznie przemysłowych	19 240	19 489	21 039	23 585
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)	dużych	2 549	3 066	5 896	6 852 ^c
	średnich	1 754	1 765	2 063	3 361 ^c
	małych	506	499	625	1 079 ^c
	łącznie przemysłowych	4 809	5 330	8 584	11 292 ^c

^a według Eurostatu, ^b rok 2010, ^c rok 2011

Źródło: niepublikowane dane GUS i dane Eurostatu.

Rysunek 4.14. Struktura podmiotowa przemysłu koncentratów spożywczych (w proc. produkcji sprzedanej)



Objaśnienia:

10.83 przetwórstwo kawy i herbaty

10.84 produkcja przypraw

10.86 produkcja przetworów homogenizowanych

10.89 produkcja pozostałych artykułów spożywczych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Zmiany zatrudnienia i produkcji w dużych firmach są podobne, co oznacza, że ich rozwój ma charakter ekstensywny, gdyż realny wzrost produkcji był nieco niższy niż zatrudnienia, a wydajność pracy nawet się obniża. W tych firmach w 1999 roku wynosiła ona w cenach realnych 475 tys. zł na 1 pracownika, a w 2011 roku – 471 tys. zł. Natomiast w firmach małych i średnich łącznie nastąpił realny wzrost produkcji o 30,5%, co przy spadku zatrudnienia o 16,3% oznacza wzrost wydajności pracy z 284 tys. zł do 442 tys. zł w cenach realnych, a więc o 56% i zbliżenie się do poziomu osiąganego w dużych firmach. Mimo poprawy wydajności pracy udział firm małych i średnich w produkcji sektora obniżył się z 47% do 39,4%. Równocześnie należy podkreślić, że najbardziej skoncentrowaną częścią sektora jest produkcja przypraw, gdzie udział firm dużych przekracza już 70%. Natomiast najniższą koncentracją charakteryzuje się sekcja 10.89, tj. produkcja pozostałej żywności, w której udział firm małych i średnich wynosi jeszcze prawie 50% (rys. 4.14).

4.10. Pozycja polskiego przemysłu koncentratów spożywczych w UE

Polska jest już piątym producentem koncentratów spożywczych w UE. Wartość ich produkcji w cenach porównywalnych w 2010 roku była w Polsce nieco wyższa niż w Holandii i Hiszpanii, ale wyraźnie niższa niż w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Francji i Włoszech (tab. 4.15). Nasz udział w produkcji koncentratów w UE (7,9%) jest wyższy zarówno od udziału Polski w unijnym potencjale gospodarczym (4,9%), jak i ludnościowym (7,2%). W przeliczeniu na

1 mieszkańca produkcja koncentratów jest tylko nieco niższa od średniej w UE-15, ale wyższa niż w krajach nowych członków UE, a także wyższa niż w Hiszpanii, Francji i w większości innych krajów UE-15. W minionej dekadzie średnie tempo wzrostu produkcji przemysłu koncentratów było w Polsce (9,3% rocznie) pięciokrotnie wyższe niż w UE-15 (1,8%), a także nieco wyższe niż w UE-12. Udział koncentratów spożywczych w produkcji przemysłu spożywczego wynosi 6,6% i jest zbliżony do średniej wartości tego wskaźnika w całej Unii i w UE-15. Wskaźnik ten był wyższy tylko w 4 krajach „starej” Unii, tj. w Holandii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i we Włoszech.

Tabela 4.15. Przemysł koncentratów spożywczych w krajach UE w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji przemysłu spożywczego (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010
	bieżących	porównywalnych				
Polska	2,9	4,8	125,1	7,9	6,6	9,3
Niemcy	13,2	12,5	153,7	20,5	7,8	0,5
W. Brytania	9,2	9,3	148,8	15,3	8,3	0,1
Francja	9,0	7,7	121,5	12,6	6,3	2,5
Włochy	8,4	8,0	132,3	13,2	7,6	5,0
Hiszpania	4,4	4,7	99,7	7,7	4,9	2,8
Holandia	4,8	4,4	265,0	7,2	9,0	6,4
Belgia	1,8	1,6	143,1	2,6	4,6	3,8
Czechy	0,7	1,0	94,0	1,6	6,0	2,4
Węgry	0,6	1,0	101,3	1,7	6,9	10,1
Rumunia	0,4	0,7	31,8	1,1	3,6	3,1
Słowacja	0,2	0,3	62,5	0,6	7,2	8,1
Bułgaria	0,1	0,3	42,3	0,5	3,0	11,0
UE-15	55,3	52,5	131,5	85,9	6,7	1,8
UE-12	5,3	8,6	83,2	14,1	5,8	7,0
UE-27	60,6	61,1	121,6	100,0	6,6	2,2

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Struktura produkcji koncentratów jest w Polsce podobna jak w Niemczech (tab. 4.16). Oba te kraje mają silniejszą pozycję niż inni członkowie UE w produkcji przypraw, zbliżoną do średniej w produkcji żywności homogenizowanej (odżywki), a niższą w przetwórstwie kawy i herbaty.

Polski przemysł koncentratów spożywczych wyróżnia się wysokim tempem wzrostu wydajności pracy i szybszym niż w innych krajach postępowaniem w koncentracji produkcji. Wydajność pracy w tym sektorze w Polsce zbliżała się do średniej w UE, ale jest jeszcze niższa od niej o ponad 20% oraz dwukrotnie niższa niż w krajach „starej” Unii o najwyższej produktywności pracy (Włochy, Holandia,

Belgia). Jest ona o 20% wyższa niż w krajach UE-12, z wyjątkiem Węgier (tab. 4.17). Natomiast średnia wartość produkcji jednej firmy jest w tym sektorze o 1/3 wyższa od średniej UE-15, ponad dwukrotnie wyższa niż w krajach UE-12, ale jest wciąż znacząco niższa niż w Holandii, Niemczech czy też Wielkiej Brytanii.

Tabela 4.16. Struktura produkcji koncentratów spożywczych w Polsce i wybranych krajach UE (udział w proc. produkcji)

Kraje	Przetwórstwo kawy i herbaty	Produkcja przypraw	Produkcja żywności homogenizowanej	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	Razem
Polska	17,5	34,2	6,5	41,8	100,0
Niemcy	23,7	34,8	5,9	45,6	100,0
Wielka Brytania	21,7	14,5	1,3	62,5	100,0
Węgry	65,4	15,9	4,8	13,9	100,0
UE-15	26,8	20,7	7,3	45,2	100,0
UE-12	26,1	30,0	5,7	38,2	100,0

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Tabela 4.17. Wydajność pracy i poziom koncentracji w przemyśle koncentratów spożywczych

Kraje	Wydajność pracy ^a (w tys. euro/pracownika)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	2000	2010	2000	2010
Polska	107	188	2,7	6,7
Niemcy	244	263	32,7	15,0
Wielka Brytania	166	214	8,0	10,6
Francja	268	234	4,8	4,1
Włochy	234	377	1,6	2,3
Hiszpania	183	214	2,2	2,8
Holandia	348	365	17,5	22,9
Belgia	224	327	4,3	5,4
Czechy	119	110	2,4	1,2
Węgry	123	191	5,2	3,2
Rumunia	107	124	1,8	2,0
Słowacja	123	117	6,7	3,4
UE-15	218	256	4,7	4,9
UE-12	109	155	2,4	2,9
UE-27	196	235	4,2	4,4

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

Przedstawione dane wskazują, że polski przemysł koncentratów spożywczych należy, podobnie jak cały przemysł spożywczy, do czołówki europejskich producentów. Wyróżnia się on wysokim tempem rozwoju, szybko rosnącą produktywnością pracy i relatywnie wysokim poziomem koncentracji produkcji. Są to cechy sektora, które są trwałą podstawą rosnącej konkurencyjności polskich producentów koncentratów i umocnienia ich pozycji na rynku europejskim.

5. Produkcja pasz

W tym rozdziale oceniamy produkcję pasz dla zwierząt hodowlanych (gospodarskich) i karmy dla zwierząt domowych. W Polskiej Klasyfikacji Działalności (tzw. PKD) oznaczenia dla głównych grup (sekcji) tego przemysłu od 2008 roku według zmienionej klasyfikacji są następujące:

PKD 10.91 (poprzednio 15.71) produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych,

PKD 10.92 (15.72) produkcja karmy dla zwierząt domowych.

Ze względu na niepełne dane przemysł paszowy będzie analizowany jako całość (10.9). Tam gdzie będzie to możliwe, w ocenie zjawiska pokazane zostaną obydwie sekcje, tj. 10.91 i 10.92.

5.1. Popyt krajowy

Głównym odbiorcą pasz przemysłowych jest sektor rolny, a dokładnie dział produkcji zwierzęcej. Zapotrzebowanie na gotowe pasze przemysłowe wynika przede wszystkim z kierunku produkcji zwierzęcej, skali oraz jej intensywności. Fermowa produkcja żywca drobiowego (brojlerów kurzych, indyczych) oraz jaj cechuje się wysoką intensywnością. Dynamiczny wzrost produkcji sektora drobiarskiego w ostatniej dekadzie, powoduje coraz większe zapotrzebowanie na wysokobiałkowe pasze przemysłowe. Także duże fermy oraz gospodarstwa towarowe nastawione na intensywny tucz trzody chlewnej czy bydła oraz produkcję mleka, zakupują gotowe pasze przemysłowe, bądź też dodatki paszowe (koncentraty, premiksy), które są uzupełnieniem pasz treściwych wyprodukowanych w gospodarstwie.

Tabela 5.1. Produkcja zwierzęca

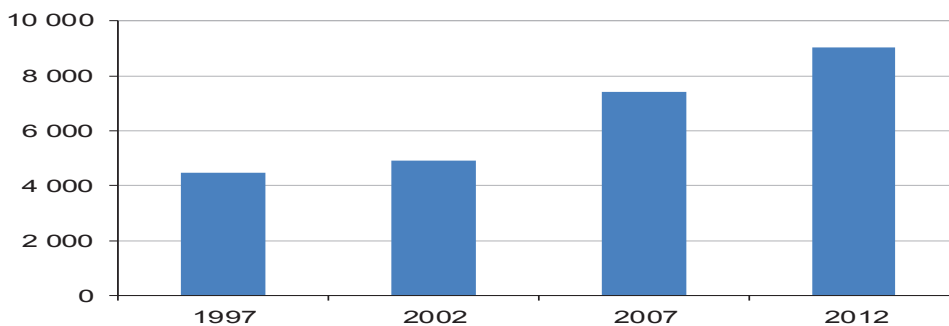
Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Globalna produkcja zwierzęca (w mld zł)				
• w cenach bieżących	24 759	26 289	36 416	47 375
• w cenach stałych	33 146	33 694	38 160	38 195
Produkcja drobiarska, w tym:				
• żywec drobiowy ^a (w tys. ton)	677	1 134	1 594	2 260
• jaja (w mln sztuk)	7 661	8 924	9 834	9 537
Inny żywec rzeźny ^a (w tys. ton)	3 344	3 244	3 585	3 019
Mleko (w mld litrów)	11 770	10 752	11 744	12 299

^a w wadze żywej

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 1999-2012, Małego Rocznika Statystycznego GUS 2013 oraz raportów „Rynek drobiu. Stan i perspektywy” 2013, nr 44, „Rynek mięsa. Stan i perspektywy” 2013, nr 45, „Rynek mleka. Stan i perspektywy” 2013, nr 44, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

W latach 1997-2012 globalna produkcja zwierzęca (w cenach bieżących) wzrosła prawie dwukrotnie z 24,7 mld zł do 47,4 mld zł, a w cenach stałych tylko o 15% (tab. 5.1). Cały ten wzrost produkcji dokonał się w latach 2003-2007, w tempie 2,5% rocznie. W całym analizowanym okresie dynamicznie rosła produkcja żywca drobiowego, w tempie 8,4% rocznie, a wolniej produkcja jaj (o 1,5% rocznie). Produkcja pozostałego żywca rzeźnego (głównie wieprzowego oraz wołowego) spadła z 3,3 mln ton w 1997 roku do 3,0 mln ton w 2012 roku. Po spadku produkcji mleka w latach 1997-2002, nastąpił jej wzrost. W latach 2003-2012 produkcja mleka rosła w tempie 1,4% rocznie i prawdopodobnie wzrost ten byłby jeszcze szybszy, gdyby nie wyznaczona kwota mleczna. Z tej krótkiej analizy wynika, że produkcja żywca drobiowego była tą, która w dużej mierze przyczyniła się do rozwoju produkcji pasz przemysłowych.

Rysunek 5.1. Zużycie krajowe pasz przemysłowych (łącznie z karmą dla zwierząt domowych) (w tys. ton)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS oraz niepublikowanych danych Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC).

Zużycie pasz przemysłowych (łącznie z karmą dla zwierząt domowych) w Polsce ma tendencję rosnącą (rys. 5.1). W ciągu ostatnich 15 lat wzrosło ono z 4,5 mln ton w 1997 roku do 9,0 mln ton w 2012 roku, tj. w tempie 4,8% rocznie.

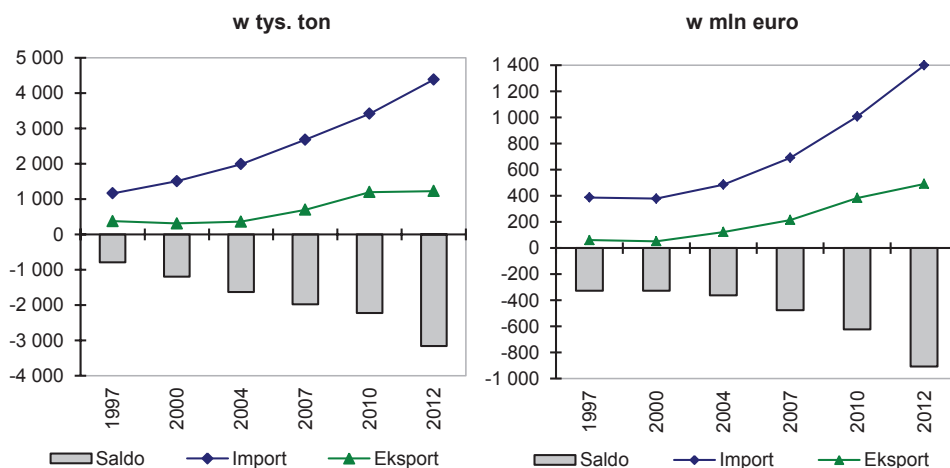
5.2. Eksport i import pasz

Polski przemysł paszowy jest strukturalnym importerem netto wysoko-białkowych surowców paszowych (głównie śrutę sojowej i słonecznikowej). Jego wartość stanowi 3% eksportu rolno-spożywczego i ok. 10% importu. Minione 15-lecie charakteryzowało się tendencją wzrostową w handlu zagra-

nicznym paszami¹³. Wpływy z eksportu wzrosły ośmiokrotnie do 0,5 mld euro, a wydatki na import ponad trzyipółkrotnie do 1,4 mld euro (rys. 5.2, tab. 5.2). Przez cały analizowany okres (1997-2012) mieliśmy deficyt w handlu paszami, który zwiększył się w tym okresie prawie trzykrotnie (z 326 do 907 mln euro).

W strukturze importu dominują makuchy sojowe, na które przypada 70% wydatków i 82% wolumenu importu. W ostatnich latach obserwuje się wzrost importu gotowych pasz dla zwierząt hodowlanych oraz karmy dla psów i kotów, które stanowią 25% wydatków dewizowych sektora.

Rysunek 5.2. Handel zagraniczny paszami



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CAAC.

W eksporcie pierwsze miejsce zajmuje karma dla zwierząt domowych. Wpływy z jej eksportu w 2012 roku wyniosły 175 mln euro i były ponad dwukrotnie wyższe niż w 2007 roku. W dalszej kolejności znalazły się makuchy i pozostałości z produkcji skrobi (141 mln euro) oraz pozostałe pasze dla zwierząt gospodarskich (105 mln euro).

Wskaźnik pokrycia importu produktów paszowych ich eksportem na poziomie 0,35 wskazuje na słabą pozycję konkurencyjną naszego kraju w handlu zagranicznym tymi produktami. Jedynie w handlu karmą dla zwierząt domowych (wskaźnik TC na poziomie 1,36) jesteśmy konkurencyjni na rynkach zagranicznych.

¹³ Pasze: mąki, mączki i granulki; otręby, śruta i inne pozostałości odsiewu; pozostałości z produkcji skrobi i podobne pozostałości; makuchy (m.in. sojowe, z orzeszków ziemnych); karma dla psów i kotów; gotowa pasza dla zwierząt.

Tabela 5.2. Handel zagraniczny paszami

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Import ogółem (w mln euro)	386,7	447,3	691,2	1 398,5
w tym:				
mąki, mączki i granulki, otręby, śruta	98,0	17,7	31,0	45,8
makuchy, pozostałości z produkcji skrobi	203,3	342,4	468,1	1 010,7
karma dla zwierząt domowych	15,2	27,1	68,5	128,7
pozostałe pasze dla zwierząt gospodarskich	70,2	60,1	123,6	213,3
Eksport ogółem (w mln euro)	60,5	107,3	214,9	491,1
w tym:				
mąki, mączki i granulki, otręby, śruta	3,5	8,8	10,4	69,8
makuchy, pozostałości z produkcji skrobi	41,6	32,4	52,0	141,1
karma dla zwierząt domowych	11,5	53,3	77,1	175,5
pozostałe pasze dla zwierząt gospodarskich	3,9	12,8	75,4	104,7
Saldo handlu zagranicznego (w mln euro)	-326,2	-340,0	-476,3	-907,4
w tym:				
mąki, mączki i granulki, otręby, śruta	-94,5	-8,9	-20,6	24,0
makuchy, pozostałości z produkcji skrobi	-161,7	-310,0	-416,1	-869,6
karma dla psów lub kotów	-3,7	26,2	8,6	46,8
pozostałe pasze dla zwierząt gospodarskich	-66,3	-47,3	-48,2	-108,6
Wskaźnik pokrycia importu eksportem (w proc.)	0,16	0,24	0,31	0,35
w tym:				
mąki, mączki i granulki, otręby, śruta	0,04	0,50	0,34	1,52
makuchy, pozostałości z produkcji skrobi	0,20	0,09	0,11	0,14
karma dla psów lub kotów	0,76	1,97	1,13	1,36
pozostałe pasze dla zwierząt gospodarskich	0,06	0,21	0,61	0,49
Udział eksportu (bez śruty i makuchów) do produkcji przemysłu paszowego	1,1	4,5	6,9	11,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CAAC.

5.3. Ceny producenta i ceny detaliczne pasz przemysłowych

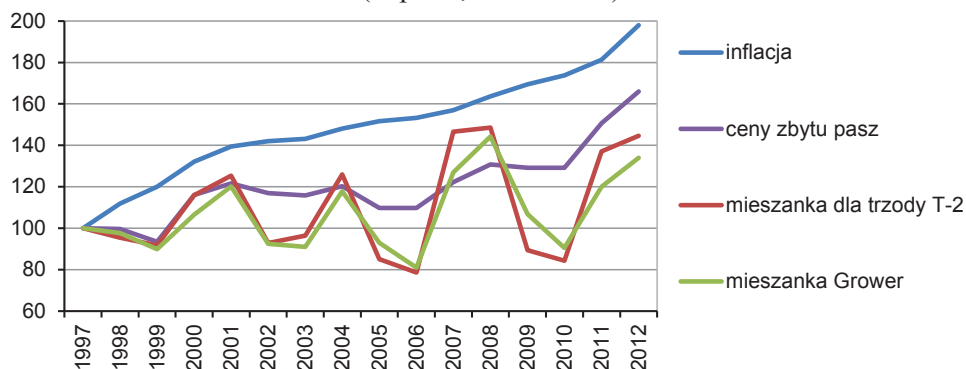
W latach 1998-2002 tempo zmian ceny zbytu oraz cen detalicznych pasz przemysłowych najczęściej nie przekraczało 3% rocznie i było znacznie niższe niż inflacji (7,3% rocznie). Rozwój cen detalicznych pasz był szybszy niż cen zbytu na poziomie wytwórcy, a niektóre pasze, zwłaszcza dla drobiu (mieszanka Grower czy koncentrat dla brojlerów) nawet potaniały (tab. 5.3). Sytuacja zmieniła się w kolejnych dwóch pięcioleciach, gdyż wzrost cen zbytu pasz, jak też cen detalicznych był dwu-, a nawet trzykrotnie wyższy niż cen towarów i usług konsumpcyjnych. Najwyższe przyrosty cen pasz przemysłowych wystąpiły w latach 2008-2012. Wzrosły ceny wszystkich pasz, dla każdej grupy zwierząt, a tempo tych zmian było bardzo zbliżone na obu analizowanych poziomach.

Tabela 5.3. Tempo rozwoju cen producenta i cen detalicznych pasz przemysłowych na tle inflacji (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Inflacja	7,3	2,0	3,7
Ceny zbytu pasz	3,2	0,9	6,3
w tym:			
mieszanki dla trzody T-2	0,5	6,2	5,9
koncentratu Prowit	3,7	1,1	8,4
mieszanki Grower	-0,8	3,8	6,7
koncentratu dla brojlerów	-0,7	-0,3	9,1
mieszanki DJ-1	0,1	4,0	4,8
Ceny detaliczne pasz	3,6	3,7	7,4
w tym:			
mieszanki dla trzody T-2	2,9	3,8	8,3
koncentratu Prowit	6,7	0,6	9,0
mieszanki DKA Starter	2,9	3,3	8,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2000-2012 oraz raportów „Rynek pasz. Stan i perspektywy” 2003, 2005, 2008, 2011, 2013, nr 14, 18, 23, 29, 34, seria „Analizy Rynkowe”, IERIGŻ-PIB, Warszawa.

Rysunek 5.3. Dynamika cen zbytu pasz przemysłowych na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



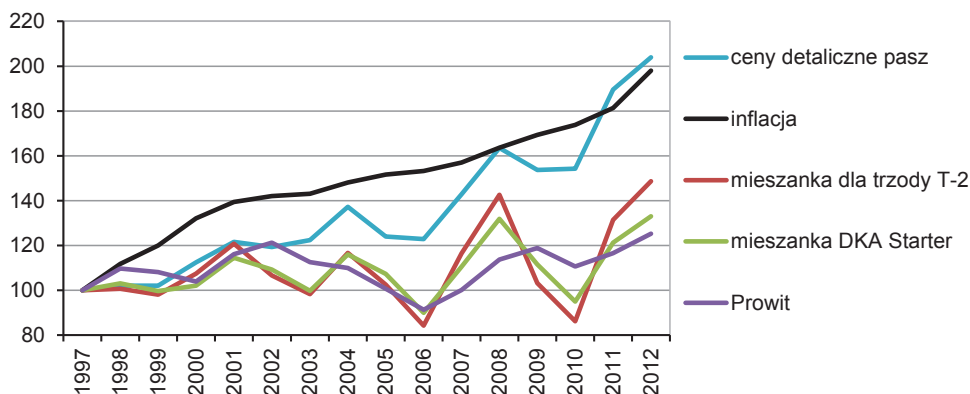
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ceny zbytu pasz przemysłowych w minionym 15-leciu charakteryzowały się dużą i regularną zmiennością. Wynikało to przede wszystkim z wahań cen zakupywanych surowców do produkcji pasz, tj. ziarna zbóż oraz wysokobiałkowych surowców paszowych. Wzrost cen surowców, powodował wzrost cen gotowych pasz przemysłowych (mieszanek i koncentratów)¹⁴, a ich spadek pozwalał przetwórcom na obniżki.

¹⁴ Udział kosztów materiałowych, w tym surowca, w cenie bazowej producenta pasz stanowi ponad 70% (por. rys. 5.11).

Zmienność cen zbytu pasz gotowych, powoduje zmiany cen detalicznych pasz. W ślad za obniżką cen gotowych pasz po stronie wytwórcy, obniżają się też ceny detaliczne, przy czym ich dynamika jest nieco wolniejsza, tzn. spadek cen jest niższy (por. rys. 5.3 i 5.4). W sytuacji, gdy przemysł paszowy podnosi ceny pasz, wtedy podobny, a nawet wyższy wzrost cen obserwujemy na poziomie handlu (sprzedawcy detalicznego). Taka transmisja cen występuje również w innych sektorach przemysłu spożywczego.

Rysunek 5.4. Dynamika cen detalicznych pasz przemysłowych na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymienione zjawiska wskazują m.in. na to, że duża zmienność cen pasz na poziomie wytwórcy jest wynikiem przede wszystkim wahań cen na rynku zbóż oraz wysokobiałkowych surowców paszowych. Rozwój przemysłu paszowego determinowany jest intensywnością i poziomem produkcji zwierzęcej, zaś dynamicznie rozwijająca się w ostatnich kilkunastu latach produkcja karmy dla zwierząt domowych nadal jest rynkiem niszowym, mającym przed sobą dobre perspektywy rozwoju.

5.4. Produkcja przemysłu paszowego

W analizowanym okresie, tj. w latach 1997-2012 produkcja pasz przemysłowych miała tendencję rosnącą. W tym okresie produkcja pasz ogółem zwiększyła się dwukrotnie z 4,4 do 8,8 mln ton (tab. 5.4). Także dwukrotnie zwiększyła się produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych, które dominują w produkcji pasz przemysłowych. Jeszcze szybciej rosła produkcja karmy dla zwierząt domowych, tj. głównie dla psów i kotów. Zwiększyła się ona trzykrotnie ze 120 do 393 tys. ton. Jednocześnie udział sekcji 10.92 w wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu paszowego zwiększył się z 2,7% w 1997 roku do 4,5% w 2012 roku.

Tabela 5.4. Wyniki produkcyjne przemysłu paszowego (w tys. ton)

Grupy produktów	1997	2002	2007	2012
Pasze ogółem	4 368,0	4 902,9	7 258,5	8 806,8
w tym:				
• pasze dla zwierząt hodowlanych	4 248,0	4 740,9	6 993,3	8 413,4
• karma dla zwierząt domowych	120,0	162,0	265,2	393,4

Źródło: dane GUS.

Najszybsze tempo wzrostu produkcji w przemyśle paszowym było w drugim pięcioleciu, tj. w latach 2003-2007, kiedy przyrost produkcji pasz wyniósł ponad 8%, a karmy dla zwierząt domowych ponad 10% rocznie. W pozostałych pięcioleciach tempo wzrostu produkcji karmy dla zwierząt domowych wynosiło od 6,2% do 8,2% rocznie, a pasz dla zwierząt hodowlanych od 2,2% do 4,0% rocznie (tab. 5.4).

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu paszowego w minionym 15-leciu zwiększyła się prawie czterokrotnie w cenach bieżących, a niespełna trzykrotnie w cenach stałych. Jeszcze szybciej rosła wartość produkcji w firmach dużych oraz w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe. Sprzedaż sektora najszybciej rozwijała się w latach 1998-2002 (tab. 5.5). Tempo wzrostu wartości produkcji (w cenach stałych) we wszystkich grupach analizowanych przedsiębiorstw wynosiło ponad 13% rocznie, a w cenach bieżących od 14,5% do 15,0% rocznie. W pozostałych okresach przyrosty były niższe, a w latach 2008-2012 nie przekraczały 3,0% rocznie (w cenach stałych).

Tabela 5.5. Wartość produkcji przemysłu paszowego

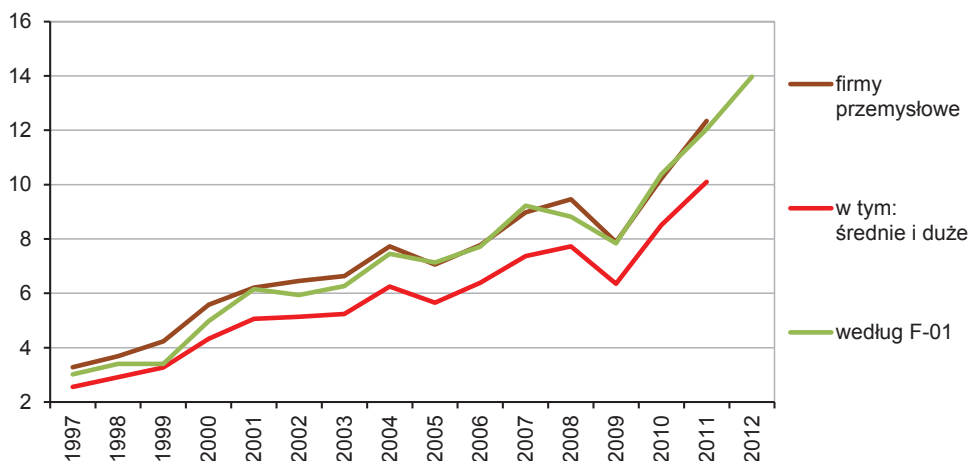
Wyszczególnienie	W cenach bieżących bazowych			W cenach stałych ^a		
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01
Wartość produkcji (w mld zł)						
1997	3,28 ^b	2,56	3,02	3,74 ^b	2,92	3,44
2002	6,45	5,14	5,94	7,12	5,67	6,57
2007	8,98	7,37	9,22	9,51	7,80	9,76
2012	12,34 ^c	10,10 ^c	13,97	10,60 ^c	8,68 ^c	10,89
Tempo wzrostu (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	14,5	15,0	14,5	13,7	14,2	13,8
2003-2007	6,8	7,5	9,2	6,0	6,6	8,2
2008-2012	8,3 ^d	8,2 ^d	8,7	2,7 ^d	2,7 ^d	2,2

^a w cenach 2010 roku, po przeliczeniu indeksem cen zbytu gotowych pasz dla zwierząt, ^b szacunek, ^c rok 2011, ^d w latach 2008-2011

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

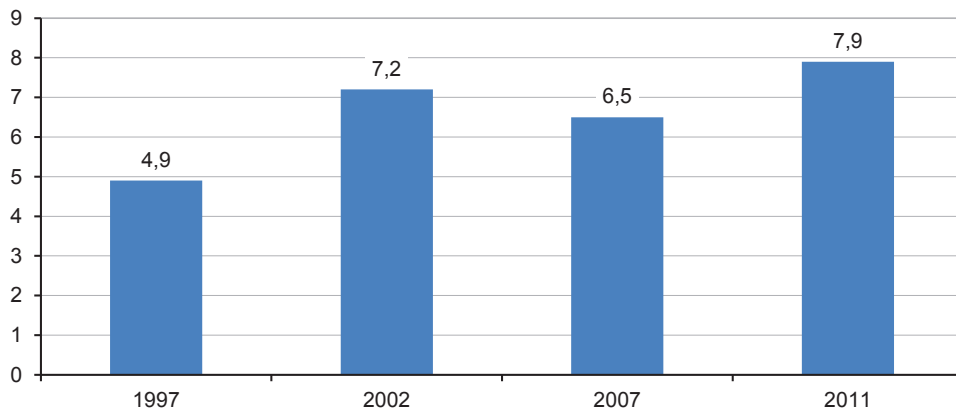
Kilkunastoprocentowy spadek wartości produkcji przemysłu paszowego nastąpił w 2009 roku (rys. 5.5). Był on gwałtowny, ale krótkotrwały. W następnych latach został on zrekompensowany dynamicznym wzrostem wartości produkcji. Udział sektora paszowego w produkcji przemysłu spożywczego (bez tytoniu) zwiększył się z 4,9% w 1997 roku do 7,9% w 2011 roku (rys. 5.6). Cały ten przyrost nastąpił w pierwszym pięcioleciu, tj. w latach 1998-2002, a potem był tylko utrzymywany na względnie stabilnym poziomie 7-8%.

Rysunek 5.5. Wartość produkcji przemysłu paszowego (ceny bieżące, w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

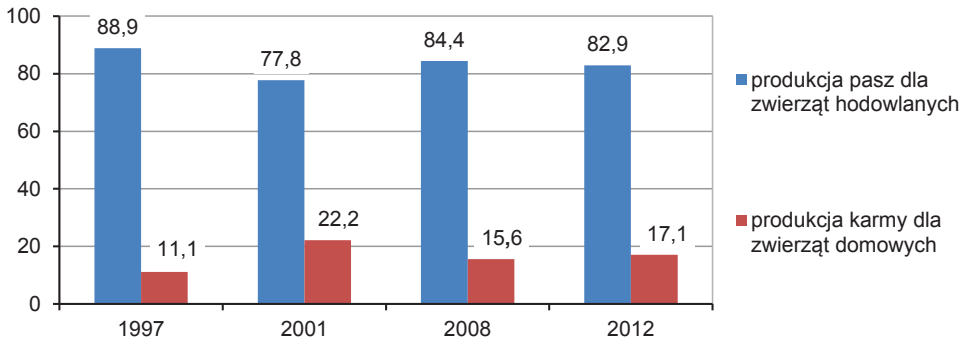
Rysunek 5.6. Udział sektora paszowego^a w produkcji przemysłu spożywczego (bez przemysłu tytoniowego) (w proc.)



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 5.7. Struktura produkcji przemysłu paszowego (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe F-01.

W strukturze produkcji pasz pochodzenia przemysłowego dominują pasze dla zwierząt hodowlanych (sekcja 10.91). Ich udział stanowi ponad 80% (rys. 5.7). W 2012 roku udział produkcji karmy dla zwierząt domowych w produkcji pasz przemysłowych wyniósł 17,1% i był o 5,0 p.p. wyższy niż w 1997 roku. Co ważne produkcja karmy dla zwierząt domowych w całym minionym 15-leciu charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu produkcji (por. tab. 5.4).

5.5. Zasoby pracy i majątku trwałego

Wzrost produkcji sektora paszowego następował przy jednoczesnym wzroście wartości środków trwałych oraz zasobów pracy żywej. W przypadku drugiej zmiennej, tj. zatrudnienia, obraz nie jest tak jednoznaczny, gdyż jego zmiany w analizowanych grupach przedsiębiorstw przebiegały w różnych kierunkach. Wartość majątku trwałego (w cenach ewidencyjnych) w ciągu ostatnich 15 latach zwiększyła się ponad siedmiokrotnie (w cenach realnych pięciokrotnie), natomiast zatrudnienie w firmach przemysłowych spadło o 8,6% (z 10,5 do 9,6 tys. osób). W firmach dużych i średnich oraz w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe zatrudnienie wzrosło odpowiednio o 19,7% i 32,4%. Oznaczałoby to, że redukcja zatrudnienia następowała przede wszystkim w małych firmach (por. tab. 5.13). W ostatnich pięciu latach we wszystkich grupach analizowanych przedsiębiorstw nastąpił spadek zatrudnienia od 0,3% do 1,5% rocznie (tab. 5.6).

W okresie ostatnich 15 lat wartość majątku trwałego brutto w przedsiębiorstwach dużych i średnich zwiększyła się z 0,4 do 3,0 mld zł. Najszybsze tempo przyrostu było w latach 1998-2002 i wynosiło aż 29,3% rocznie. W następnych okresach przyrost środków trwałych był już wolniejszy i wynosił od 7,4% do 8,4% rocznie. W latach 2008-2011 przeciętne, realne techniczne

uzbrojenie pracy w dużych i średnich firmach paszowych wyniosło 373,5 tys. zł/osobę i było dwukrotnie wyższe niż w latach 1997-2002 (tab. 5.7). Wolniejszy wzrost technicznego uzbrojenia pracy o 60% w firmach składających sprawozdania finansowe można wytłumaczyć tym, że miarą użytą do określenia technicznego uzbrojenia pracy był tutaj majątek trwały netto.

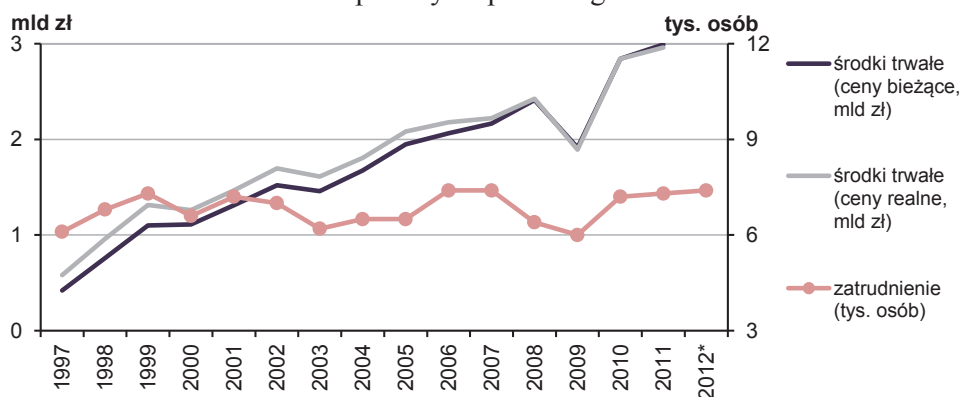
Tabela 5.6. Zasoby czynników produkcji w przemyśle paszowym

Wyszczególnienie	Zasoby pracy (w tys. osób)			Środki trwałe brutto ^b	Majątek firm ^a	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01		ogółem	w tym: trwały netto
				ceny ewidencyjne, w mld zł		
Stan w roku						
1997	10,5 ^c	6,1	6,8	0,42	1,93	1,02
2002	9,9	7,0	10,9	1,52	3,32	1,31
2007	10,2	7,4	9,6	2,17	5,42	2,20
2012	9,6 ^d	7,3 ^d	9,0	2,99 ^d	7,50	2,69
Zmiany (w proc. rocznie) w latach						
1998-2002	-1,2	2,8	9,7	29,3	11,5	5,1
2003-2007	0,6	1,1	-2,5	7,4	10,3	10,9
2008-2012	-1,5 ^e	-0,3 ^e	-1,3	8,4 ^e	6,7	4,1

^a według F-01, ^b w firmach dużych i średnich, ^c szacunek, ^d 2011 rok, ^e w latach 2008-2011

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 5.8. Zasoby pracy i środki trwałe w dużych i średnich firmach przemysłu paszowego



* szacunek

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

W latach 1997-2011 majątkochłonność produkcji w firmach dużych i średnich wzrosła o 80% z 0,164 do 0,296, zaś w firmach składających sprawozdania finansowe zmniejszyła się o 43% z 0,339 do 0,192. Również tutaj elementem powodującym dysproporcje i odmienne kierunki zmian w majątko-

chłonności produkcji w obu grupach przedsiębiorstw jest inna wartość majątku trwałego, tj. brutto i netto.

Tabela 5.7. Techniczne uzbrojenie pracy i majątkochłonność produkcji przemysłu paszowego

Wyszczególnienie	Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)		Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	
	w firmach dużych i średnich	według F-01	w firmach dużych i średnich	według F-01
Średnio w latach				
1997-2002	175,8	164,3	0,262	0,277
2003-2007	290,5	223,9	0,302	0,243
2008-2012	373,5 ^a	263,7	0,311 ^a	0,217
Przyrost (w proc. rocznie)				
1998-2002	20,6	-8,8	12,5	-8,2
2003-2007	4,6	8,6	-0,1	1,6
2008-2012	7,8 ^a	6,1	0,2 ^a	-4,3
Stan w 2012 roku	405,3 ^b	292,8	0,296 ^b	0,192

^a w latach 2008-2011, ^b 2011 rok

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzrost technicznego uzbrojenia pracy jest pochodną relatywnie wysokich nakładów inwestycyjnych. W okresie ostatnich 15 lat wzrosły one w sektorze paszowym dwukrotnie (w cenach bieżących) z 205 mln zł w 1998 roku do 400 mln zł w 2012 roku. Przeciętna stopa inwestowania we wszystkich trzech pięcioletnich okresach pozwalała nie tylko na odtwarzanie majątku trwałego, lecz także na jego modernizację i reprodukcję rozszerzoną (tab. 5.8). Najwyższa przeciętna stopa inwestowania była w latach 1998-2002, a nieco niższa w dwóch następnych pięcioletniach.

Tabela 5.8. Inwestycje w przemyśle paszowym

Wyszczególnienie	Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mln zł)	Stopa inwestowania, tj. relacja nakładów inwestycyjnych do wartości		
		amortyzacji	majątku trwałego (w proc.)	
			w firmach dużych i średnich	według F-01
Średni stan w latach				
1998-2002	178,2	1,60	16,4	14,4
2003-2007	244,7	1,38	13,1	13,3
2008-2012	276,3	1,42	9,7 ^a	12,0
w tym: rok 2012	400,2	1,81	11,0 ^b	14,9
w tym:				
produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych	323,3	1,83	13,0 ^b	14,2
produkcja karmy dla zwierząt domowych	76,9	1,75	5,4 ^b	18,5

^a średnia z lat 2008-2011, ^b rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe.

W obu sekcjach przemysłu paszowego, tj. 10.91 i 10.92 występuje podobna aktywność inwestycyjna. W 2012 roku stopa inwestycyjna wyniosła odpowiednio 1,83 i 1,75. Zdecydowanie wyższe nakłady inwestycyjne ponoszą producenci pasz dla zwierząt hodowlanych, co jest zrozumiałe, gdyż ich produkcja jest większa niż firm wytwarzających karmę dla zwierząt domowych.

5.6. Produktywność zasobów

Wzrost produkcji w przemyśle paszowym opłacony został znaczącą poprawą technicznego uzbrojenia pracy przy rosnącym zatrudnieniu w dużych i średnich firmach (por tab. 5.7). Zmiany te wskazują na ekstensywny wzrost produkcji w tym dziale przemysłu spożywczego. We wszystkich badanych grupach firm przemysłowych nastąpił wzrost wydajności pracy (tab. 5.9). W 2012 roku realna wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej wyniosła ponad 1,1 mln zł/zatrudnionego i była prawie dwukrotnie wyższa niż przeciętnie w latach 1998-2002.

Tabela 5.9. Produktywność zasobów pracy i kapitału w przemyśle paszowym

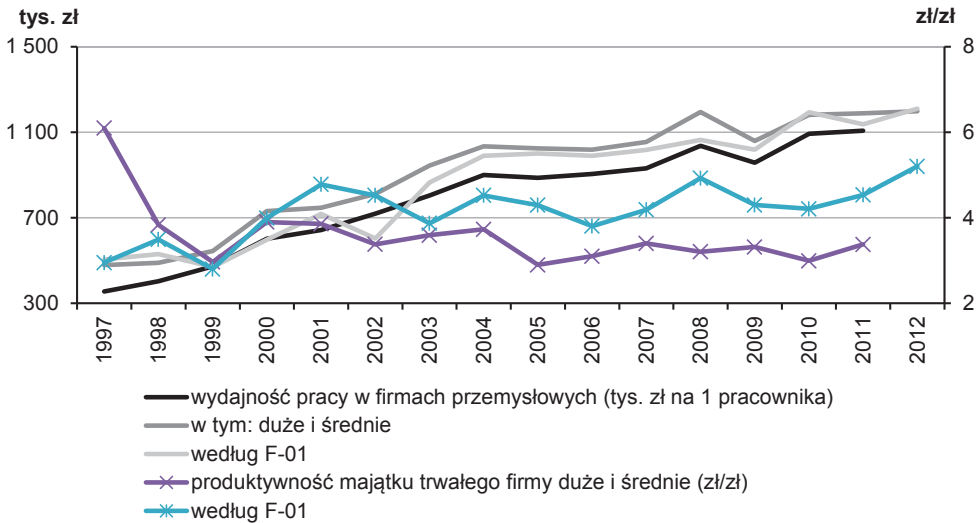
Wyszczególnienie	Wydajność pracy (ceny realne ^a , w tys. zł/pracownika)			Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	
	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	brutto	netto
				firmy duże i średnie	według F-01
Srednio w latach					
1998-2002	567,3	664,6	583,8	3,59	3,92
2003-2007	885,3	1 014,9	972,2	3,34	4,14
2008-2012	1 048,3 ^b	1 164,2 ^b	1 124,3	3,27 ^b	4,63
w tym: rok 2012	1 107,4 ^c	1 197,6 ^c	1 209,5	3,47 ^c	5,20
w tym: produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych	1 236,4 ^c	1 359,0 ^c	1 307,4	3,84 ^c	5,10
produkcja karmy dla zwierząt domowych	683,2 ^c	761,8 ^c	887,9	2,36 ^c	5,77

^a ceny bieżące skorygowane wskaźnikiem cen zbytu gotowych pasz przemysłowych, ^b średnia z lat 2008-2011, ^c rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jednocześnie występują znaczące dysproporcje wydajności pracy między sekcjami przemysłu paszowego. W 2012 roku w firmach przemysłowych produkujących pasze dla zwierząt hodowlanych realna wydajność pracy wyniosła 1,2 mln zł/zatrudnionego i była o 81% wyższa niż w sekcji wytwarzającej karmę dla zwierząt domowych. Nieco mniejsza, ale też duża różnica wydajności pracy wynosząca 47% była w grupie przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe.

Rysunek 5.9. Produktywność zasobów w przemyśle paszowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na stabilnym poziomie była produktywność majątku trwałego w przedsiębiorstwach dużych i średnich, zwłaszcza w dwóch ostatnich pięcioleciach i wynosiła 3,2-3,3 zł/zł. Tylko w latach 1997-2002 produktywność majątku trwałego zmalała o 44,2% z 6,1 do 3,4 zł/zł. W firmach paszowych składających sprawozdania finansowe produktywność środków trwałych była na wyższym poziomie i jednocześnie w całym analizowanym okresie miała lekką tendencję wzrostową. Rozbieżności w produktywności środków trwałych między obydwoma grupami przedsiębiorstw wynikają z nieco innych miar środków trwałych. W przedsiębiorstwach średnich i dużych podawany jest majątek trwały brutto, natomiast w firmach składających sprawozdania finansowe – majątek netto w cenach ewidencyjnych.

5.7. Efektywność przemysłu paszowego

W ostatnim 15-leciu dwie główne miary efektów, tj. wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) w cenach bieżących zwiększyły się czteroipółkrotnie. W tym samym tempie wzrosło też zużycie pośrednie. Nieco niższy wzrost, bo czterokrotny, miały nakłady pracy oraz wartość majątku (kapitału). Realny przyrost efektów i nakładów był mniejszy – średnio o połowę (tab. 5.10).

Tempo zmian wszystkich analizowanych wielkości (parametrów) w całym 15-leciu było bardzo zbliżone i wynosiło od 5,1% do 6,3% rocznie. Większe różnice były w krótszych – pięcioletnich okresach. W latach 1998-2002 najwyż-

sze tempo wzrostu (ponad 14% rocznie) miała wartość dodana brutto oraz nadwyżka bezpośrednia, a nieco wolniej, bo o 12,5% rocznie przyrastały nakłady pracy (tab. 5.10). W latach 2003-2007 najszybciej wzrastało zużycie pośrednie oraz wartość majątku (kapitału) po 8% rocznie. Ostatnie pięcioletcie charakteryzowało się najniższymi przyrostami analizowanych parametrów, z których tylko zużycie pośrednie zwiększało się o 5,6% rocznie.

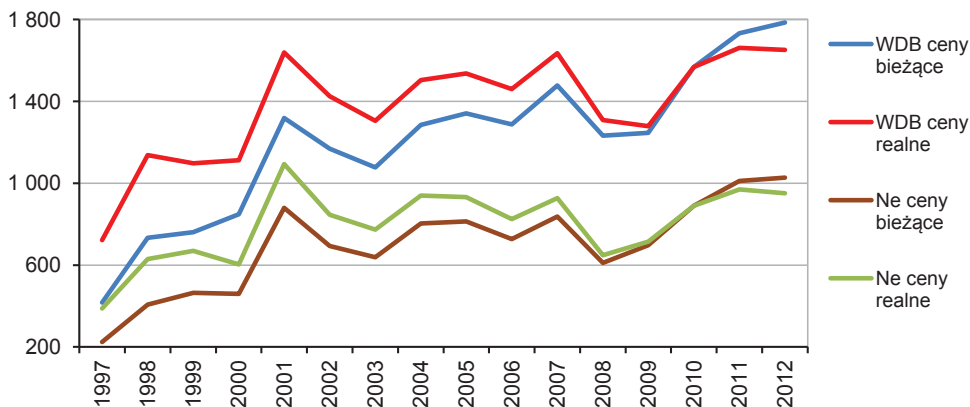
Tabela 5.10. Efekty i nakłady w przemyśle paszowym

Wyszczególnienie	Wartość dodana brutto (WDB)	Nadwyżka ekonomiczna (Ne)	Zużycie pośrednie (Zp)	Nakłady pracy (Np)	Wartość majątku ^a (kapitału) (M)
Średni stan (ceny bieżące, w mln zł) w latach					
1997-1999	636,8	364,8	2 843,1	248,9	1 885,7
2001-2003	1 188,2	737,1	4 930,4	422,6	3 350,9
2006-2008	1 332,3	725,0	7 253,6	568,3	4 844,9
2010-2012	1 694,9	976,1	10 437,0	677,6	6 433,7
Średni wzrost ^b w proc. rocznie (realny) w latach 1998-2012 w tym w latach	5,7	6,1	6,3	5,3	5,1
1998-2002	14,6	16,8	5,3	12,5	4,6
2003-2007	2,8	1,8	8,0	4,0	8,2
2008-2012	0,2	0,5	5,6	-0,1	2,9

^a majątek trwały netto + majątek obrotowy = kapitał własny + kapitał obcy, ^b tempo zmian skorygowane deflatorem, obliczonym na podstawie indeksów cen dóbr i usług konsumpcyjnych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

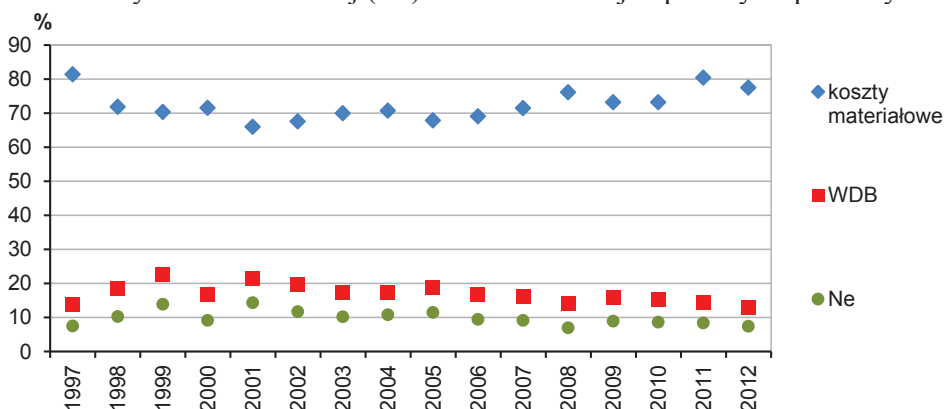
Rysunek 5.10. Wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) w przemyśle paszowym (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Zmiany efektów rozwoju produkcji pasz przemysłowych następowały przy względnie stabilnej strukturze cen producenta (rys. 5.11). Największy udział w strukturze cen mają koszty materiałów (w tym przede wszystkim surowca do produkcji), a ich udział w ostatnich 15 latach wynosił 70-80%. Udział wartości dodanej brutto wahał się najczęściej od 13% do 17%. Najniższy udział w cenie miała nadwyżka ekonomiczna (średnio ok. 10%). Wraz z wyższymi cenami materiałów (surowca) maleje udział wartości dodanej i nadwyżki ekonomicznej w cenie producenta. Udział kosztów materiałowych w tym sektorze należy do najwyższych w całym przemyśle spożywczym.

Rysunek 5.11. Udział kosztów materiałowych, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej w przemyśle paszowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

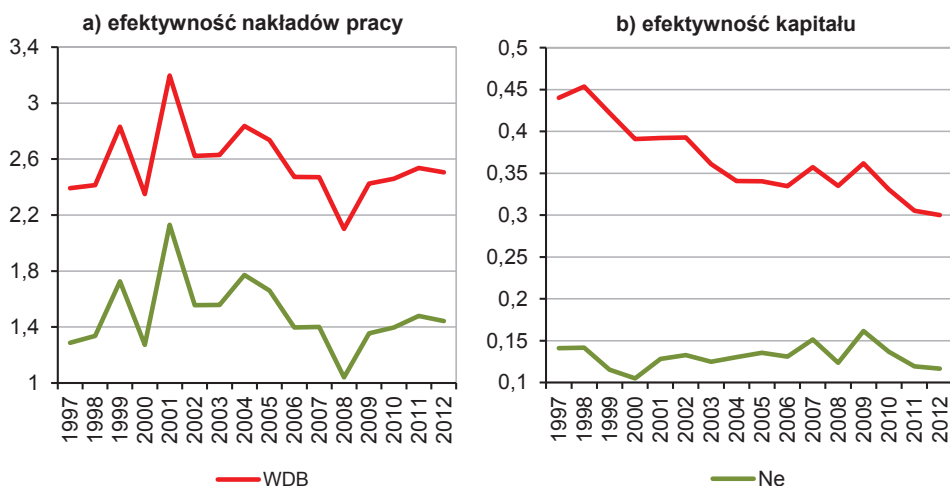
W produkcji przemysłowej pasz obniża się efektywność zużycia pośredniego mierzona wartością dodaną brutto oraz nadwyżką ekonomiczną. Najwyższa była w latach 2001-2003 (tab. 5.11). Efektywność nakładów pracy wykazuje przemienne wahania. W latach 2001-2003 efektywność nakładów pracy mierzona wartością dodaną brutto wzrosła do 2,816, tj. o 11% w porównaniu z latami 1997-1999, by obniżyć się do 2,369 w latach 2006-2008, a potem znowu wzrosnąć do 2,500 w latach 2010-2012. Analogiczny przebieg zmian miała efektywność nakładów mierzona nadwyżką ekonomiczną. Nie można więc mówić o poprawie efektywności pracy w tym sektorze (rys. 5.12). Efektywność kapitału wykazywała największą stabilność. Wprawdzie w latach 2001-2003 efektywność kapitału mierzona wartością dodaną brutto była wyższa o 30% niż w latach 1997-1999, a mierzona nadwyżką ekonomiczną o 42%, to w pozostałych okresach była podobna i wynosiła odpowiednio ok. 0,273 i 0,153.

Tabela 5.11. Efektywność zużycia pośredniego, nakładów pracy i kapitału w przemyśle paszowym (w zł/zł)

Wyszczególnienie	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność kapitału mierzona	
	WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne
Średnie trzyletnie						
1997-1999	0,223	0,128	2,545	1,451	0,279	0,159
2001-2003	0,242	0,150	2,816	1,749	0,362	0,226
2006-2008	0,184	0,101	2,349	1,280	0,277	0,150
2010-2012	0,164	0,094	2,500	1,440	0,266	0,153

Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Rysunek 5.12. Efektywność nakładów pracy i kapitału w przemyśle paszowym (w zł/zł)



Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Od początku ubiegłej dekady efektywność majątku w przemyśle paszowym wykazuje tendencję spadkową. Jest ona wynikiem substytucji pracy żywej przez kapitał i rosnącego technicznego uzbrojenia pracy (patrz tab. 5.7).

5.8. Sytuacja finansowa sektora paszowego

Przemysł paszowy należy do działów przemysłu spożywczego o średniej rentowności sprzedaży. Od 2002 roku wynosi ona 3-4%, tj. tyle samo lub niewiele mniej niż w całym przemyśle spożywczym. Wcześniej rentowność tego sektora była niższa (w granicach 1-2%). Poprawiła się również rentowność kapi-

tału własnego (ROE), która w latach 2001-2012 wahała się od 12,5% do 18,1%. Poziom ten zapewniał wyższe zyski niż z bezpiecznych lokat bankowych czy obligacji. Dynamiczny rozwój tego sektora w ostatnich 15 latach, zaowocował 10-krotnym wzrostem zysków (z 49 mln zł w 1997 roku do 509 mln zł w 2012 roku).

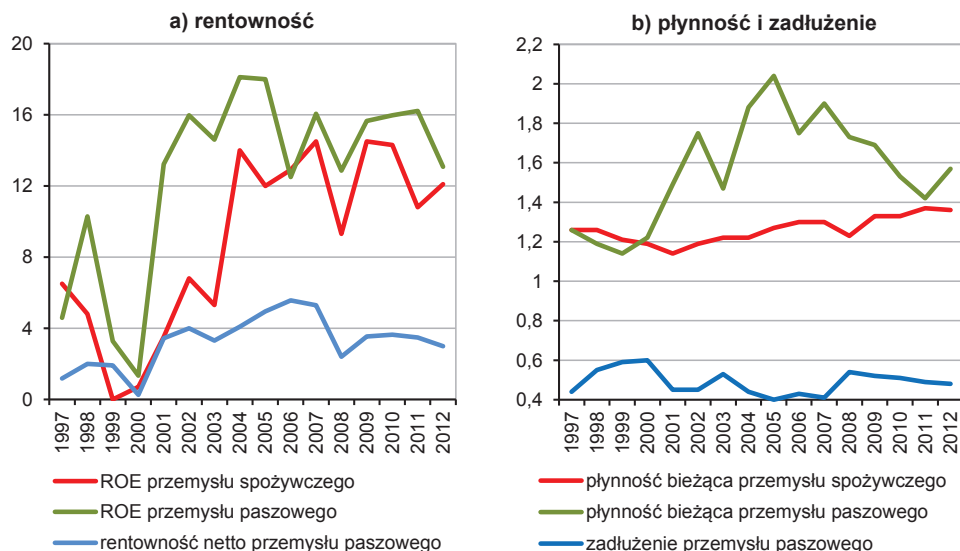
Tabela 5.12. Wyniki i stan finansowy producentów pasz

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Zysk netto (w mln zł): ceny bieżące	49	294	420	509
ceny realne	85	59	465	471
Kapitał własny (w mln zł)	1 059 ^a	1 840	3 216	3 892
Zadłużenie ogólne (w mln zł)	827	1 475	2 209	3 610
w tym: długookresowe	107	222	309	485
Rentowność (w proc.):				
netto	1,2	4,0	3,7	3,0
ROE	4,6	16,0	16,1	13,1
Współczynniki				
płynności bieżącej	1,26	1,75	1,90	1,57
płynności szybkiej	0,76	1,28	1,33	1,08
zadłużenia ogólnego	0,44	0,45	0,41	0,48
w tym: długookresowego	0,06	0,07	0,06	0,06

^a szacunek własny na podstawie danych o wartości kapitału własnego w 2003 roku i kwocie wyników netto w latach 1998-2002

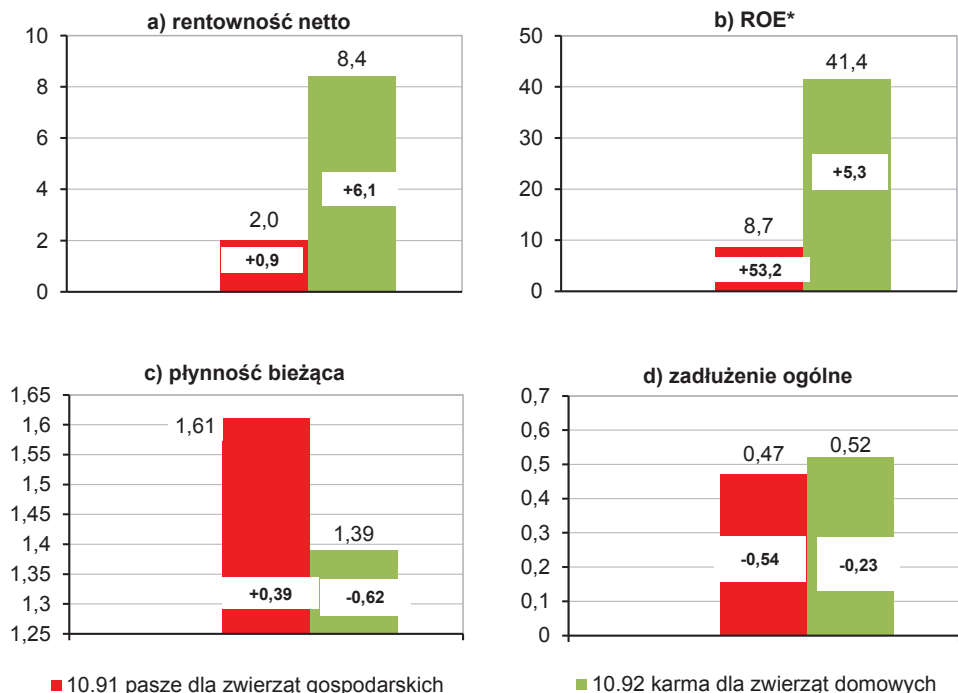
Źródło: opracowanie własne danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 5.13. Mierniki rentowności i zadłużenia sektora paszowego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 5.14. Wewnętrzne zróżnicowanie rentowności, płynności i zadłużenia sektora paszowego w 2012 roku oraz zmiana tych mierników w latach 1997-2012



* ROE w latach 1998-2012

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Na wysokim i dość stabilnym poziomie kształtują się główne mierniki stanu finansowego przedsiębiorstw paszowych, tj. płynności finansowej i zadłużenia. W całym analizowanym okresie płynność finansowa wahała się od 1,1 do 2,0 (przeciętnie ok. 1,5). Współczynnik zadłużenia ogólnego nie przekraczał 0,50. Bardzo niskie było i pozostaje zadłużenie długoterminowe – 0,06 (tab. 5.12). Zjawiska te wskazują, że sektor paszowy, w tym także obie jego sekcje, w minionych 15 latach poprawiły swoją sytuację finansową i w ostatnich latach osiągnęły wskaźniki zbliżone lub wyższe od przeciętnych w całym przemyśle spożywczym.

5.9. Struktura podmiotowa przemysłu paszowego

W przemyśle paszowym od ponad 10 lat maleje liczba firm przemysłowych. Zjawisko to dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw małych oraz średnich. W latach 1999-2012 ubyło 42% przedsiębiorstw małych, a ich liczba spadła do 112 podmiotów. Podobna skala redukcji nastąpiła w grupie firm śred-

niej wielkości, z tą różnicą, że w ostatnich latach ich liczba utrzymuje się na stabilnym poziomie ok. 28 przedsiębiorstw (tab. 5.13). Najmniej, bo zaledwie kilka firm skupionych jest w grupie przedsiębiorstw dużych.

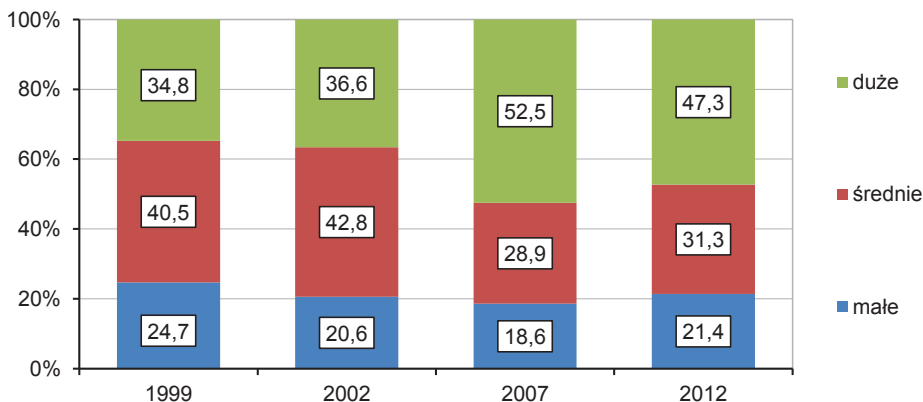
Tabela 5.13. Charakterystyka producentów pasz według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie		1999	2002	2007	2012
Liczba firm:	dużych	7	5	6	5
	średnich	51	40	27	28
	małych	193	149	123	112
	mikro	309 ^a	396	302	230 ^b
	łącznie przemysłowe	251	194	156	145
Zatrudnienie w firmach: (liczba osób)	dużych	3 343	2 648	4 409	4 404
	średnich	3 494	4 257	3 036	3 011
	małych	3 370	3 017	2 769	2 310
	łącznie	10 207	9 922	10 214	9 725
	Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)	dużych	1 290	2 362	4 718
średnich		1 503	2 761	2 599	4 527
małych		914	1 324	1 665	3 105
łącznie		3 707	6 447	8 982	14 482

^a w 2000 roku, ^b w 2011 roku

Źródło: niepublikowane dane GUS oraz dane Eurostatu.

Rysunek 5.15. Struktura podmiotowa przemysłu paszowego (w proc. produkcji sprzedanej)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W latach 1999-2012 udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) w produkcji sektora zwiększył się o 12,5 p.p. (z 34,8% do 47,3%). Zatrudnienie w tym czasie zwiększyło o się o 1/3, a wartość produkcji sprzeda-

nej wzrosła z 1,3 do 6,9 mld zł, tj. ponad pięciokrotnie (realnie trzyipółkrotnie). W tych firmach nastąpiła duża poprawa wydajności pracy, która w 1999 roku wynosiła realnie 534 tys. zł/pracownika, a w 2012 roku – 1212 tys. zł¹⁵, co oznacza ponad dwukrotny wzrost). Natomiast w firmach małych i średnich wzrost produkcji był niższy – ponad trzykrotny (realnie niespełna dwukrotnie), ale przy spadku zatrudnienia o 22%, oznaczał realny wzrost wydajności pracy z 487 tys. zł do 1117 tys. zł, tj. prawie o tyle samo, co w dużych firmach. Osiągnięty więc został taki sam efekt poprawy wydajności pracy. Koncentracja produkcji w przemyśle paszowym nie jest duża, gdyż w firmach małych i średnich ulokowana jest ponad połowa produkcji sektora.

5.10. Pozycja polskiego przemysłu paszowego na tle innych krajów UE

Przemysł paszowy stanowi 6,3% wartości produkcji przemysłu spożywczego w UE, zaś jego zasoby pracy to 2,8% pracujących w unijnym przemyśle spożywczym. Największymi producentami pasz w UE są: Hiszpania (14,7%), Francja (13,0%), Wielka Brytania (12,0%) oraz Niemcy (11,9%) (tab. 5.14). Polska jest siódma z 7,4% udziałem, absorbując 8,3% pracujących w przemyśle spożywczym UE. Wartość wyprodukowanych pasz na 1 mieszkańca w Polsce to 115,2 euro i jest zbliżona do średniej w UE, jednak ponad dwukrotnie niższa niż w Holandii (319 euro) i Belgii (268 euro). Tempo przyrostu produkcji pasz w Polsce w latach 2000-2010 wynosiło 4,3% rocznie i było wyższe niż w UE (2,9%). Najszybciej produkcja pasz wzrastała w Irlandii (6,7%), zaś spadek nastąpił na Słowacji (o 4,9%) i w Danii (0,5% rocznie).

Największe zatrudnienie w przemyśle paszowym (w tys. osób) jest we Francji (18,6), Niemczech (15,6), Wielkiej Brytanii (14,5), Hiszpanii (13,5) oraz w Polsce (10,1). Najwyższa wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego (w cenach porównywalnych) jest w Belgii (881,8 tys. euro), Holandii (728,7 tys. euro) oraz we Włoszech (644,4 tys. euro). W Polsce jest ona także stosunkowo wysoka – 432,7 tys. euro na 1 zatrudnionego, tj. niewiele niższa niż w Niemczech (451,9 tys. euro) czy w UE-27 (487,2 tys. euro). Obroty przeciętnej polskiej firmy paszowej (tab. 5.14) wynoszą 10,9 mln euro i są zbliżone do średniego poziomu unijnego. Najwyższe obroty (w mln euro) osiągają firmy paszowe z Holandii (29,1), Danii (19,6), Francji (18,0) oraz Belgii (17,7).

¹⁵ Deflatorem był wskaźnik cen zbytu gotowych pasz dla zwierząt.

Tabela 5.14. Przemysł paszowy w krajach UE w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkanca	Udział w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji przemysłu spożywczego (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010	Wydajność pracy ^a (w tys. euro na 1 pracownika)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	bieżących	porównywalnych					2000	2010	2000	2010
Polska	2,6	4,4	115,2	7,4	6,0	4,3	287,0	432,7	5,1	10,9
Niemcy	7,4	7,0	85,6	11,9	4,3	5,5	313,7	451,9	12,6	15,0
Francja	9,1	7,7	119,0	13,0	6,3	2,3	320,8	415,0	10,4	18,0
Włochy	4,8	4,6	76,3	7,8	4,4	0,3	519,8	644,4	6,8	8,4
Hiszpania	8,0	8,7	189,1	14,7	8,9	2,5	504,5	642,2	8,0	10,3
Wielka Brytania	6,9	7,1	114,5	12,0	6,3	3,8	262,9	489,6	8,6	16,9
Holandia	5,8	5,3	319,3	9,0	10,7	1,4	526,1	728,7	21,0	29,1
Belgia	3,3	2,9	268,5	4,9	8,5	3,2	623,5	881,8	9,0	17,7
Dania	1,5	1,1	200,0	1,9	7,8	-0,5	337,1	361,3	20,0	19,6
Irlandia	1,1	1,0	222,2	1,7	5,1	6,7	300,0	445,4	8,8	17,2
Czechy	1,2	1,7	161,9	2,9	10,2	3,3	156,4	281,6	7,9	4,3
Węgry	0,8	1,2	120,0	2,0	8,3	3,5	174,0	267,4	7,5	6,8
Rumunia	0,2	0,4	18,6	0,7	2,1	0,0	97,5	216,7	2,9	3,1
Słowacja	0,1	0,1	18,5	0,1	2,1	-4,9	113,0	111,1	4,9	0,9
Bułgaria	0,1	0,3	39,5	0,5	2,8	4,3	82,6	181,2	1,5	3,0
UE-15	50,9	49,9	125,5	84,6	6,4	2,7	373,9	533,1	8,9	13,4
UE-12	5,6	9,1	88,2	15,4	6,0	3,5	184,3	330,9	5,1	6,4
UE-27	56,5	59,0	117,8	100,0	6,3	2,9	324,8	487,2	7,8	11,4

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne danych Eurostatu.

6. Produkcja napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

W rozdziale tym przedmiotem oceny jest produkcja wyrobów alkoholowych (piwa, wina, napojów spirytusowych oraz spirytusu), a także wyrobów tytoniowych. Działalność ta obecnie według PKD 2007 kwalifikowana jest do działu 11, w skład którego wchodzi następujące klasy:

- 11.01 destylowanie, rektyfikowanie i mieszanie alkoholi (wcześniej według PKD 2004 było to 15.91 produkcja napojów alkoholowych destylowanych i 15.92 produkcja alkoholu etylowego),
- 11.02 produkcja win gronowych (15.93),
- 11.03 produkcja cydru i pozostałych win owocowych (15.94),
- 11.04 produkcja pozostałych niedestylowanych napojów fermentowanych (15.95),
- 11.05 produkcja piwa (15.96) i 11.06 produkcja słodu (15.97)

oraz dział 12 (według PKD 2004 był to dział 16), który obejmuje produkcję wyrobów tytoniowych.

Analizę większości zjawisk przeprowadzono na poziomie napojów alkoholowych i odrębnie wyrobów tytoniowych. Oceny bieżącej sytuacji dokonano na poziomie poszczególnych branż, tj. piwowarskiej, winiarskiej (obejmującej produkcję win gronowych i owocowych łącznie) oraz spirytusowej i tytoniowej.

Produkcja używek w minionej dekadzie charakteryzowała się umiarkowanym tempem rozwoju, na poziomie około 3% rocznie¹⁶. Głównym czynnikiem rozwoju tego kierunku przetwórstwa był rosnący eksport, a w niektórych jego segmentach także popyt krajowy będący wynikiem nie tylko rosnących dochodów ludności, ale także zmiany modelu konsumpcji i przejmowania wzorców zagranicznych. Używki nie są dobrem podstawowym, toteż popyt na nie jest bardziej elastyczny niż na główne produkty żywnościowe.

6.1. Popyt krajowy

Ocenę popytu na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe oparto na rachunkach globalnych. Wartość spożycia indywidualnego napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych w gospodarstwach domowych porównano ze sprzedażą detaliczną tych produktów w celu podzielenia wartości na te dwa

¹⁶ J. Drożdż, *Rozwój produkcji przemysłu spożywczego*, [w:] R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 9-17.

rodzaje używek. Wykorzystano także informacje GUS o spożyciu napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych oraz ich dostawach na rynek krajowy.

Według rachunków globalnych nominalne spożycie indywidualne napojów alkoholowych w latach 1998-2012 zwiększyło się o ponad 80%, ale w cenach stałych ten wzrost wyniósł tylko 24% (tab. 6.1). Wyraźnie większy był wzrost wydatków na wyroby tytoniowe, gdyż nominalnie zwiększyły się one pięciokrotnie, a w cenach porównywalnych tylko o 1/3. W całym 15-leciu spożycie indywidualne napojów alkoholowych wzrastało w tempie 4,1% rocznie i o 11,4% rocznie wyrobów tytoniowych, ale w cenach stałych odpowiednio tylko o 1,4% i 1,9% rocznie. Największe tempo wzrostu wydatków na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe (w cenach porównywalnych) wystąpiło w latach 2003-2007. Wyniosło ono odpowiednio 4% i 6,5%, a ujemne było w latach 1998-2002 w wydatkach na napoje alkoholowe (spadek o 1,3% rocznie) i wyroby tytoniowe w latach 2008-2012 (o 3,6% rocznie).

Tabela 6.1. Sprzedaż i spożycie napojów alkoholowych oraz wyrobów tytoniowych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
1. Spożycie indywidualne gospodarstw domowych (ceny bieżące, w mld zł)	296,6	532,6	701,6	967,4
w tym: żywność i napoje bezalkoholowe	76,89	115,93	144,64	179,14
napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	25,20	35,14	46,51	60,70
w tym: alkoholowe ^a	20,66	26,36	30,60	37,65
tytoniowe ^a	4,54	8,78	15,91	23,05
2. Spożycie indywidualne gospodarstw domowych (ceny stałe z 2010 roku ^b , w mld zł)				
– napojów alkoholowych	29,86	27,92	33,92	36,98
– wyrobów tytoniowych	14,60	17,05	23,36	19,44
3. Sprzedaż detaliczna (ceny bieżące, w mld zł)	258,2	385,7	515,6	676,0
w tym: napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	28,66	34,03	43,61	56,15
w tym: alkoholowe (w proc.)	83,8	75,0	65,8	62,0
4. Sprzedaż w zakładach żywienia zbiorowego (w mld zł)	10,70	16,60	20,06	24,87
w tym: napojów alkoholowych i tytoniu	3,19	4,46	4,95	4,60
5. Udział w spożyciu indywidualnym (w proc.):				
– żywności i napojów bezalkoholowych	25,9	21,8	20,6	18,5
– napojów alkoholowych	7,0	4,9	4,4	3,9
– wyrobów tytoniowych	1,5	1,6	2,3	2,4
6. Spożycie				
– wódki, likiery i inne napoje spirytusowe (w l 100 ^o /osobę)	2,8	1,7	3,0	3,0
– wina i miody pitne (w l/osobę)	12,8	11,2	8,9	5,9
– piwo (w l/osobę)	49,8	70,7	93,4	99,2
– papierosy (w szt./osobę)	2 378	2 010	1 887	1 728

^a szacunek własny na podstawie danych o strukturze sprzedaży detalicznej, ^b obliczone indeksem cen detalicznych napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 1997-2012, Małego Rocznika Statystycznego GUS 2013 i Rynku wewnętrznego w 2012 r.

Systematycznie maleje udział napojów alkoholowych w spożyciu indywidualnym gospodarstw domowych. Obniżył się on odpowiednio z 7% w 1997 roku do 3,9% w 2012 roku. Natomiast zwiększa się udział wyrobów tytoniowych, który wzrósł o 0,9 p.p. do 2,4%. W latach 1998-2012 spożycie indywidualne napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych zwiększyło się prawie o 15%, a ich sprzedaż tylko o 2% (rys. 6.1).

Rysunek 6.1. Dynamika spożycia indywidualnego i sprzedaży detalicznej^a napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych (w proc., 1997 = 100)



^a w cenach stałych z 2010 roku obliczone indeksem cen detalicznych napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

* szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2003-2012.

Z szacunków GUS wynika, że w analizowanym okresie systematycznie spadało spożycie win i miódów pitnych oraz papierosów, a wzrastała konsumpcja piwa. W latach 1997-2012 spożycie wina obniżyło się o ponad połowę (z 12,8 l do 5,9 l), a papierosów prawie o 1/3 (do 1,7 tys. szt./osobę). Konsumpcja piwa zwiększyła się o 83%, a najszybszy jej wzrost notowano w latach 1998-2002 (o 7,3% rocznie) i w kolejnej pięciolatce o 5,7% rocznie. Zróżnicowane były natomiast zmiany spożycia wódek, likierów i innych napojów spirytusowych. Spożycie tych napojów z legalnego źródła w latach 1997-2002 obniżyło się o 2/5. W następnych sześciu latach miało tendencję wzrostową i w 2008 roku osiągnęło poziom 3,4 l 100°/osobę, ale przy rosnącym udziale szarej strefy. W latach 2009-2012 ponownie odnotowano spadek ich spożycia (o 12%, do 3 litrów). W 2012 roku było ono o 1/4 większe niż w 1998 roku.

Tabela 6.2. Zużycie krajowe wyrobów alkoholowych i tytoniowych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Piwo (w mln l)	1 924,9 ^a	2 704,2	3 575,1	3 826,9
Wina (w mln l)	450,9 ^a	429,5	340,6	233,5
w tym: wina gronowe	.	103,5	113,8	112,3
Napoje spirytusowe (w mln l 100°)	108,8 ^a	66,6	114,2	123,6
Papierosy (w mld szt.)	79,0 ^b	75,8 ^a	71,6 ^a	64,6

^a dane dotyczą przedsiębiorstw zatrudniających ponad 49 osób, a w pozostałych latach ponad 9 osób, ^b szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Rynku Wewnętrznego z lat 2003-2012, „Biuletynów Statystycznych” z lat 1998-2013 i Roczników Statystycznych GUS z lat 2000-2012 oraz niepublikowanych danych GUS, CIHZ, MF i CAAC.

W latach 1998-2012 systematycznie wzrastał (z wyjątkiem 2009 roku) w tempie 4,6% rocznie popyt krajowy na piwo (tab. 6.2). Natomiast różne były tendencje zmian popytu na wina, ale w całym badanym okresie obniżył się on o ponad połowę. Systematycznie malało zużycie napojów fermentowanych (z około 400 mln litrów w 1999 roku do 120 mln litrów w 2012 roku), a wzrastało win gronowych, lecz w 2012 roku było jeszcze nieco mniejsze niż w 1999 roku. Zużycie napojów spirytusowych obniżyło się w pierwszym badanym pięcioletciu, a po złagodzeniu polityki akcyzowej znacznie wzrosło, przekraczając ostatnio poziom z 1997 roku (o 15%).

6.2. Eksport i import napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Polska jest strukturalnym importerem win, w szczególności gronowych i wermutów oraz tytoniu nieprzetworzonego, a w ostatnich latach także spirytusu i napojów spirytusowych (tab. 6.3, rys. 6.2 i 6.3), a strukturalnym eksporterem wyrobów tytoniowych. Po wejściu Polski do UE nastąpił bardzo duży wzrost eksportu wyrobów tytoniowych¹⁷. Jego wartość przekroczyła 1,4 mld euro i była 50 razy większa niż w 1997 roku. Wyroby tytoniowe są już znaczącą pozycją naszego eksportu rolno-spożywczego z 8% udziałem. Znaczący jest także eksport napojów spirytusowych, którego wartość w minionym 15-leciu zwiększyła się prawie siedmiokrotnie. Nastąpił także duży wzrost eksportu piwa (z 12 do 227 tys. ton). Mimo szybkiego rozwoju udział napojów alkoholowych w polskim eksporcie rolno-spożywczym nie przekracza 2%.

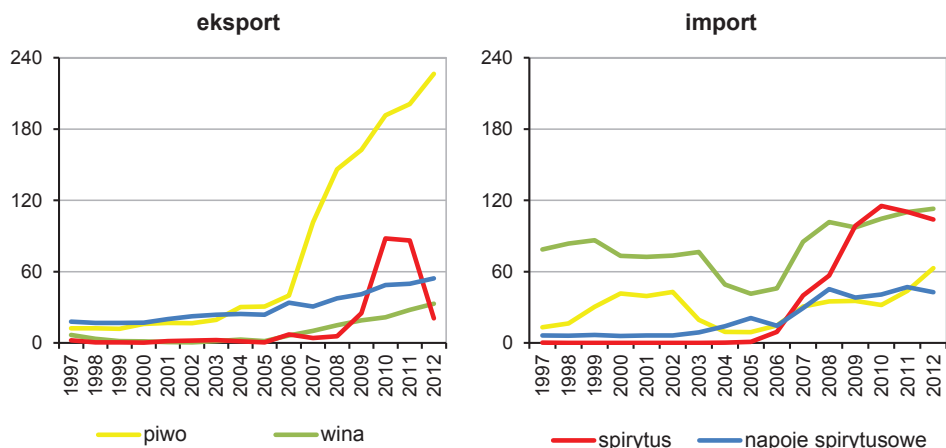
¹⁷ W 1997 roku eksport tytoniu wyniósł 5,6 tys. ton, a wyrobów tytoniowych 7,5 tys. ton, w 2003 roku odpowiednio: 5,0 i 9,6 tys. ton, a w 2012 roku – 16,6 i 117,0 tys. ton.

Tabela 6.3. Wartość eksportu i importu wyrobów alkoholowych i tytoniowych
(w mln euro)

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012
Wartość eksportu	78,2	112,0	706,7	1 732,8
z tego:				
a) wyroby alkoholowe	36,3	59,6	157,3	275,2
z tego: piwo	7,9	11,0	58,8	95,5
wina	4,9	0,8	5,8	22,9
w tym: napoje fermentowane	0,5	0,2	3,6	13,1
spirytus	2,2	2,8	5,6	17,1
napoje spirytusowe	21,1	45,1	87,1	139,7
b) wyroby tytoniowe	27,9	42,0	512,8	1 413,8
z tego: papierosy i cygara	24,6	18,7	458,5	1 332,0
tytoń przetworzony	3,3	23,3	54,3	81,8
c) tytoń nieprzetworzony	14,0	10,4	36,6	43,8
Wartość importu	249,0	321,9	623,5	929,0
z tego:				
a) wyroby alkoholowe	70,8	110,8	320,3	464,7
z tego: piwo	8,4	19,0	18,5	40,6
wina	46,9	74,1	154,1	201,3
w tym: wina gronowe	35,5	61,2	136,7	178,5
produkty spirytusowe	15,5	17,6	147,8	222,7
w tym: napoje	15,4	17,6	111,4	142,7
b) wyroby tytoniowe	14,1	5,9	90,0	121,9
z tego: papierosy i cygara	5,8	0,3	54,1	42,5
tytoń przetworzony	8,3	5,6	35,9	79,4
c) tytoń nieprzetworzony	164,1	205,2	213,2	342,4
Saldo handlu zagranicznego	-170,8	-209,9	83,2	803,8
w tym: wyroby alkoholowe	-34,5	-51,2	-163,0	-189,4
wyroby tytoniowe	13,8	36,1	422,8	1 291,9
tytoń nieprzetworzony	-150,1	-194,8	-176,6	-298,6
Współczynnik pokrycia importu eksportem (w proc.)	31,4	34,8	113,3	186,5
w tym: wyroby alkoholowe	51,3	53,8	49,3	59,2
wyroby tytoniowe	197,9	711,9	569,8	1 159,8
tytoń nieprzetworzony	8,6	5,1	17,2	12,8
Udział eksportu (w proc.):				
– wyrobów alkoholowych w wartości produkcji	2,09	2,88	5,66	8,98
– tytoniu i wyrobów tytoniowych w wolumenie produkcji	11,4	15,8	62,4	83,0

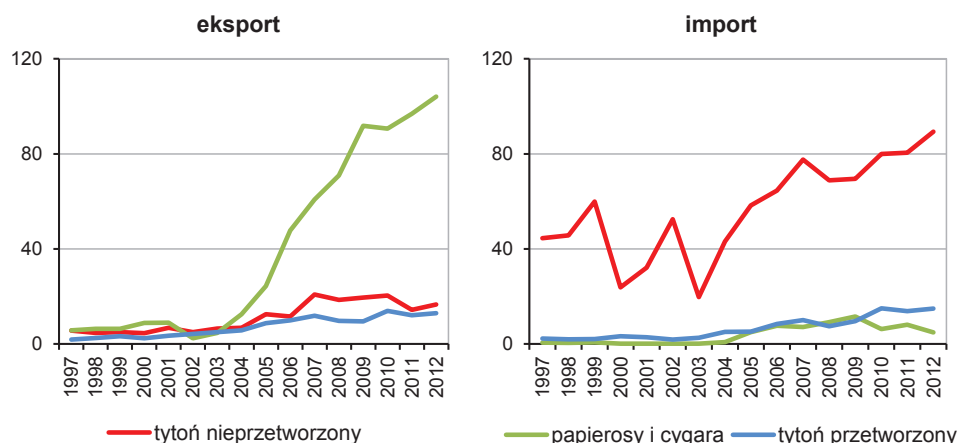
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, Roczników Statystycznych GUS z lat 2000-2012 oraz danych CIHZ, MF oraz CAAC.

Rysunek 6.2. Eksport i import napojów alkoholowych (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF oraz CAAC.

Rysunek 6.3. Eksport i import tytoniu i wyrobów tytoniowych (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych CIHZ, MF oraz CAAC.

Największy przyrost wartości eksportu wyrobów alkoholowych i tytoniowych miał miejsce w latach 2003-2007 (ok. 45% rocznie), a później jego dynamika zmalała o ponad połowę (do 19,6% rocznie). W latach 2008-2012 tempo wzrostu wartości eksportu było wyższe niż jego wolumenu (14,3% rocznie), co może świadczyć o większym udziale asortymentu droższego. Przyrost zarówno wartości, jak i wolumenu eksportu piwa największy był w latach 2003-2007, a w kolejnym pięcioleciu obniżył się (z 39,8% do 10,2% rocznie według wartości

i z 43,8% do 17,4% rocznie według wolumenu). Eksport pozostałych wyrobów (win, spirytusu i tytoniu) był marginalny, ale ostatnio szybko wzrastał wywóz spirytusu, a tytoniu nieprzetworzonego w latach 2003-2007.

Dynamika importu wyrobów tytoniowych (15,5% rocznie) była niższa niż eksportu (30% rocznie), a podobna w handlu alkoholem (13,4% i 14,5%). Wartość importowanych produktów alkoholowych zwiększyła się ponad sześciokrotnie, w tym dziewięciokrotnie napojów spirytusowych oraz pięciokrotnie win gronowych i piwa. Wzrost importu tytoniu przetworzonego był prawie dziesięciokrotny, ponad siedmiokrotny papierosów i dwukrotny tytoniu nieprzetworzonego.

W całym badanym 15-leciu Polska miała ujemne saldo handlu napojami alkoholowymi (łącznie ze spirytusem). Największy deficyt w obrotach tymi produktami wystąpił w 2008 roku (ponad 200 mln euro), a w 2012 roku wynosił 190 mln euro i był pięciopółkrotnie większy niż na początku badanego okresu. W obrotach winem gronowym i wermutami mamy stały i pogłębiający się deficyt handlowy, a w obrotach piwem począwszy od 2003 roku saldo jest dodatnie i rosnące. Od 2007 roku zarówno w obrotach spirytusem, jak i napojami spirytusowymi mamy deficyt handlowy, w tym głównie w handlu spirytusem (prawie 63 mln euro w 2012 roku). Zwiększył się wskaźnik pokrycia importu eksportem, z 51,3% w 1997 roku do 59,3% w 2012 roku w handlu napojami alkoholowymi (łącznie ze spirytusem). Największy jest on w handlu piwem i napojami fermentowanymi, a w obrotach napojami spirytusowymi zbliża się do 100%. Od 2005 roku mamy dodatnie saldo w handlu tytoniem i wyrobami tytoniowymi, które w 2012 roku wyniosło prawie 1 mld euro. W całym badanym okresie notowano systematyczny wzrost nadwyżki eksportu wyrobów tytoniowych nad ich importem i pogłębiający się deficyt handlowy w obrotach tytoniem nieprzetworzonym. Dodatkowo saldo obrotu wyrobami tytoniowymi zwiększyło się ponad dziesięciokrotnie, a deficyt w obrotach tytoniem nieprzetworzonym pogłębił się dwukrotnie (do 0,3 mld euro). Współczynnik pokrycia importu eksportem tytoniu nieprzetworzonego wzrósł z 8,6% w 1997 roku do 12,8% w 2012 roku, a wyrobów tytoniowych zwiększył się prawie sześciokrotnie (do prawie 1200%).

Przedstawione dane wskazują na duże powiązanie branży tytoniowej z rynkami zagranicznymi jako rynkami zbytu dla swoich produktów, jak i źródłem zaopatrzenia surowcowego. Obecnie import tytoniu pokrywa około 80% zaopatrzenia surowcowego. Produkcja wyrobów tytoniowych stała się polską specjalnością eksportową, gdyż udział eksportu w ich produkcji przekracza 80% wolumenu. Natomiast udział eksportu w produkcji napojów alkoholowych (wartość w cenach bazowych) zwiększył się z 2% w 1997 roku do 9% w 2012 roku,

w tym napojów spirytusowych odpowiednio z około 5% do 18%¹⁸. Są to wskaźniki znacznie niższe od osiąganych w całym przemyśle spożywczym i wskazują na słabe związki produkcji napojów spirytusowych z rynkami zagranicznymi. Wyjątkiem jest rynek win gronowych, którego zaopatrzenie oparte jest o import.

6.3. Ceny producenta i konsumenta napojów spirytusowych i wyrobów tytoniowych

Ceny napojów na poziomie producenta zmieniały się podobnie jak artykułów żywnościowych, gdyż w badanych okresach tempo ich wzrostu było zbliżone, a większa różnica między nimi (o 1,1 p.p.) wystąpiła tylko w ostatnim pięcioleciu (tab. 6.4).

Zmiany cen konsumenta napojów alkoholowych były największe w latach 1998-2002 i tylko o 0,9 p.p. niższe od inflacji. W następnym pięcioleciu ceny detaliczne napojów alkoholowych trochę się obniżyły, ale później znów wzrosły w tempie 2,5% rocznie. W latach 2003-2007 ceny detaliczne wina i piwa praktycznie były stabilne, a napojów spirytusowych spadały w tempie 3% rocznie. W ostatnim pięcioleciu różnice tempa wzrostu cen konsumenta poszczególnych napojów alkoholowych były niewielkie, a w całym badanym okresie relatywnie taniały wszystkie rodzaje tych napojów.

Tabela 6.4. Tempo rozwoju cen producenta i konsumenta napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych na tle inflacji (w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	1998-2002	2003-2007	2008-2012
Inflacja	7,3	2,0	3,7
Ceny producenta (przetwórcy):			
żywności i napojów bezalkoholowych	4,2	1,7	3,1
napojów ^a	4,1	2,1	2,0
wyrobów tytoniowych	6,6	4,5	4,1
Ceny skupu liści tytoniu	2,4	-15,8	23,7
Ceny detaliczne:			
żywności i napojów bezalkoholowych	4,6	2,6	4,9
napojów alkoholowych	6,4	-0,9	2,5
w tym: wyrobów spirytusowych	7,0	-3,0	1,6
wina	6,4	0,4	2,3
piwa	6,8	0,0	2,2
wyrobów tytoniowych	9,3	5,8	11,7

^a do 2008 roku w grupie PKD 15.9, a w latach następnych w grupie 11.0

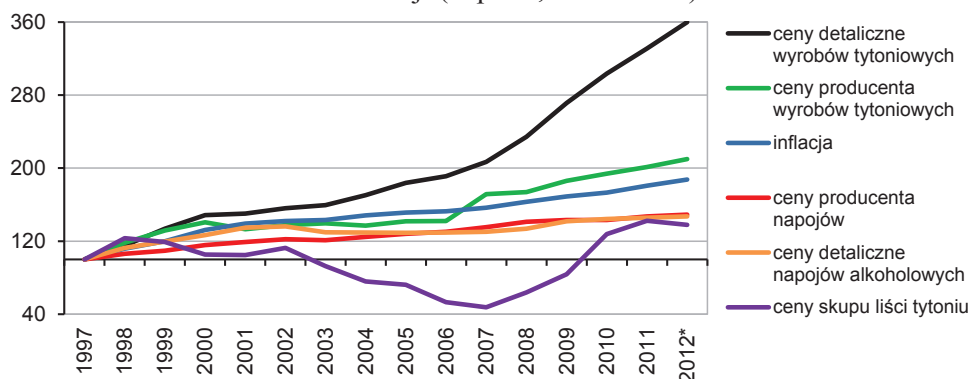
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2003-2012.

¹⁸ Ł. Ambroziak, I. Szczepaniak, *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 51-70.

Natomiast tempo wzrostu ceny wytwórcy wyrobów tytoniowych było wyższe niż napojów i zbliżone do stopy inflacji, a w kolejnych pięcioleciach miało tendencję malejącą. Przekraczało ono jednak tempo wzrostu cen skupu liści tytoniu, które w latach 1998-2012 wyniosło średnio 2,2% rocznie. Największe zwwyżki cen detalicznych wyrobów tytoniowych były w ostatnim pięcioleciu (11,7% rocznie), ale w każdym z badanych okresów przekraczały tempo wzrostu cen producenta. Równocześnie należy wskazać na następujące zjawiska:

- wyższy wzrost cen producenta wyrobów tytoniowych niż artykułów spożywczych oraz napojów bezalkoholowych,
- stale niższy wzrost cen detalicznych napojów alkoholowych niż inflacja, wobec czego krzywa cen tych napojów przebiega ciągle poniżej krzywej inflacji (rys. 6.4), odwrotnie niż krzywa cen wyrobów tytoniowych,
- większe tempo wzrostu cen konsumenta wyrobów tytoniowych niż na poziomie producenta, co wskazuje na wzrost marży handlowej.

Rysunek 6.4. Dynamika cen produktów alkoholowych i tytoniowych na tle inflacji (w proc., 1997 = 100)



* szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Rolnictwa z lat 2003-2012.

W badanym okresie nie było większych różnic w tempie wzrostu ceny producenta wszystkich napojów (o 49,2%) i detalicznej napojów alkoholowych o 47,1% (rys. 6.4), w tym napojów spirytusowych o 30,8%, win o 56,1% i piwa o 57,6%. Większe rozbieżności były w kolejnych ogniwach produkcji i dystrybucji wyrobów tytoniowych, gdyż ceny skupu tytoniu, po dużej niższe w latach 2003-2007¹⁹, zwiększyły się i w 2012 roku były o 38% większe niż w 1997 roku,

¹⁹ Spadek cen skupu tytoniu w tych latach był dla rolników kompensowany dopłatami do uprawy tytoniu, które w skali roku wynosiły od 200 mln zł w 2006 roku do 470 mln zł w 2010 roku.

a ceny producenta wyrobów tytoniowych wzrosły ponad dwukrotnie, zaś konsumenta ponad trzyipółkrotnie.

6.4. Produkcja napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Produkcja wyrobów alkoholowych (łącznie napojów spirytusowych oraz spirytusu odwodnionego i skażonego) w 2012 roku była prawie dwukrotnie większa niż w 1997 roku (ilościowo), co oznacza, że wzrastała ona w tempie około 4,5% rocznie. Przyspieszenie rozwoju produkcji tych wyrobów nastąpiło w latach 2003-2007, gdy jej roczne tempo wzrostu wyniosło około 12,2%. Relatywnie wysokie było ono także w latach 2008-2012 (9,1% rocznie), podczas gdy w latach 1998-2002 miał miejsce spadek produkcji tych wyrobów średnio o 6,4% rocznie.

Zróznicowana była dynamika produkcji poszczególnych napojów alkoholowych (tab. 6.5). W badanym okresie dwukrotnie zwiększyła się produkcja piwa, a więc średnie tempo jej wzrostu wyniosło ok. 5% rocznie. Duże przyspieszenie rozwoju tej produkcji (do 6,5% rocznie) wystąpiło w latach 2003-2007, a w ostatnim pięcioleciu obniżyło się do 1,5% rocznie.

Tabela 6.5. Wyniki produkcyjne wyrobów alkoholowych i tytoniowych

Grupy produktów	1997	2000	2002	2007	2012
Spirytus surowy (w mln l)	253,0	173,0	210,0	295,0	226,3
w tym: przemysłowy (w mln l)	133,5	67,1	84,5	159,8	168,0
Spirytus rektyfikowany (w mln l)	117,0	102,2	107,8	144,4	165,5
Spirytus odwodniony (w mln l)	82,1 ^a	36,9	52,4	79,0	209,2
Spirytus skażony (w mln l)	.	20,8	13,9	57,0	45,1
Wódki czyste (w mln l 100°)	90,2	66,5	60,8	92,8	103,2
Pozostałe napoje spirytusowe (w mln l 100°)	20,0	11,0	11,4	17,7	25,0
Wina gronowe i wermuty (w mln l)	39,4	46,2	35,9	15,9	9,2
Napoje fermentowane (w mln l)	388,2	345,3	327,5	236,4	141,6
Piwo (w mln l)	1 928,1	2 539,4	2 687,5	3 689,6	3 960,5
Przerób tytoniu (w tys. ton)	71,3	48,8	68,3	96,3	107,7
Wyroby tytoniowe:					
– w mln szt.	95,8	83,8	80,9	124,0	156,5
– w tys. ton	115,3	77,9	73,1	149,8	161,0

^a łącznie ze skażonym

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Produkcja napojów spirytusowych w minionym piętnastolecu zwiększyła się o 16,1%, w tym wódek czystych o 14,4%, a pozostałych napojów spirytusowych o 25%. Najszybciej w tempie około 9% rocznie wzrastała ona w latach 2003-2007, a w ostatnim pięcioleciu obniżała się (zwłaszcza wódek czystych) o 2% rocznie. Wystąpiły duże wahania produkcji poszczególnych rodzajów spirytusu. Produkcja spirytusu surowego w 2012 roku była o 1/10 mniejsza niż w 1997 roku, ale o 1/4 zwiększyła się jego produkcja pochodząca z firm przem-

słowych, której udział zwiększył się z około 50% w końcu lat dziewięćdziesiątych do 75% w ostatnich dwóch latach. Produkcja spirytusu rektyfikowanego w badanym okresie zwiększyła się o 2/5 do około 140-165 mln litrów. Ponad dwukrotnie zwiększyła się także produkcja spirytusu skażonego. Najszybszy wzrost produkcji spirytusu odwodnionego (biopaliw) był w ostatnim pięcioleciu. W 2012 roku była ona 6 razy wyższa niż pod koniec lat dziewięćdziesiątych.

W Polsce systematycznie spada produkcja winiarska (win gronowych, wermutów i napojów fermentowanych). W 2012 roku była ona o 2/3 mniejsza niż w 1997 roku. Produkcja głównych wyrobów polskiego przemysłu winiarskiego, tj. win owocowych i innych napojów fermentowanych zmniejszyła się dwukrotnie, wermutów o 1/2, a win gronowych o ponad 4/5.

Systematycznie wzrastała produkcja papierosów. W 2012 roku była o 2/3 większa niż w 1997 roku i o 1/2 większa niż w 2004 roku. Przyspieszenie jej rozwoju do prawie 9% rocznie miało miejsce w latach 2003-2007; w kolejnym pięcioleciu nieco spowolniło, ale nadal było relatywnie wysokie (4,8% rocznie).

Wartość produkcji sprzedanej wyrobów alkoholowych w cenach bieżących w badanym okresie zwiększyła się prawie dwukrotnie, a o około 1/4 w cenach stałych (tab. 6.6 i 6.7 oraz rys. 6.5). Najszybciej zwiększała się ona w latach 2003-2007, kiedy tempo wzrostu przekraczało 5% rocznie w cenach bieżących i ponad 3% rocznie w cenach stałych. W ostatnim pięcioleciu obniżyło się ono odpowiednio do około 4% i 2% rocznie. Tendencje rozwojowe produkcji głównych grup napojów alkoholowych (w cenach stałych) były zróżnicowane następująco:

- duży wzrost wartości produkcji napojów spirytusowych w latach 2003-2007 (około 7% rocznie) po dużym obniżeniu (o 1/3) w latach 1997-2002 i spowolnienie rozwoju w ostatnim pięcioleciu (do 1% rocznie),
- stała tendencja spadkowa wartości produkcji win w tempie około 8-9% rocznie,
- wysoka dynamika wartości produkcji sprzedanej piwa, ale z tendencją malejącą (z 6% do 2% rocznie).

Trudno ocenić zmiany wartości produkcji wyrobów tytoniowych, zwłaszcza w drugiej połowie minionej dekady. Brak jest spójności między różnymi danymi statystycznymi GUS. Wyraźnie wzrastała produkcja i eksport wyrobów tytoniowych, przy stałym wzroście ich cen, a wartość produkcji sprzedanej według GUS była stabilna lub nawet spadała. Z tego też powodu może być zniekształcona dynamika rozwoju branży i jej pozycja w przemyśle spożywczym²⁰.

²⁰ W ocenie wartości produkcji sektora alkoholowego należy także zwrócić uwagę na gwałtowny spadek wartości obrotów w 2010 roku oraz dużąwyżkę obrotów przemysłu tytoniowego w 2011 roku. Tych zmian nie można uzasadniać zmianami produkcji, gdyż jej wolumen wzrósł odpowiednio o 2,4% i o 4%.

Tabela 6.6. Wartość produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych (w mld zł)

Produkty	Lata	W bieżących cenach bazowych			W cenach stałych		
		firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01
Napoje spirytusowe	1997	2,4 ^a	2,1	2,4 ^a	3,4 ^a	3,0	2,3 ^a
	2002	1,8	1,6	1,8	2,1	1,9	2,1
	2007	2,8	2,5	2,7	3,0	2,6	2,9
	2012	3,3	2,9	3,5	3,2	2,8	3,4
Wina	1997	1,1 ^a	0,7	1,0 ^a	1,6 ^a	1,0	1,0 ^a
	2002	0,8	0,5	0,7	1,0	0,6	0,8
	2007	0,6	0,3	1,1	0,6	0,3	1,2
	2012	0,8	0,4	0,8	0,8	0,4	0,8
Piwo	1997	3,3 ^a	3,0	3,6 ^a	4,7 ^a	4,3	3,5 ^a
	2002	5,3	5,2	5,7	6,2	6,1	6,7
	2007	7,1	6,7	6,9	7,5	7,1	7,3
	2012	8,7	8,2	9,2	8,3	7,9	8,8
Napoje alkoholowe	1997	6,8 ^a	5,8	7,0 ^a	9,7 ^a	8,3	6,8 ^a
	2002	7,9	7,3	8,2	9,3	8,6	9,6
	2007	10,5	9,5	10,7	11,1	10,0	11,4
	2012	12,8	11,5	13,5	12,3	11,1	13,0
Wyroby tytoniowe	1997	3,1 ^a	3,1	3,2 ^a	6,0 ^a	6,0	3,0 ^a
	2002	3,2	3,2	3,3	4,5	4,5	4,6
	2007	4,2	4,2	4,2	4,8	4,8	4,8
	2012	3,7	3,7	3,9	3,4	3,4	3,8

^a szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych GUS z lat 1998-2012 i Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

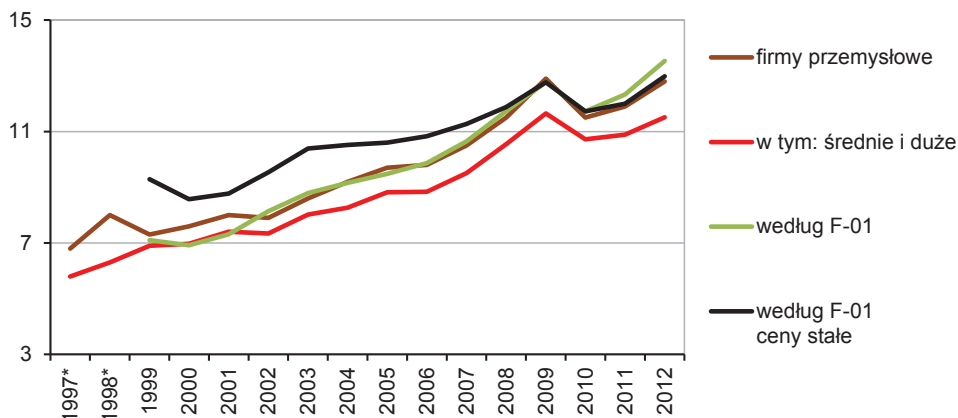
Tabela 6.7. Tempo wzrostu produkcji w firmach przemysłowych^a
(w cenach stałych, w proc. rocznie)

Produkty	1998-2002	2003-2007	2008-2012	1998-2012
Napoje spirytusowe	-9,19	7,39	1,30	-0,40
Wina	-8,97	-9,71	5,92	-4,52
Piwo	5,70	3,88	2,05	3,86
Napoje alkoholowe łącznie	-0,84	3,60	2,07	1,60
Wyroby tytoniowe	-3,32	8,92	4,77	3,33

^a napoje alkoholowe według wartości produkcji w cenach 2010 roku, po przeliczeniu indeksem cen produkcji napojów (grupy 15.9 lub 11.0), a wyroby tytoniowe według wolumenu

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych GUS z lat 1998-2012 i Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

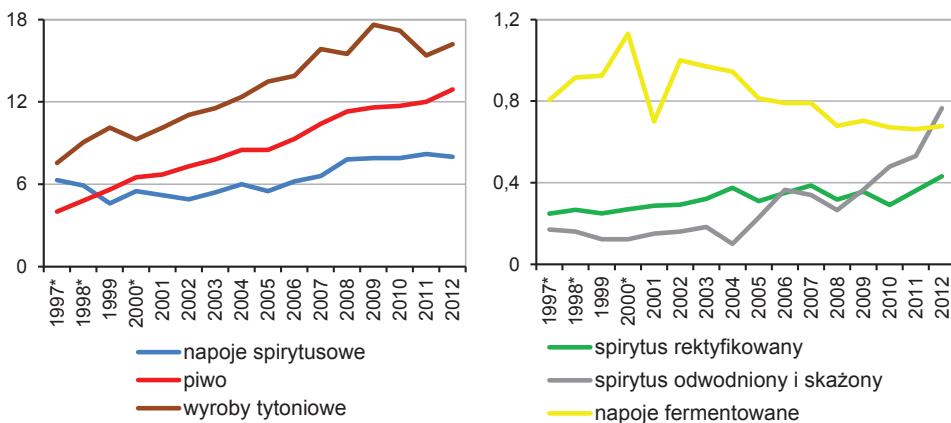
Rysunek 6.5. Wartość produkcji wyrobów alkoholowych
(ceny bieżące, w mld zł)



* szacunek na podstawie wyników dużych i średnich firm przemysłowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 6.6. Wartość produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych
w firmach przemysłowych (bieżące ceny realizacji, w mld zł)

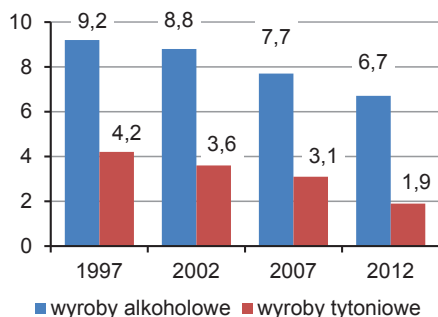


* szacunek na podstawie danych o firmach dużych i średnich

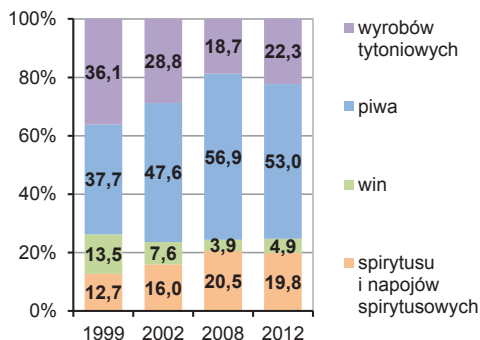
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tak zróżnicowane tendencje rozwojowe ocenianych branż osłabiły ich pozycję w przemyśle spożywczym (rys. 6.7). Łączny udział producentów piwa, wina i napojów spirytusowych w wartości produkcji przemysłu spożywczego zmalał z 9,2% w 1997 roku do 6,7% w 2012 roku. Osłabiła się także pozycja przemysłu tytoniowego.

Rysunek 6.7. Udział wyrobów^a alkoholowych i tytoniowych w produkcji przemysłu spożywczego



Rysunek 6.8. Wartościowa struktura produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych



^a dotyczy firm przemysłowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Równocześnie zmieniała się wartościowa struktura produkcji używek (rys. 6.8). Zmiany te polegają na rosnącym udziale piwa (z 37,7% w 1999 roku do 53% w 2012 roku) i przemysłu spirytusowego (odpowiednio z 12,7% do 19,8%), kosztem malejącego udziału wina (o 8,6 p.p. do 4,9%) i wyrobów tytoniowych (o 13,8 p.p. do 22,3%).

6.5. Zasoby pracy i majątku trwałego

Wzrost produkcji wyrobów alkoholowych następował przy rosnącej wartości środków trwałych, ale malejącym zatrudnieniu (tab. 6.8). Wartość majątku trwałego (w cenach ewidencyjnych) zwiększyła się ponad dwukrotnie, a realnie półtorakrotnie, w tym w przemyśle spirytusowym obniżyła się o 13%, winiarskim o 43%, a w piwowarskim dwukrotnie wzrosła. Natomiast zasoby czynnika ludzkiego zmniejszyły się o około 60%, w tym o 85% w przemyśle winiarskim, o 60% w spirytusowym i o 50% w piwowarskim. Zmiany zasobu obu czynników produkcji najszybciej następowały w latach 1998-2002, a w kolejnych pięcioletniach obniżyło się zarówno tempo wzrostu środków trwałych, jak i spadku zatrudnienia (rys. 6.9). Przebieg krzywych obu czynników produkcji w badanym okresie był rozbieżny, co może oznaczać, że rozwój sektora miał charakter intensywny, gdyż stale wzrastało techniczne uzbrojenie pracy, a malała majątkochłonność produkcji (tab. 6.9). W ciągu 15 lat techniczne uzbrojenie pracy zwiększyło się dwukrotnie, a majątkochłonność produkcji w firmach dużych i średnich obniżyła się tylko o 1,5% i o 25% w firmach składających sprawozdania finansowe. Największy wzrost technicznego uzbrojenia pracy miał miejsce

w przemyśle winiarskim (trzykrotny), ponad dwukrotny w piwowarskim i prawie dwukrotny w spirytusowym. Majątkochołoność produkcji wzrosła znacząco (o 50%) tylko w przemyśle winiarskim, a w pozostałych branżach zmalała.

Tabela 6.8. Zasoby czynników produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Przemysł	Rok	Zasoby pracy (w tys. osób)			Środki trwałe brutto ^b	Majątek firm ^a	
		firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01		ogółem	w tym: trwałe
					ceny ewidencyjne, w mld zł		
Stan w roku							
Spirytusowy	1997	10,1 ^c	8,4	8,0	0,91	2,54	0,60
	2002	6,4	5,3	5,7	1,04	2,56	0,73
	2007	5,5	4,4	5,1	1,21	3,66	1,39
	2012	4,0	3,5	3,9	1,12 ^c	7,69	5,47
Winiarski	1997	8,6 ^c	5,3	6,0	0,29	0,44	0,09
	2002	2,6	1,4	2,6	0,12	0,78	0,30
	2007	1,4	0,5	1,7	0,06	1,07	0,45
	2012	1,3	0,6	1,2	0,23 ^c	0,98	0,34
Piwowarski	1997	14,8 ^c	14,5	14,5	2,86	6,04	4,97
	2002	10,0	9,6	10,2	5,62	8,39	6,74
	2007	8,3	7,6	7,9	6,84	6,89	5,12
	2012	7,8	7,3	7,6	7,83 ^c	7,55	4,90
Alkoholowy	1997	33,5 ^c	28,2	28,5	4,06	8,67	5,66
	2002	19,0	16,3	18,5	6,78	11,73	7,77
	2007	15,2	12,5	14,7	8,11	11,62	6,96
	2012	13,1	11,4	12,7	9,18 ^c	16,22	10,71
Tytoniowy	1997	12,4 ^c	12,2	12,2	1,42	2,8	0,96
	2002	7,5	7,3	7,4	2,44	4,4	2,00
	2007	6,7	6,7	6,7	3,51	5,8	2,17
	2012	5,2	5,2	5,2	4,94 ^c	5,4	3,57
Zmiany (w proc. rocznie) w latach 1998-2012							
Spirytusowy		-6,0	-5,7	-4,7	1,4	7,7	15,9
Winiarski		-11,8	-13,5	-10,2	-1,5	5,5	9,3
Piwowarski		-4,2	-4,5	-4,2	6,9	1,5	-0,1
Alkoholowy		-6,1	-5,9	-5,2	5,6	4,3	4,3
Tytoniowy		-5,6	-5,5	-5,5	8,7	4,5	9,2

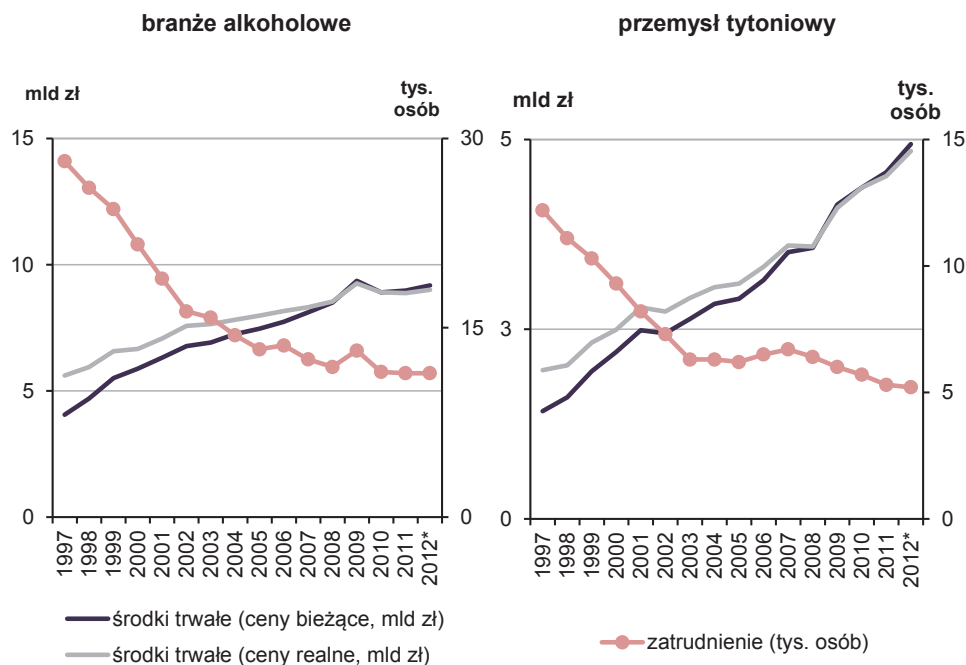
^a według F-01, ^b firmy duże i średnie, ^c szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

W przemyśle tytoniowym zmiany obu czynników produkcji (pracy żywej i środków trwałych) były zbliżone do zmian w produkcji napojów alkoholowych. Zatrudnienie w tym sektorze w badanym okresie obniżyło się o ponad

7 tys. osób, tj. o 60%, a wartość majątku trwałego zwiększyła się w cenach ewidencyjnych trzyipółkrotnie, a realnie dwuipółkrotnie (tab. 6.8). Najszybszy spadek zatrudnienia, jak i wzrost wartości środków trwałych następował w latach 1998-2002 (odpowiednio w tempie około -10% i 10% rocznie). W następnym pięcioleciu nastąpiło spowolnienie tych zmian odpowiednio do -2% i około 7% rocznie, po czym w ostatnich latach nastąpiło ponowne przyspieszenie tych procesów. Przebieg krzywych obu czynników produkcji był rozbieżny (rys. 6.9), przy wyraźnym spowolnieniu spadku zatrudnienia i wzrostu wartości środków trwałych w połowie badanego okresu. W latach 1997-2012 techniczne uzbrojenie pracy w przemyśle tytoniowym zwiększyło się prawie trzykrotnie, a majątkochłonność produkcji dwukrotnie (tab. 6.9). Największy ich przyrost miał miejsce w latach 1998-2002 (odpowiednio o około 18% i 11% w firmach dużych i średnich). Po dużym spowolnieniu zmian w latach 2003-2007, nastąpiło ponowne ich przyspieszenie w kolejnym pięcioleciu, ale w tempie niższym niż na początku badanego okresu.

Rysunek 6.9. Zasoby pracy i środki trwałe średnich i dużych firm przemysłowych



* szacunek środków trwałych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Tabela 6.9. Techniczne uzbrojenie pracy i majątkochłonność produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych

Przemysł	Lata	Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)		Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	
		w firmach dużych i średnich	według F-01	w firmach dużych i średnich	według F-01
Średnio w latach					
Spirytusowy	1997-2002	171,2	123,6	0,548	0,438
	2003-2007	258,2	196,9	0,524	0,402
	2008-2012	292,9 ^a	938,6	0,422 ^a	1,257
Winiarski	1997-2002	84,6	70,9	0,381	0,263
	2003-2007	123,5	179,3	0,439	0,421
	2008-2012	266,4 ^a	240,5	0,535 ^a	0,466
Piwo	1997-2002	422,5	564,9	1,022	1,380
	2003-2007	804,2	602,2	1,027	0,781
	2008-2012	1 043,9 ^a	638,7	0,974 ^a	0,569
Alkoholowy	1997-2002	307,3	356,5	0,839	1,020
	2003-2007	578,4	420,7	0,884	0,659
	2008-2012	752,4 ^a	688,4	0,826 ^a	0,730
Tytoniowy	1997-2002	258,4	201,5	0,595	0,495
	2003-2007	499,1	330,8	0,864	0,544
	2008-2012	759,0 ^a	535,1	1,337 ^a	0,837
Przyrost (w proc. rocznie)					
Spirytusowy	1998-2002	7,8	6,9	8,8	-3,0
	2003-2007	5,2	14,3	-6,1	4,3
	2008-2012	2,3 ^a	37,5	-3,9 ^a	24,7
Winiarski	1998-2002	5,7	46,1	-1,8	28,8
	2003-2007	6,1	16,3	-0,1	0,6
	2008-2012	23,0 ^a	-0,6	8,8 ^a	-0,9
Piwowarski	1998-2002	19,1	9,0	2,3	-6,5
	2003-2007	7,1	-1,8	-0,8	-8,7
	2008-2012	2,7 ^a	-1,0	-1,1 ^a	-6,4
Alkoholowy	1998-2002	18,5	11,2	6,3	-3,6
	2003-2007	7,4	0,9	-1,8	-7,1
	2008-2012	3,5 ^a	11,1	-1,3 ^a	3,9
Tytoniowy	1998-2002	18,4	22,6	11,0	9,1
	2003-2007	7,5	1,9	1,7	-3,2
	2008-2012	11,7 ^a	15,4	10,0 ^a	12,2

^a w latach 2008-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Duże jest zróżnicowanie mierników technicznego wyposażenia badanych branż (tab. 6.10). Techniczne uzbrojenie pracy w przemyśle piwowarskim i tytoniowym jest trzykrotnie większe niż w spirytusowym i winiarskim. Natomiast majątkochłonność produkcji najmniejsza jest w branży spirytusowej, a największa w tytoniowej i piwowarskiej.

Tabela 6.10. Uzbrojenie pracy i majątkochłonność produkcji w dużych i średnich firmach przemysłowych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012	1997	2002	2007	2012
	przemysł spirytusowy				przemysł winiarski			
Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	150,2	218,7	281,4	314,5	74,3	97,8	131,1	368,7
Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	0,426	0,651	0,476	0,390	0,417	0,381	0,381	0,581
	przemysł piwowarski				przemysł tytoniowy			
Techniczne uzbrojenie pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	272,6	653,9	922,5	1 052,7	160,5	374,2	537,5	932,4
Majątkochłonność produkcji (w zł/zł)	0,959	1,073	1,030	0,974	0,457	0,768	0,836	1,348

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Wzrost zasobów majątku trwałego i poprawa technicznego uzbrojenia pracy wynikały z dużej aktywności inwestycyjnej całego subsektora. Analiza wartości inwestycji i stopy inwestowania (tab. 6.11) wskazują na następujące zjawiska:

- wysoką aktywność inwestycyjną firm piwowarskich szczególnie w latach 1997-2002 oraz firm tytoniowych w całym piętnastoleciu; te dwie branże angażowały ponad 90% nakładów inwestycyjnych wszystkich producentów używek i ok. 15-20% inwestycji całego przemysłu spożywczego (por. rozdz. 1),
- obniżenie inwestycji w ostatnim pięcioleciu w produkcji napojów alkoholowych wynika głównie z wyhamowania tendencji wzrostowych popytu na piwo i napoje spirytusowe,
- zmiany poziomu inwestowania były skorelowane ze zmianami koniunktury rynkowej, tj. z szybkim wzrostem popytu krajowego na piwo (do połowy minionej dekady), ożywieniem na rynku napojów spirytusowych po obniżce akcyzy w 2002 roku, stałym spadkiem popytu na wina owocowe i podobne inne napoje fermentowane, czy też z szybkim rozwojem eksportu wyrobów tytoniowych kompensującym z nadwyżką spadek popytu krajowego.

Tabela 6.11. Inwestycje w produkcji wyrobów alkoholowych i tytoniowych

Przemysł	Średnio w latach	Wartość inwestycji (ceny bieżące, w mln zł rocznie)	Stopa inwestowania, tj. relacja nakładów do wartości		
			amortyzacji	majątku trwałego (w proc.)	
				firm dużych i średnich	według F-01
Spirytusowy	1997-2002	75,9	1,39	7,9	11,4
	2003-2007	98,5	1,23	8,8	10,5
	2008-2012	76,3	0,89	6,8	2,6
	w tym: 2012	66,9	0,74	6,0	1,2
Winiarski	1997-2002	49,7	1,63	32,2	30,3
	2003-2007	32,7	1,10	35,2	10,0
	2008-2012	29,1	0,99	27,9	8,2
	w tym: 2012	26,5	0,95	11,8	7,8
Piwowarski	1997-2002	692,1	1,77	16,6	12,0
	2003-2007	617,8	1,35	9,9	12,3
	2008-2012	478,9	0,98	6,3	9,2
	w tym: 2012	515,7	1,24	6,6	10,5
Tytoniowy	1997-2002	364,5	2,09	19,5	25,8
	2003-2007	316,5	1,36	10,4	15,7
	2008-2012	560,4	2,08	13,1	18,6
	w tym: 2012	670,3	2,25	13,6	18,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

W latach 2008-2012 wysoka stopa inwestowania była tylko w przemyśle tytoniowym, który w tym czasie modernizował i rozwijał swój potencjał wytwórczy. Natomiast inwestycje producentów napojów alkoholowych pozwalają jedynie na odtworzenie aktywnej części majątku trwałego i na modernizacji wybranych ogniw procesów produkcyjnych.

6.6. Produktywność zasobów

Produkcja napojów alkoholowych jest działem, w którym wzrost wartości produkcji sprzedanej następował przy malejącym zatrudnieniu i rosnącym technicznym uzbrojeniu pracy. Wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej we wszystkich badanych branżach miała stałą tendencję wzrostową (tab. 6.12 i rys. 6.10). W produkcji napojów spirytusowych i piwa zwiększyła się dwukrotnie; mniejsze jej przyrosty wystąpiły w przemyśle winiarskim (o 40% w firmach przemysłowych, dwukrotnie w firmach dużych i średnich oraz składających sprawozdania finansowe), a najmniejsze w tytoniowym (odpowiednio o około 5%, 20% i 30%). Największy przyrost wydajności pracy w przemyśle spirytusowym i piwowarskim wystąpił w latach 2003-2007, a w winiarskim w latach 2008-2012. W przemyśle tytoniowym bardzo duży wzrost wydajności pracy odnotowano w latach 2003-2007 (o 1/3), później obniżyła się, ale była

większa niż w 1997 roku. Najwyższą wydajność pracy, wyższą o 17% od średniej producentów napojów alkoholowych uzyskano w przemyśle piwowarskim, a najniższą w branży winiarskiej.

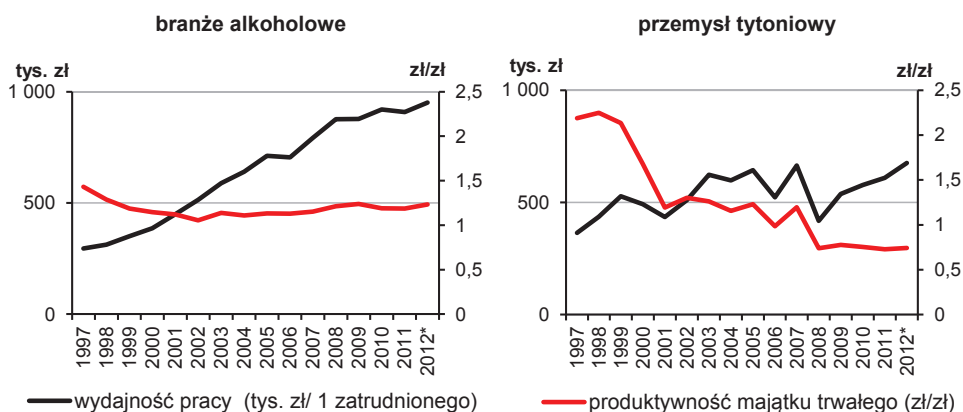
Tabela 6.12. Produktywność zasobów pracy i kapitału w produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Przemysł	Średnio w latach	Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/pracownika)			Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	
		firmy przemysłowe	w tym: duże i średnie	według F-01	firmy duże i średnie	według F-01
Spirytusowy	1997-2002	325	337	305	1,87	2,32
	2003-2007	477	521	511	1,92	2,56
	2008-2012	660 ^a	694 ^a	728	2,38 ^a	0,95
Winiarski	1997-2002	335	240	266	2,66	4,68
	2003-2007	386	297	446	2,30	2,41
	2008-2012	479 ^a	475 ^a	521	2,30 ^a	2,16
Piwowarski	1997-2002	428	437	449	0,98	0,73
	2003-2007	795	821	814	0,97	1,29
	2008-2012	1 057 ^a	1 068 ^a	1 119	1,03 ^a	1,77
Alkoholowy	1997-2002	382	385	378	1,20	0,98
	2003-2007	640	687	672	1,13	1,52
	2008-2012	865 ^a	907 ^a	932	1,21 ^a	1,41
Tytoniowy	1997-2002	546	461	508	1,79	2,09
	2003-2007	717	611	761	1,17	1,84
	2008-2012	571 ^a	563 ^a	664	0,75 ^a	1,23

^a w latach 2008-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe oraz z Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Rysunek 6.10. Produktywność zasobów pracy i majątku trwałego^a



^a dużych i średnich firm przemysłowych, * szacunek

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Tabela 6.13. Wybrane wskaźniki produktywności dużych i średnich firm przemysłowych

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012	1997	2002	2007	2012
	przemysł spirytusowy				przemysł winiarski			
Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	365	352	611	789	184	269	356	620
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	2,35	1,54	2,10	2,56	2,40	2,62	2,63	1,72
	przemysł piwowarski				przemysł tytoniowy			
Wydajność pracy (ceny realne, w tys. zł/osobę)	295	639	925	1 056	364	511	664	676
Produktywność majątku trwałego (w zł/zł)	1,04	0,93	0,97	1,03	2,19	1,30	1,20	0,74

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 1998-2012.

Wzrost produktywności majątku trwałego (tab. 6.13) miał miejsce tylko w produkcji napojów spirytusowych (o 8,9% w firmach dużych i średnich). Spadek nastąpił w przemyśle winiarskim (prawie o 1/3) i tytoniowym (o 2/3), a względnie stabilny był w piwowarskim, szczególnie w dużych i średnich firmach. Istotne jest także to, że największa produktywność majątku trwałego była w branży spirytusowej i w winiarskiej, a produktywność pracy – w piwowarskiej i spirytusowej.

6.7. Efektywność produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Największy wzrost efektów mierzonych wartością dodaną brutto (WDB) i nadwyżką ekonomiczną (Ne) wystąpił w przemyśle piwowarskim (tab. 6.14 i rys. 6.11). W cenach bieżących zwiększyły się one odpowiednio o 54% i 62% podczas, gdy nakłady pracy żywej wzrosły o 18%, a majątku tylko o 9%. Realnie obie miary obniżały się w tempie 0,6-0,7% rocznie, ale spadek nakładów był większy (nakładów pracy – o 1,6%, a kapitału o 2,7% rocznie). Duży był natomiast przyrost zużycia pośredniego, które w cenach bieżących zwiększyło się trzykrotnie, a realnie wzrastało o 5,2% rocznie. Największy przyrost efektów, przy jednocześnie dużym spadku nakładów uzyskano w latach 2003-2007 (WDB 1,9%, Ne 4,3% rocznie, spadek nakładów pracy o 2,9%, a kapitału o 5,7% rocznie). W ostatnim pięcioleciu spadek efektów był większy niż nakładów.

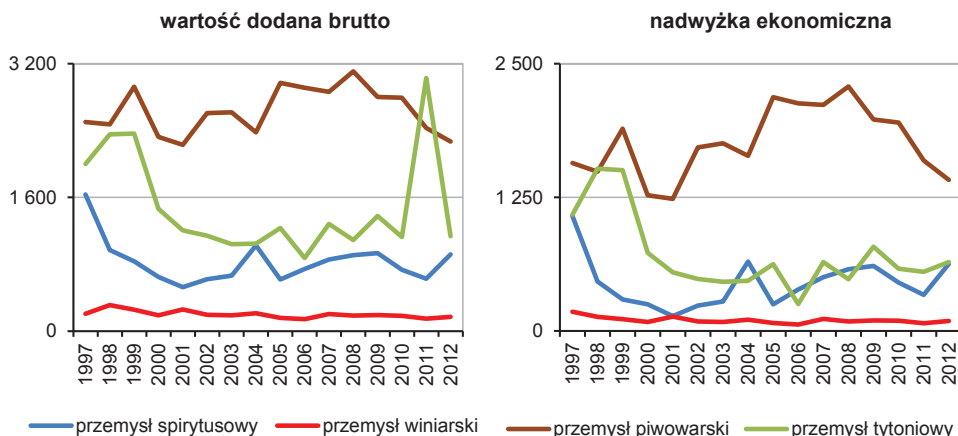
Tabela 6.14. Efekty i nakłady w produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Przemysł	Lata	Wartość dodana brutto (WDB)	Nadwyżka ekonomiczna (Ne)	Zużycie pośrednie (Zp)	Nakłady pracy (Np)	Wartość majątku ^a (kapitału) (M)
Średni stan w latach (ceny bieżące, w mln zł)						
Spirytusowy	1997-1999	715,9 ^b	374,8	1 377,7	266,3	2 641,1
	2001-2003	493,8	178,0	1 252,5	282,9	2 551,9
	2006-2008	761,4	447,2	1 882,8	272,6	4 196,3
	2010-2012	793,2	495,2	2 278,0	257,9	6 889,5
Winiarski	1997-1999	165,8 ^b	88,6	647,6	98,5	553,7
	2001-2003	175,0	83,0	573,9	77,3	741,2
	2006-2008	162,1	79,8	648,9	71,1	904,7
	2010-2012	174,8	90,8	600,6	73,9	943,4
Piwowarski	1997-1999	1 687,7 ^b	1 059,3	2 032,8	562,7	6 672,3
	2001-2003	2 031,0	1 283,2	3 555,8	658,9	7 849,2
	2006-2008	2 694,4	1 980,8	4 988,7	644,8	7 474,5
	2010-2012	2 592,7	1 714,0	6 088,2	662,0	7 303,9
Alkoholowy	1997-1999	2 569,4 ^b	1 522,7	4 058,0	927,5	9 867,1
	2001-2003	2 699,4	1 544,2	5 382,2	1 019,0	11 142,3
	2006-2008	3 617,9	2 507,8	7 520,4	988,5	12 575,5
	2010-2012	3 560,6	2 300,0	8 966,8	993,9	15 136,8
Tytoniowy	1997-1999	1 437,0 ^b	882,9	2 038,0	491,5	3 854,4
	2001-2003	921,6	406,6	2 399,5	461,3	4 290,7
	2006-2008	986,2	420,4	2 582,6	517,5	6 855,9
	2010-2012	1 838,3	618,8	2 321,3	499,0	5 051,5
Zmiany^c (w proc. rocznie)						
Spirytusowy	1998-2002	-17,6	-26,1	-6,7	-4,8	-6,6
	2003-2007	6,7	16,3	7,2	-2,6	5,3
	2008-2012	1,4	4,5	1,9	-3,5	11,9
Winiarski	1998-2002	-1,0	-13,1	-7,2	-11,7	4,6
	2003-2007	0,9	4,8	7,1	-2,9	4,4
	2008-2012	-3,5	-3,6	-9,1	-2,8	-5,1
Piwowarski	1998-2002	0,9	1,8	8,2	-1,1	-0,4
	2003-2007	1,9	4,3	2,0	-2,9	-5,7
	2008-2012	-4,6	-7,7	5,5	-0,9	-1,7
Alkoholowy	1998-2002	-4,6	-6,3	1,5	-3,3	-1,7
	2003-2007	2,8	6,0	3,8	-2,8	-2,1
	2008-2012	-3,1	-4,8	3,1	-1,7	3,1
Tytoniowy	1998-2002	-10,6	-14,9	-1,0	-6,4	1,8
	2003-2007	2,4	5,8	3,1	-0,2	3,7
	2008-2012	-2,4	0,0	-6,1	-4,0	-4,9

^a majątek trwały netto + majątek obrotowy = kapitał własny + kapitał obcy, ^b szacunek, ^c tempo zmian, ze względu na skokowe zmiany efektów i nakładów w 2007 roku, liczone na podstawie średniej trzyletniej wartości efektów i nakładów po wcześniejszym skorygowaniu deflatorem, obliczonym na podstawie indeksu cen dóbr i usług konsumpcyjnych

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS dotyczących sprawozdań F-01.

Rysunek 6.11. Wartość dodana brutto (WDB) i nadwyżka ekonomiczna (Ne) (ceny bieżące, w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

W przemyśle spirytusowym wzrost efektów (tab. 6.14 i rys. 6.11) nie był duży (WDB o 11% i Ne o 32%), a realnie miał miejsce ich spadek (odpowiednio o 3,8% i 3,5% rocznie). Spadek efektów wystąpił przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów pracy (realnie o 3,7% rocznie), ale równocześnie wzrastały nakłady kapitału o 3,3% rocznie. Zużycie pośrednie w cenach bieżących wzrosło o 65%, ale realnie tylko o 0,6% rocznie. Największy spadek efektów miał miejsce w latach 1998-2002, przy równoczesnym dużym spadku nakładów obu czynników produkcji i zużycia pośredniego. W następnych latach notowano realny przyrost efektów, przy zmniejszeniu nakładów pracy i wzroście nakładów kapitału. W ostatnim pięcioleciu mało tempo wzrostu efektów, a zwiększało się nakładów kapitałowych.

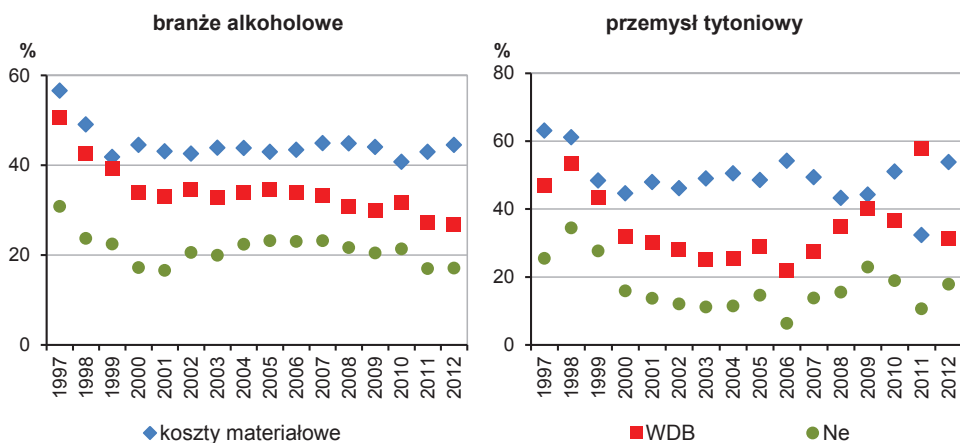
W przemyśle winiarskim obie miary efektów w badanym okresie w cenach bieżących zmieniły się minimalnie (tab. 6.14 i rys. 6.11), a realnie obniżyły się o 1,2% (WDB) i 4,3% rocznie (Ne). Zmiany te wystąpiły przy spadku nakładów pracy realnie o 5,9% rocznie, ale rosnących w tempie 1,2% rocznie nakładów kapitału. Największy spadek obu miar efektów wystąpił w latach 2008-2012, gdy malały one w tempie około 3,5% rocznie, ale jednocześnie obniżały się nakłady pracy i kapitału (realnie odpowiednio o 2,8% i 5,1% rocznie). W okresie tym wystąpił duży spadek zużycia pośredniego (o 9,1% rocznie), choć nominalnie w całym piętnastoleciu obniżyło się ono tylko o 7%.

Przyrost efektów w cenach bieżących w przemyśle tytoniowym dotyczył tylko wartości dodanej brutto, gdyż nadwyżka ekonomiczna systematycznie ma-

łała (tab. 6.14). WDB wzrosła o 28%, ale realnie oznacza to jej spadek w tempie 3,7% rocznie (rys. 6.11). Realny spadek efektów następował jednocześnie przy malejących nakładach pracy (realnie o 3,6%), ale minimalnym wzroście kapitału (realnie o 0,1% rocznie). Wystąpił także niewielki realny spadek zużycia pośredniego (o 1,4% rocznie). Największy spadek nakładów miał miejsce w latach 1998-2002, a dotyczył nakładów pracy i zużycia pośredniego. W latach 2003-2008 badane miary efektów realnie wzrastały (WDB o 2,4% i Ne o 5,8% rocznie), przy minimalnych zmianach nakładów pracy i większym wzroście kapitału (w tempie 3,7% rocznie). Sytuacja zmieniła się w ostatnim pięcioleciu, gdy WDB obniżała się w tempie 2,4% rocznie, a Ne nie zmieniła się przy dużym spadku zarówno nakładów pracy (o 4% rocznie), jak i kapitału (o 4,9%) oraz zużycia pośredniego (o 6,1%).

W każdym z działów produkujących napoje alkoholowe zmieniła się struktura ceny producenta, co także oddziaływało na uzyskiwane efekty (rys. 6.12). W przemyśle piwowarskim udział kosztów materiałowych wynosił około 38%, ale od 2007 roku zaczął wzrastać do 42-43%. Takie zmiany tych kosztów oraz innych składników zużycia pośredniego obniżały w latach 1997-1999 udział WDB i NE w cenie bazowej. Później nastąpiła wieloletnia ich stabilizacja, ale w następnych latach obniżyły się (odpowiednio poniżej 30% i 20%).

Rysunek 6.12. Udział kosztów materiałowych, wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Udział kosztów materiałowych był wyraźnie większy w przemyśle spirytusowym i miał tendencję malejącą (z 60-90% w latach 1997-1998 do około 50% w połowie ubiegłej dekady). W kolejnych latach po znaczącym obniżeniu

nastąpiła wieloletnia stabilizacja udziału WDB i Ne w cenie bazowej (WDB na poziomie 25-30% i Ne 10-15%).

W przemyśle winiarskim udział kosztów materiałowych w żadnym roku nie obniżył się poniżej 50%. W ostatnim pięcioleciu był wyraźnie mniejszy niż w latach 1997-1999. Udział WDB po dużych wahaniami w latach 1997-2007 jest większy niż na początku badanego okresu i przekracza 22%, a Ne 10%.

Udział kosztów materiałowych w cenie producenta wyrobów tytoniowych w latach 1997-1998 wyniósł ponad 60%, później się obniżył, ale ostatnio przekroczył 50%. Na początku badanego okresu WDB stanowiła 50% ceny bazowej, później obniżyła się do 25%, ale ostatnio przekraczała 30-35%. Zmniejszył się także udział Ne w cenie z 25-30% w latach 1997-1998 do 17% w ostatnich latach.

Mierniki efektywności pracy, mierzone zarówno wartością dodaną brutto, jak i nadwyżką ekonomiczną (tab. 6.15 i rys. 6.13) miały trend wzrostowy, najszybszy w przemyśle winiarskim, gdzie zwiększyły się o 43% mierzone WDB i o 36% Ne. Ostatnio były większe niż w latach 1997-1999 odpowiednio o 12% i 33% w przemyśle spirytusowym, 31% i 38% w piwowarskim oraz o 26% mierzone WDB w tytoniowym. Efektywność pracy obniżyła się tylko w przemyśle tytoniowym.

Tabela 6.15. Efektywność zużycia pośredniego nakładów pracy i kapitału w produkcji napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych (średnie trzyletnie, w zł/zł)

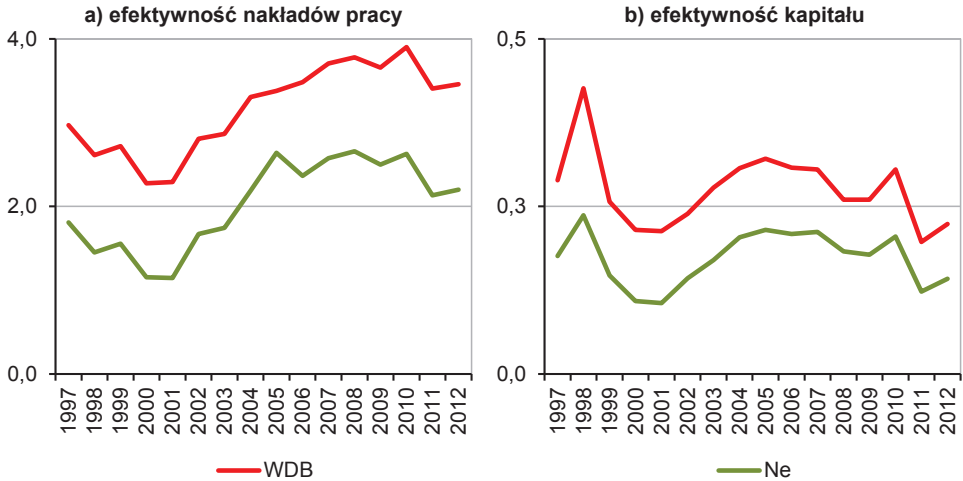
Przemysł	Lata	Efektywność zużycia pośredniego mierzona		Efektywność nakładów pracy mierzona		Efektywność kapitału ^a mierzona	
		WDB	Ne	WDB	Ne	WDB	Ne
Spirytusowy	1997-1999	0,533	0,285	2,720	1,436	0,337	0,175
	2001-2003	0,394	0,140	1,744	0,629	0,193	0,070
	2006-2008	0,403	0,236	2,791	1,639	0,187	0,108
	2010-2012	0,347	0,216	3,065	1,909	0,129	0,081
Winiarski	1997-1999	0,248	0,139	1,647	0,900	0,612	0,154
	2001-2003	0,306	0,145	2,254	1,065	0,238	0,114
	2006-2008	0,259	0,124	2,271	1,113	0,180	0,087
	2010-2012	0,292	0,151	2,361	1,225	0,185	0,096
Piwowarski	1997-1999	0,832	0,521	2,994	1,877	0,324	0,201
	2001-2003	0,572	0,359	3,096	1,961	0,261	0,166
	2006-2008	0,553	0,406	4,178	3,071	0,363	0,266
	2010-2012	0,431	0,286	3,931	2,604	0,355	0,235
Tytoniowy	1997-1999	0,702	0,429	2,915	1,788	0,428	0,262
	2001-2003	0,386	0,171	1,998	0,882	0,215	0,095
	2006-2008	0,397	0,169	1,901	0,546	0,153	0,064
	2010-2012	0,799	0,269	3,693	1,239	0,367	0,122

^a wyceny kapitału w latach 1997-2001 dokonano w oparciu o szacunek środków trwałych

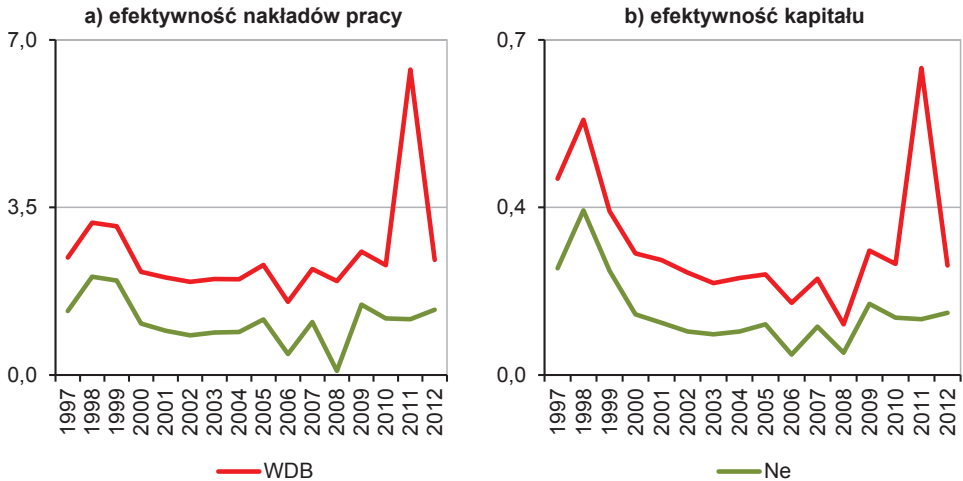
Źródło: opracowanie własne niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

Rysunek 6.13. Efektywność nakładów pracy i kapitału (w zł/zł)

branże alkoholowe



przemysł tytoniowy



Uwaga: wyceny kapitału w latach 1997-2001 dokonano w oparciu o szacunki środków trwałych.
 Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw (F-01).

W większości badanych branż obniżała się efektywność kapitału. Stałą tendencją spadkową miała ona w przemyśle spirytusowym; mierzona WDB zmalała aż o ponad 60%, nadwyżką o 54%. Podobnie było w przemyśle winiarskim odpowiednio o 70% i 38%. Mniejsze spadki efektywności kapitału miały miejsce w przemyśle tytoniowym, ale znacząca ich redukcja dokonała się w latach 2001-2003. Poprawa efektywności kapitału nastąpiła tylko w przemyśle

piwowarskim (mierzona WDB o 10%, a Ne o 17%), gdzie nastąpiła redukcja mierników w latach 2001-2003, później znacząca ich poprawa, a w ostatnich latach ponowne pogorszenie, ale obecny ich poziom jest większy niż na początku badanego okresu.

Efektywność zużycia pośredniego w przemyśle winiarskim charakteryzowała się dużą zmiennością, ale w latach 2010-2012 była większa niż w latach 1997-1999. Poprawiła się ona także w przemyśle tytoniowym, ale tylko mierzona WDB. Duża redukcja tego miernika wystąpiła w przemyśle piwowarskim, a nieco niższa w spirytusowym.

Spadek efektywności majątku w analizowanych branżach był z reguły kompensowany z nadwyżką poprawą efektywności nakładów pracy, co wskazuje na poprawę efektywności całkowitej producentów napojów alkoholowych. Zjawisko to nie miało jednak miejsca w przemyśle tytoniowym.

6.8. Sytuacja finansowa producentów wyrobów alkoholowych i tytoniowych

Wśród producentów używek największą rentowność sprzedaży netto miał przemysł piwowarski i była ona zawsze większa niż całego przemysłu spożywczego, z wyjątkiem 2001 roku (tab. 6.16 i rys. 6.14). Ten miernik rentowności w piwowarstwie był wysoki i często przekraczał 10% przychodów netto, a w 2012 roku był o 2,3 p.p. większy niż w 1997 roku.

Rentowność sprzedaży przemysłu spirytusowego często przewyższała średnią przemysłu spożywczego, ale była niestabilna. Ujemny wynik finansowy branża ta miała w latach 1999-2002, 2008 i 2011, a w pozostałych jej rentowność sprzedaży była większa niż całego przemysłu spożywczego.

W przemyśle winiarskim rentowność sprzedaży od kilku lat oscyluje wokół średniej w przetwórstwie spożywczym. W 2012 roku rentowność netto w tej branży była podobna jak w spirytusowej i tylko minimalnie niższa niż w tytoniowej, w stosunku do 1997 roku zwiększyła się o 1,4 p.p. (rys. 6.15).

W przemyśle tytoniowym wynik finansowy był ujemny tylko w 2006 roku, a w pozostałych latach stanowił od 1,4% do ponad 5% przychodów netto. W branży tytoniowej nastąpiła poprawa rentowności sprzedaży o 1,2 p.p., tak jak i w branżach produkujących napoje alkoholowe.

W ostatnich latach rentowność kapitału własnego (ROE) we wszystkich działach produkujących używki była wyższa od zysków z innych bezpiecznych zastosowań kapitału (depozytów i obligacji). Wyjątkiem były pojedyncze lata np. 2008 czy 2011 w przemyśle spirytusowym. Największą rentowność kapitału własnego mieli producenci piwa (w przedziale 20-50%). Duża była ona także w przemyśle tytoniowym i winiarskim, gdzie oscylowała wokół średniej w całym

przemysle spozywczym. Najwieksza poprawa miernika rentownosci kapitału miała miejsce w przemyśle piwowarskim (o 44,9 p.p.), a obnizka wystąpiła w przemyśle tytoniowym (o 6,8 p.p.) i winiarskim (o 2 p.p.).

Tabela 6.16. Wyniki i stan finansowy

Wyszczególnienie	1997	2002	2007	2012	1997	2002	2007	2012
	przemysł spirytusowy				przemysł winiarski			
Zysk netto (w mln zł):								
ceny bieżące	105	-29	238	199	29	-4	30	45
ceny realne	182	-34	263	184	34	-5	33	42
Kapitał własny (w mln zł)	1 000 ^a	917	1 468	1 682	246 ^a	251	437	445
Zadłużenie ogólne (w mln zł)	1 236	1 647	2 195	6 006	373	526	627	536
Rentowność (w proc.):								
brutto	8,9	1,5	9,1	6,3	5,2	0,6	3,3	5,3
netto	4,1	-1,4	7,1	4,9	3,4	-0,4	2,6	4,8
akumulacji	5,9	2,2	9,5	7,2	6,0	3,0	5,5	7,7
ROE	10,5	-3,1	16,2	11,8	13,1	-1,5	6,9	10,1
Współczynniki:								
płynności bieżącej	1,69	1,40	1,29	0,99	1,04	1,05	1,49	1,71
płynności szybkiej	1,40	1,19	1,06	0,81	0,63	0,77	0,90	1,20
zadłużenia ogólnego ^b	0,49	0,64	0,60	0,78	0,85	0,68	0,59	0,55
w tym: długookresowego ^b	0,03	0,02	0,02	0,44	0,08	0,07	0,17	0,08
	przemysł piwowarski				przemysł tytoniowy			
Zysk netto (w mln zł):								
ceny bieżące	200	452	1 073	846	166	64	166	278
ceny realne	347	551	1 187	782	288	78	184	257
Kapitał własny (w mln zł)	4 459 ^a	5 060	2 935	1 712	1 086 ^a	2 348	1 526	3 272
Zadłużenie ogólne (w mln zł)	1 221	3 332	3 957	5 842	1 135	2 014	4 239	2 090
Rentowność (w proc.):								
brutto	11,3	10,9	18,9	9,7	8,3	2,2	5,0	6,3
netto	6,2	7,4	15,2	8,5	4,0	1,4	3,3	5,2
akumulacji	14,5	15,4	21,6	12,8	6,8	6,3	8,1	10,8
ROE	4,5	8,9	36,6	49,4	15,3	2,7	10,9	8,5
Współczynniki:								
płynności bieżącej	1,22	0,73	0,66	0,57	1,92	1,54	0,95	1,00
płynności szybkiej	0,82	0,55	0,51	0,39	0,80	0,60	0,63	0,43
zadłużenia ogólnego ^b	0,20	0,40	0,57	0,77	0,40	0,46	0,74	0,39
w tym: długookresowego ^b	0,06	0,06	0,09	0,04	0,06	0,03	0,00	0,00

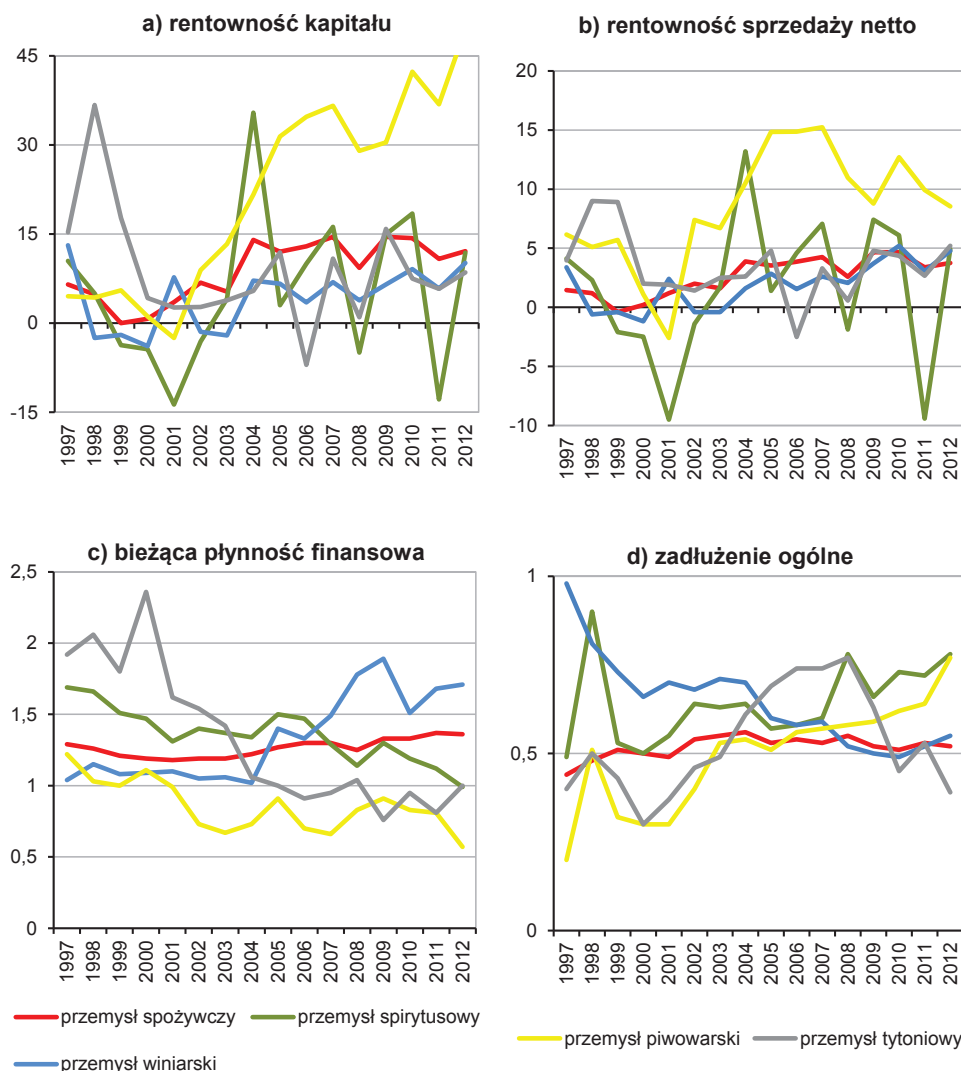
^a szacunek własny na podstawie danych o wartości kapitału własnego w 2002 roku i kwocie wyników netto w latach 1998-2002, ^b w relacji do aktywów ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Główne mierniki stanu finansowego (płynności finansowej i zadłużenia) przedsiębiorstw produkujących używki były dość wysokie i stabilne (tab. 6.16 i rys. 6.14). Współczynnik bieżącej płynności finansowej przemysłu winiarskiego i spirytusowego przekraczał niezbędne minimum dla zapewnienia terminowej realizacji zobowiązań krótkoterminowych. Niski jego poziom w ostatnich latach w przemyśle piwowarskim i tytoniowym, a w 2012 roku także w spirytusowym

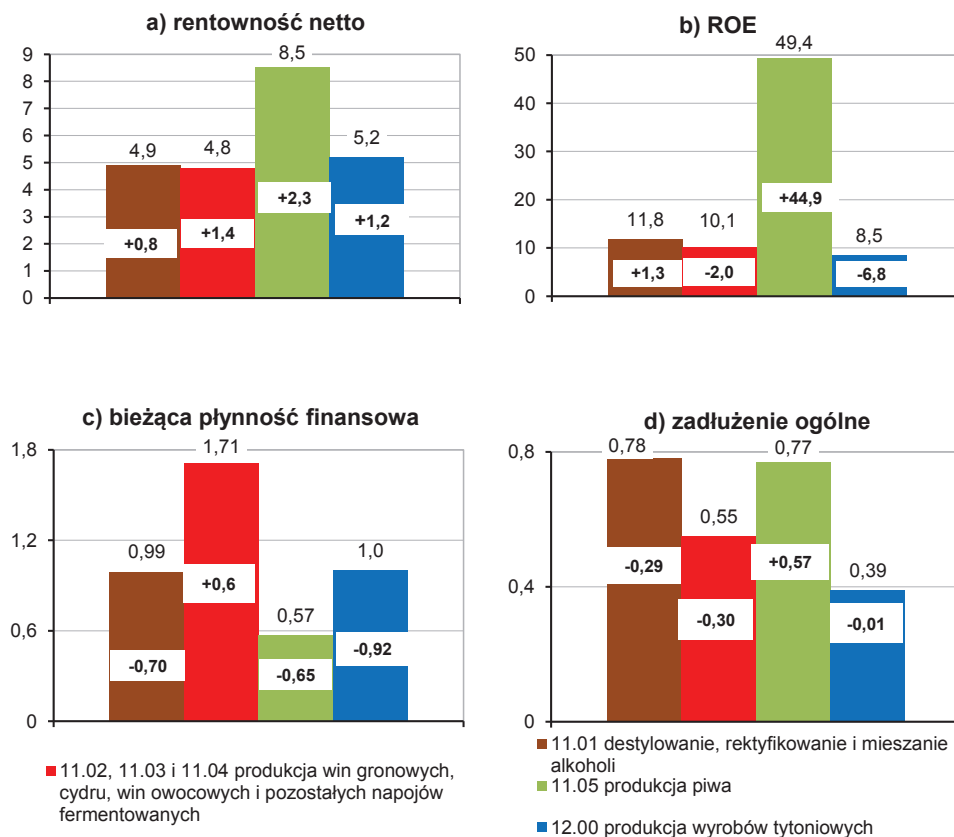
może wynikać z wewnętrznych rozliczeń między jednostkami powiązаныmi i nie świadczy o problemach z terminową realizacją zobowiązań, gdyż współczynnik szybkiej płynności był dość wysoki i przekraczał 0,5. Współczynnik bieżącej płynności finansowej w badanych branżach poza winiarską obniżył się o 0,65-0,92 w stosunku do 1997 roku (rys. 6.15).

Rysunek 6.14. Mierniki rentowności i płynności producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Rysunek 6.15. Wewnętrzne zróżnicowanie rentowności, płynności i zadłużenia producentów wyrobów alkoholowych i tytoniowych w 2012 roku oraz zmiana mierników w latach 1997-2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o wynikach finansowych przedsiębiorstw.

Zadłużenie ogólne producentów używek było nieco większe niż średnio w przemyśle spożywczym. W całym przemyśle spożywczym wahało się ono od 0,44 w 1997 roku do 0,56 w 2004 roku. Większe było ono w przemyśle spirytusowym, gdzie ostatnio przekraczało 0,7. Zadłużenie przemysłu piwowarskiego było zbliżone do średniego w przemyśle spożywczym, ale w ostatnich latach wyraźnie wzrosło. Zadłużenie przemysłu winiarskiego było podobne jak całego przetwórstwa spożywczego, a tytoniowego po dużej zwwyżce (w połowie ubiegłej dekady) obniżyło się poniżej średniej. Wzrost zadłużenia w latach 1997-2012 wystąpił w przemyśle spirytusowym i piwowarskim, a nieco się obniżył w tytoniowym i winiarskim.

6.9. Struktura podmiotowa producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych

Liczba przedsiębiorstw produkujących napoje alkoholowe w latach 1999-2012 obniżyła się o połowę. Systematycznie jednak malała tylko liczba firm winiarskich. W 1999 roku funkcjonowało 199 producentów win, w tym połowa z nich to firmy mikro, a w 2011 roku działało tylko 45 firm, z czego 24 to firmy mikro (tab. 6.17). Liczba podmiotów w grupie firm przemysłowych branży spirytusowej zmalała o połowę (z 81 w 1999 roku do 39 w 2012 roku), a piwowarskiej odpowiednio z 58 do 36 przedsiębiorstw. Ogółem ubyłoby około 60 firm spirytusowych i 20 piwowarskich. Nadal działają firmy mikro; w przemyśle spirytusowym w 2011 roku było ich 69 wobec 95 w 1999 roku, a w piwowarskim 28 wobec 23. O 1/3 zmalała także liczba przemysłowych producentów wyrobów tytoniowych (do 11 w 2012 roku).

W poszczególnych branżach produkujących wyroby alkoholowe i tytoniowe zróżnicowany jest poziom koncentracji produkcji (rys. 6.16). Największy był on w przemyśle tytoniowym, gdzie cała produkcja pochodziła z dużych i średnich firm przemysłowych, w tym 93% z przedsiębiorstw dużych (wcześniej to prawie 100%), które w całym badanym okresie zatrudniały około 95% ogółu pracujących w tej branży.

Wysoka koncentracja produkcji charakteryzuje także branżę piwowarską. Udział dużych firm przemysłowych w produkcji przekraczał 85%, w zatrudnieniu wynosił około 80%, a łącznie ze średnimi 95% zarówno w produkcji, jak i w zatrudnieniu. Struktura podmiotowa przemysłu tytoniowego i piwowarskiego była w miarę stabilna, a większe zmiany miały miejsce w przemyśle spirytusowym i winiarskim. W obu tych sektorach zwiększył się udział małych firm przemysłowych zarówno w zatrudnieniu, jak i w produkcji sprzedanej. Mimo takich zmian stopień koncentracji sektora spirytusowego jest duży, gdyż około 2/3 produkcji sprzedanej pochodzi z przedsiębiorstw dużych. Najbardziej rozdrobnionym działem jest winiarstwo, w którym ponad połowę produkcji wytwarzają firmy małe.

W dużych firmach przemysłu winiarskiego i tytoniowego zmiany zatrudnienia i produkcji były podobne. W obu branżach realny spadek wartości produkcji był zbliżony do spadku zatrudnienia, dlatego małe były zmiany wydajności pracy. W przemyśle winiarskim zwiększyła się ona z 648 tys. zł na 1 pracownika w 1999 roku do 656 tys. zł w 2012 roku, a w tytoniowym z 603 tys. zł do 649 tys. zł na 1 pracownika. W dużych firmach przemysłu spirytusowego i piwowarskiego nastąpił wzrost produkcji, przy większym spadku zatrudnienia, czego rezultatem był duży wzrost wydajności pracy mierzonej realną wartością produkcji sprzedanej na 1 pracownika (odpowiednio prawie czterokrotnie i trzykrotnie).

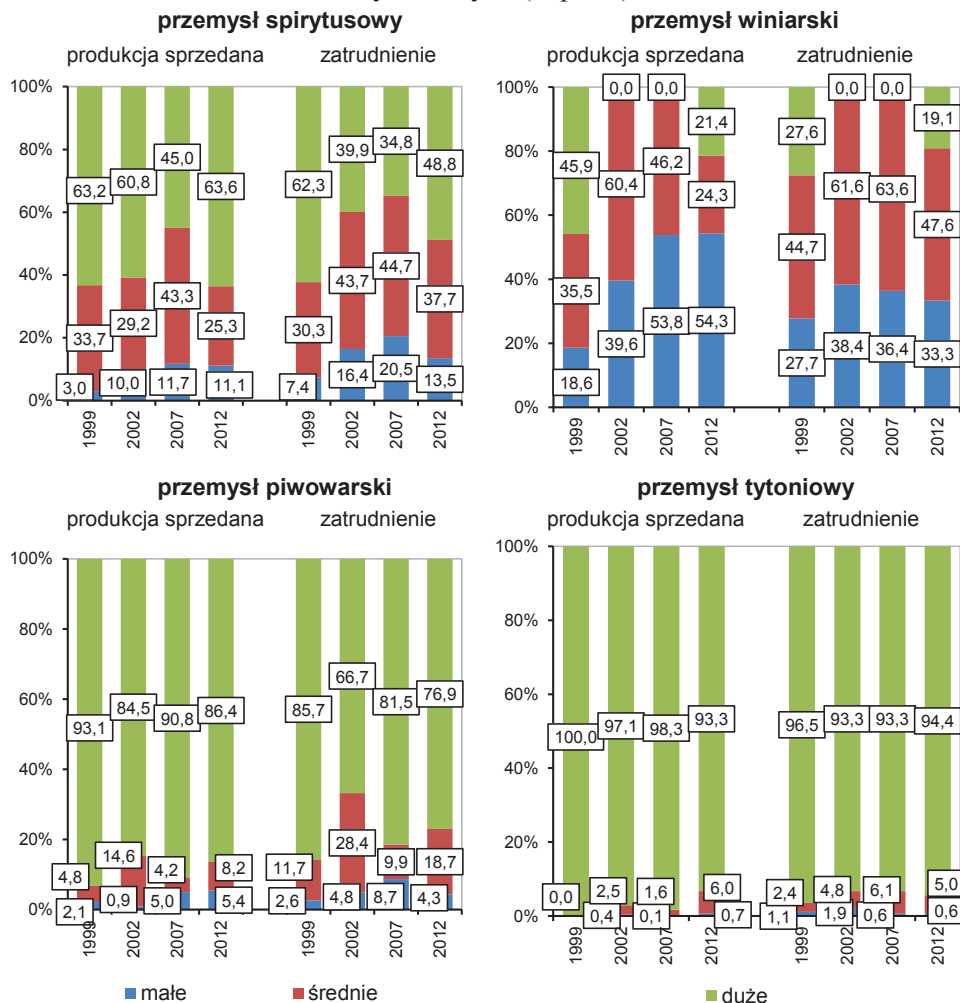
Tabela 6.17. Charakterystyka producentów wyrobów alkoholowych i tytoniowych według grup wielkości przedsiębiorstw

Wyszczególnienie	1999	2002	2007	2012	1999	2002	2007	2012	1999	2002	2007	2012	1999	2002	2007	2012	
	przemysł spirytusowy				przemysł winiarski				przemysł piwowarski				przemysł tytoniowy				
Liczba firm:																	
dużych	15	7	5	4	3	0	0	1	17	10	9	6	10	7	6	6	6
średnich	15	20	19	11	32	17	7	6	20	23	8	13	2	4	4	4	4
małych	51	65	62	24	67	46	25	16	21	21	23	17	4	3	3	1	1
łącznie przemysłowych	81	92	86	39	102	63	32	23	58	54	40	36	16	14	13	11	11
mikro	95	95	111	69 ^b	97	83	53	24 ^b	23	24	35	28 ^b	0	3	6	9 ^b	9 ^b
razem ^a	176	187	197	113 ^b	199	146	85	45 ^b	81	78	75	62 ^b	16	17	19	23 ^b	23 ^b
Zatrudnienie w firmach (liczba osób):																	
dużych	4 305	2 550	1 923	1 955	1 433	0	0	252	12 263	6 691	6 803	6 035	10 100	6 968	6 286	4 914	4 914
średnich	2 092	2 795	2 466	1 512	2 322	1 620	914	627	1 677	2 848	823	1 469	249	359	414	260	260
małych	509	1 049	1 129	542	1 441	1 009	522	439	370	486	723	339	116	143	41	30	30
łącznie przemysłowych	6 906	6 394	5 518	4 009	5 196	2 629	1 436	1 318	14 310	10 025	8 349	7 843	10 465	7 470	6 741	5 204	5 204
Wartość produkcji firm: (ceny bieżące, w mln zł)																	
dużych	920	1 080	1 276	2 081	709	0	0	172	4 019	4 461	6 449	7 519	4 136	3 106	4 137	3 451	3 451
średnich	491	518	1 227	826	547	512	264	195	209	772	295	717	0	79	66	220	220
małych	44	177	332	363	287	335	307	437	90	47	359	469	0	13	3	26	26
łącznie przemysłowych	1 455	1 775	2 835	3 270	1 543	847	571	804	4 318	5 280	7 103	8 705	4 136	3 198	4 206	3 697	3 697

^a według Eurostatu, ^b rok 2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i Eurostatu.

Rysunek 6.16. Struktura podmiotowa producentów wyrobów alkoholowych i tytoniowych (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

6.10. Pozycja polskich producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych w UE

Polska jest trzecim producentem napojów spirytusowych, piwa i wyrobów tytoniowych w UE. Wartość produkcji napojów spirytusowych w cenach porównywalnych w Polsce była trochę większa niż w Niemczech i Włoszech, ale wyraźnie mniejsza niż w Wielkiej Brytanii i nieco mniejsza niż we Francji (tab. 6.18). Udział naszego przemysłu spirytusowego w produkcji tego sektora w UE wynosił 14% i był ponad dwukrotnie wyższy od udziału Polski w unijnym potencjale gospodarczym i prawie dwukrotnie większy niż w potencjale ludnościowym. Produk-

cja napojów spirytusowych na 1 mieszkańca w Polsce jest podobna jak w Wielkiej Brytanii, a prawie dwukrotnie większa niż średnia w UE-15 i UE-27, w tym o 50% większa niż we Francji, która jest drugim co do wielkości producentem wódek w Unii. W minionej dekadzie średnie tempo wzrostu produkcji napojów spirytusowych w Polsce (2,4% rocznie) było takie jak w UE-15, ale o 1/5 niższe niż w krajach „dwunastki” (3,0%). Udział napojów spirytusowych w produkcji przemysłu spożywczego w Polsce był około dwukrotnie większy niż w UE-15 i UE-27, a wyższy był tylko w Wielkiej Brytanii. Największy udział wódek w produkcji wszystkich napojów był także w Polsce. Był on ponad półtorakrotnie większy niż w Unii i o 18% większy niż w Wielkiej Brytanii będącej największym producentem napojów spirytusowych w Europie.

Wartość produkcji piwa w Polsce w cenach porównywalnych w 2010 roku była dwukrotnie niższa niż w Wielkiej Brytanii i o 2/5 mniejsza niż w Niemczech, ale wyraźnie większa niż w innych krajach Unii, np. Hiszpanii (o 2/5), Francji (dwukrotnie) czy Belgii (prawie dwuipółkrotnie). Nasz udział w unijnej produkcji piwa wyniósł prawie 10% i był dwukrotnie większy niż w potencjale gospodarczym i o ponad 1/3 większy niż w potencjale ludnościowym. W przeliczeniu na 1 mieszkańca większa wartość produkcji piwa niż u nas (125,6 l/1 mieszkańca) była tylko w Wielkiej Brytanii (168,4 l), Belgii (182,3 l) i na Litwie (131,1 l). Była ona nieco większa niż w UE-12, ale wyraźnie większa niż w krajach „starej” Unii. Tempo rozwoju produkcji piwa w Polsce w minionej dekadzie (5,2% rocznie) było czterokrotnie większe niż w UE-15 (1,2%), ale nieco niższe niż w krajach „dwunastki” (6,8%). Zbliżona do naszego była dynamika wzrostu produkcji piwa w Hiszpanii, a większa była w Bułgarii i na Litwie. W Polsce udział piwa w produkcji przemysłu spożywczego wynosił 7% i był o ponad 1/3 większy niż w UE, ale o 16% mniejszy niż w UE-12. Wskaźnik ten większy niż w Polsce był w Wielkiej Brytanii (10,4%), na Litwie (9,8%) i w Rumunii (9,2%). Produkcja piwa na Litwie, w Belgii i Wielkiej Brytanii stanowiła połowę i więcej wartości produkcji napojów. W Polsce, tak jak i w Niemczech stanowiła ona 42-43% wartości produkcji wszystkich napojów i była większa o około 10 p.p. niż średnio w Unii.

Polska jest mało znaczącym producentem wina. Wartość produkcji tych napojów w Polsce (łącznie wina gronowego, wermutów i napojów fermentowanych) była kilkakrotnie mniejsza niż we Francji, Włoszech i Hiszpanii, ale także trzy-, czterokrotnie niższa niż w Portugalii i w Niemczech. Nasz udział w produkcji win w UE (1,7%) był marginalny; prawie 3/4 tych napojów produkowane jest w trzech krajach (Włochy, Francja i Hiszpania). Wartość produkcji win w Polsce na 1 mieszkańca jest prawie siedemnastokrotnie mniejsza od średniej unijnej i ponad trzykrotnie niższa niż w UE-12. W Polsce następował spadek produkcji tego sektora w tempie 1% rocznie, przy umiarkowanej dynamice rozwoju w Unii (o 2,4% w UE-15 i o 2,9% w UE-12). Udział win zarówno w produkcji przemysłu spożywczego, jak i napojów w Polsce był marginalny (0,7% i 4,1%).

Tabela 6.18. Produkcja napojów alkoholowych w krajach UE-27 w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach bieżących		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkanca	Udział krajów w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji (w proc.)		Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010
	bieżących	porównywalnych			przemysłu spożywczego ^b	produkcji napojów	
Produkcja napojów spirytusowych							
W. Brytania	5,07	5,17	83,1	22,6	5,1	24,5	3,3
Francja	4,18	3,55	56,4	15,5	2,9	20,1	1,3
Niemcy	2,98	2,83	34,6	12,4	1,9	15,3	2,4
Włochy	2,55	2,44	40,4	10,7	2,3	15,7	4,1
Hiszpania	0,92	1,00	21,5	4,4	1,0	6,3	-3,1
Polska	1,94	3,20	83,8	14,0	4,7	28,9	2,4
Węgry	0,22	0,35	34,5	1,5	2,5	14,2	6,6
Rumunia	0,23	0,44	20,6	1,9	2,6	10,4	-0,1
Bułgaria	0,11	0,24	31,5	1,0	2,7	14,1	7,9
UE-15	18,11	17,75	44,7	77,6	2,3	15,6	2,4
UE-12	3,13	5,12	49,4	22,4	3,4	19,1	3,0
UE-27	21,24	22,87	45,7	100,0	2,4	16,0	2,5
Produkcja win							
Francja	7,80	6,63	119,1	24,6	5,4	37,5	4,0
Włochy	6,96	6,68	114,6	24,8	6,2	42,9	2,4
Hiszpania	5,39	5,82	114,0	21,6	6,1	36,6	0,6
Niemcy	2,02	1,92	23,6	7,1	1,3	10,4	4,2
Portugalia	1,35	1,65	117,8	6,1	10,8	50,1	1,8
Polska	0,28	0,46	2,9	1,7	0,7	4,1	-1,0
Bułgaria	0,13	0,29	17,3	1,1	3,3	17,2	-2,0
Węgry	0,28	0,45	28,3	1,7	3,3	18,7	3,9
Rumunia	0,16	0,31	7,6	1,2	1,9	7,4	8,8
UE-15	25,08	24,58	59,4	91,1	3,2	21,6	2,4
UE-12	1,47	2,40	10,1	8,9	1,6	9,0	2,9
UE-27	26,55	26,98	49,2	100,0	3,0	20,0	2,4

Cd. Tab. 6.18. Produkcja napojów alkoholowych w krajach UE-27 w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro) w cenach		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział krajów w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji (w proc.)		Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010
	bieżących	porównywalnych			przemysłu spożywczego ^b	napojów	
Produkcja piwa i siodu							
W. Brytania	10,28	10,48	168,4	21,6	10,4	49,7	-0,1
Niemcy	8,31	7,90	96,7	16,3	5,4	42,8	-1,3
Hiszpania	3,14	3,39	72,9	7,0	3,5	21,3	5,2
Francja	2,72	2,31	36,7	4,8	1,9	13,1	0,8
Belgia	2,23	1,98	182,3	4,1	6,0	60,2	3,7
Włochy	1,78	1,71	28,3	3,5	1,6	11,0	3,9
Polska	2,91	4,80	125,6	9,9	7,0	43,4	5,2
Rumunia	0,80	1,55	72,5	3,2	9,2	36,4	7,2
Węgry	0,45	0,71	71,2	1,5	5,2	29,3	1,5
Bulgaria	0,24	0,54	71,7	1,1	6,1	32,0	7,3
Litwa	0,25	0,43	131,1	0,9	9,8	64,1	7,6
UE-15	37,08	36,34	91,6	74,8	4,7	31,9	1,2
UE-12	7,50	12,26	118,4	25,2	8,3	45,8	6,8
UE-27	44,58	48,60	97,1	100,0	5,1	33,6	1,9

^a w cenach porównywalnych, ^b produkcji artykułów żywnościowych i napojów
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 6.19. Produkcja wyrobów tytoniowych w krajach UE-27 w 2010 roku

Kraje	Wartość produkcji (w mld euro)		Produkcja ^a (w euro) na 1 mieszkańca	Udział krajów w produkcji ^a UE-27 (w proc.)	Udział w produkcji żywności i napojów (w proc.)	Średnie tempo wzrostu produkcji (w proc. rocznie) w latach 2000-2010
	bieżących	porównywalnych				
Niemcy	14,6	13,9	169,6	32,0	9,4	0,1
W. Brytania	11,6	11,8	190,7	27,4	11,7	0,1
Holandia	3,1	2,9	172,7	6,6	6,2	-2,5
Hiszpania	1,0	1,1	22,7	2,4	1,1	-4,0
Francja	1,1	0,9	14,2	2,1	0,7	-19,7
Dania	1,3	0,9	165,9	2,1	7,1	-1,2
Włochy	0,6	0,6	8,9	1,2	0,5	-6,8
Polska	3,0	5,0	129,8	11,5	7,2	2,3
Bulgaria	0,7	1,6	212,6	3,7	18,0	5,8
Węgry	0,5	0,8	84,3	2,0	6,1	7,2
UE-15	35,52	34,81	87,7	80,5	4,5	-2,4
UE-12	5,15	8,42	81,3	19,5	5,7	1,9
UE-27	40,67	42,23	86,4	100,0	4,6	-1,9

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Polska jest dużym producentem wyrobów tytoniowych w Europie (tab. 6.19). Wartość ich produkcji w cenach porównywalnych wyraźnie wyższa była tylko w Niemczech i w Wielkiej Brytanii, a w pozostałych krajach była ona kilkakrotnie niższa. Nasz udział w produkcji unijnej tych wyrobów (11,5%) był około trzykrotnie mniejszy niż w Niemczech czy Wielkiej Brytanii. Był on ponad dwukrotnie większy od udziału Polski w potencjale gospodarczym i półtora-krotnie większy niż w potencjale ludnościowym. Wartość produkcji wyrobów tytoniowych na 1 mieszkańca w Polsce była o 50% większa od średniej unijnej, ale jednocześnie mniejsza niż u głównych producentów (o 23% w porównaniu z Niemcami i o 32% z Wielką Brytanią). W minionej dekadzie średnie tempo wzrostu produkcji wyrobów tytoniowych w Polsce wyniosło 2,3% rocznie, wobec spadku w UE-15 (o 2,4% rocznie), UE-27 (o 1,9%) i stabilizacji produkcji dwóch największych producentów (Niemiec i Wielkiej Brytanii). Produkcja wyrobów tytoniowych w Polsce stanowi 7,2% produkcji przemysłu spożywczego, przy 4,6% średnio w Unii. Wskaźnik ten był wyższy tylko w dwóch krajach „starej” Unii (Wielkiej Brytanii i Niemczech), a zbliżony w Danii.

Struktura produkcji używek w Polsce jest podobna jak w Niemczech i w Wielkiej Brytanii (tab. 6.20). W krajach tych najsilniejszą pozycję ma produkcja wyrobów tytoniowych (taka sytuacja występuje także na Węgrzech). Kolejne miejsce w tych państwach zajmuje produkcja piwa. W Polsce, Wielkiej Brytanii i w Niemczech w produkcji używek znaczący udział ma także produkcja napojów spirytusowych, a na Węgrzech – wina. Natomiast w krajach śródziemnomorskich, takich jak Francja czy Włochy, pierwszą pozycję zajmuje produkcja wina (około połowy wartości produkcji używek), a marginalny jest udział (5-7%) produkcji wyrobów tytoniowych.

Tabela 6.20. Struktura produkcji używek w Polsce i wybranych krajach UE w 2010 roku (udział w proc. produkcji)

Kraje	Produkcja napojów spirytusowych	Produkcja win	Produkcja piwa i słoðu	Produkcja wyrobów tytoniowych	Razem
Polska	23,8	3,4	35,8	37,0	100,0
W. Brytania	18,2	3,1	36,9	41,8	100,0
Francja	26,5	49,5	17,2	6,7	100,0
Włochy	21,5	58,7	15,1	4,7	100,0
Niemcy	10,7	7,2	29,8	52,3	100,0
Węgry	14,7	19,3	30,3	35,8	100,0
UE-15	15,6	21,7	32,0	30,7	100,0
UE-12	18,1	8,5	43,5	29,9	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 6.21. Wydajność pracy i poziom koncentracji w produkcji używek

Kraje	Wydajność pracy ^a (w tys. euro/pracownika)		Obroty 1 firmy ^a (w mln euro)	
	2000	2010	2000	2010
Produkcja napojów spirytusowych				
Polska	407,1	775,5	16,79	31,67
W. Brytania	283,4	492,3	37,09	57,43
Francja	315,8	534,1	2,65	4,80
Niemcy	409,1	581,5	9,17	4,22
Włochy	391,7	526,8	2,65	4,69
Hiszpania	322,7	293,3	4,18	3,05
Węgry	150,8	213,8	5,35	0,69
Rumunia	69,2	162,7	1,95	3,23
Litwa	96,0	169,1	27,27	25,95
Bułgaria	73,2	96,2	0,85	0,77
UE-15	326,3	507,0	4,25	5,28
UE-12	179,1	339,0	3,97	2,90
UE-27	267,4	456,4	4,17	4,46
Produkcja wina				
Polska	154,5	256,7	3,10	5,72
Francja	381,0	263,6	2,40	4,33
Włochy	420,1	492,1	2,74	3,61
Hiszpania	334,8	254,1	1,69	1,54
Niemcy	356,3	335,4	9,29	3,16
Portugalia	197,8	209,3	5,02	2,24
Bułgaria	85,9	71,6	4,95	1,34
Węgry	102,5	107,9	3,58	0,50
Rumunia	45,6	84,9	2,28	1,63
UE-15	306,8	300,7	2,15	2,62
UE-12	97,6	131,2	2,84	1,24
UE-27	248,1	269,8	2,20	2,39
Produkcja piwa i siodu				
Polska	243,4	624,3	37,86	72,69
W. Brytania	348,9	588,8	27,60	18,52
Niemcy	199,0	245,6	7,59	11,39
Hiszpania	277,4	519,0	145,50	80,64
Francja	328,8	586,4	19,82	9,39
Belgia	261,0	369,8	11,51	10,43
Włochy	425,3	648,8	29,51	9,78
Rumunia	110,9	249,9	15,14	57,57
Węgry	157,0	349,2	12,91	11,31
Bułgaria	135,0	222,9	34,9	41,74
Litwa	110,7	213,1	3,60	7,72
UE-15	267,3	401,3	15,75	16,29
UE-12	165,5	376,7	16,10	28,72
UE-27	236,8	394,8	15,82	18,28
Produkcja wyrobów tytoniowych				
Polska	490,3	793,9	254,93	198,25
Niemcy	1 020,8	1 337,7	351,04	512,98
Francja	.	487,6	534,38	179,25
Włochy	141,7	458,3	17,48	134,06
W. Brytania	1 072,7	2 636,6	353,52	1 078,60
Hiszpania	227,6	383,7	34,11	24,53
Holandia	.	929,7	194,00	168,66
Dania	860,7	975,5	184,62	70,76
Węgry	262,2	782,2	68,13	168,64
UE-15	831,5	1 152,3	150,39	189,20
UE-12	334,3	624,7	106,99	107,99
UE-27	659,9	989,5	140,43	165,03

^a w cenach porównywalnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W minionej dekadzie polski przemysł spirytusowy wyróżniał się większym niż średnio w Unii zarówno tempem wzrostu wydajności pracy, jak i koncentracji produkcji²¹ (tab. 6.21). Produktywność pracy w tym sektorze w Polsce była największa i prawie dwukrotnie większa od średniej unijnej oraz od poziomu w krajach głównych producentów tych wyrobów (Wielkiej Brytanii i Francji). Kilkakrotnie przekracza średnią unijną także wartość produkcji jednej firmy w Polsce, ale nadal jest prawie o połowę niższa niż w Wielkiej Brytanii.

W przemyśle piwowarskim w Polsce odnotowano dwuipółkrotny wzrost wydajności pracy i prawie dwukrotny wzrost średnich obrotów jednej firmy, wobec wzrostu w Unii odpowiednio o 2/3 i o 15%. Wzrost produktywności pracy w tym sektorze w Polsce był największy w porównaniu z innymi krajami, a jej poziom jest większy niż w krajach głównych producentów piwa (Wielkiej Brytanii i Niemiec). Większa od średniej unijnej jest także wartość produkcji jednej firmy piwowarskiej w Polsce. W minionej dekadzie zwiększyła się ona prawie dwukrotnie i była kilkakrotnie większa od średniej w UE.

W sektorze winiarskim w Polsce wystąpił duży wzrost zarówno wydajności pracy, jak i koncentracji produkcji mierzonej wartością produkcji jednej firmy. Zwiększyły się one odpowiednio o 2/3 i 2/5, wobec 9% w UE-27. W wielu krajach nastąpił spadek zarówno wydajności pracy, jak i obrotów jednej firmy winiarskiej. Wydajność pracy w polskim przemyśle winiarskim zbliżyła się do średniej unijnej, przy obrotach jednej firmy ponad dwukrotnie większych niż w UE-27 i UE-15 oraz pięciokrotnie większych niż w UE-12.

Polski przemysł tytoniowy wyróżnia się wysokim tempem wzrostu wydajności pracy, ale nadal jest ona mniejsza od średniej unijnej oraz o połowę i więcej niższa niż w krajach będących głównymi producentami wyrobów tytoniowych (Niemcy i Wielka Brytania). W Polsce obniżyła się wartość obrotów jednej firmy, ale nadal była ona większa od średniej UE-12 (o 83%) oraz UE-15 (o 4%).

²¹ Trzeba wyjaśnić, że relatywnie wysoka wydajność pracy, jak i obroty 1 firmy są w Polsce wynikiem nie tylko nowoczesności i wysokiej koncentracji produkcji, lecz także różnej struktury produkcji piwa i napojów spirytusowych w Polsce i w krajach innych dużych producentów tych napojów; w Polsce dominują wódki czyste i piwo dużych koncernów, a w Europie Zachodniej jest bardziej zróżnicowany asortyment napojów spirytusowych oraz znaczący udział marek lokalnych piwa i mikro browarów.

Literatura

1. Ambroziak Ł., Szczepaniak I., *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
2. „Biuletyny Statystyczne GUS” z lat 1998-2013.
3. *Budżety gospodarstw domowych* z lat 1998-2012, GUS, Warszawa 1999-2013.
4. Chechelski P., Judzińska A., *Wpływ kryzysu na polski przemysł spożywczy*, seria „Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy”, nr 552, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
5. *Data & Trends of the European Food and Drink Industry*, Food&Drink Europe, z lat 2005-2012.
6. *Gospodarstwa domowe – wybrane elementy warunków życia ludności w 1997 r.*, GUS, Warszawa 1998.
7. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
8. Kowalski A. (red), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2011 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
9. Łopaciuk W., *Ogólna ocena handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy” 2005, nr 21; 2008, nr 27; 2010, nr 31; 2013, nr 38, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
10. *Mały Rocznik Statystyczny 2013*, GUS, Warszawa 2013.
11. Mroczek R. (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (1)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 4, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
12. Mroczek R. (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, Raport nr 35, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
13. Nosecka B., *Ogólna ocena handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] „Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy” 2001, nr 13, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ, Warszawa.
14. Pachnicki A. (oprac.), *Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi z lat 2005-2012*, MRiRW, Warszawa 2006-2013.
15. *Polski przemysł spożywczy. Analiza makroekonomiczna*, praca zb. pod kier. R. Urbana, PFPŻ, IERiGŻ, Warszawa 2000.
16. *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003*, praca zb. pod kier. R. Urbana seria „Studia i Monografie”, nr 121, IERiGŻ, Warszawa 2004.
17. *Roczniki Statystyczne* z lat 1998-2012, GUS, Warszawa.
18. *Roczniki Statystyczne Przemysłu* z lat 1998-2012, GUS, Warszawa.
19. *Roczniki Statystyczne Rolnictwa (i Obszarów Wiejskich)* z lat 1998-2012, GUS, Warszawa.

20. Rowiński J., Wigier M., *Handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] A. Woś (red.), *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2001 i 2004 roku*, IERiGŻ, Warszawa 2002 i 2005.
21. „Rynek drobiu. Stan i perspektywy” 2013, nr 44, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
22. „Rynek mięsa. Stan i perspektywy” 2013, nr 45, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
23. „Rynek mleka. Stan i perspektywy” 2001, 2013, nr 21, 44, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
24. „Rynek pasz. Stan i perspektywy” 2003, 2005 2008, 2011, 2013, nr 14, 18, 23, 29, 34, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
25. „Rynek ryb. Stan i perspektywy” 2004, 2005, 2009, 2013, nr 1, 4, 12, 19, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
26. *Rynek wewnętrzny z lat 2003-2012*, GUS, Warszawa z lat 2004-2013.
27. *Sytuacja produkcyjno-ekonomiczna przemysłu spożywczego* (aut. J. Drożdż, R. Urban), [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2012 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013 (w druku).
28. Świetlik K., *Ogólne tendencje rozwoju popytu na żywność*, [w:] „Popyt na żywność. Stan i perspektywy”, 2000, nr 1; 2005, nr 6; 2008, nr 9; 2010, nr 11; 2013, nr 14, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ, Warszawa.
29. Urban R., Mroczek R., *Postępy integracji europejskiej w sektorze żywnościowym*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2011, nr 2(327).
30. Urban R., *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej Raport 6 (synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
31. Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R., *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa (Synteza)*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, Raport nr 177, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
32. Urban R., *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, seria „Program Wieloletni 2005-2009”, Raport nr 177, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

*Nakład 335 egz., ark. wyd. 10,72
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*