



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY



# Produkcja używek, napojów bezalkoholowych, słodczy oraz pozostałej żywności w Polsce w latach 2010-2017

87

MONOGRAFIE  
PROGRAMU  
WIELOLETNIEGO

WARSZAWA 2018

**Produkcja używek,  
napojów bezalkoholowych,  
słodczy oraz pozostałej żywności  
w Polsce w latach 2010-2017**





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

# **Produkcja używek, napojów bezalkoholowych, słodczy oraz pozostałej żywności w Polsce w latach 2010-2017**

*Redakcja naukowa:  
mgr Jadwiga Drożdż  
dr inż. Robert Mroczek*

*Autorzy:  
mgr Jadwiga Drożdż  
dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM  
dr inż. Robert Mroczek  
mgr Mirosława Tereszczuk*



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

**Warszawa 2018**

Dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM (ORCID nr 0000-0002-7672-6030)  
jest pracownikiem Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.

Mgr Jadwiga Drożdż (ORCID nr 0000-0003-3096-3177),  
dr inż. Robert Mroczek (ORCID nr 0000-0003-2238-3885)  
oraz mgr Mirosława Tereszczuk (ORCID nr 0000-0002-5891-9306)  
są pracownikami Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –  
Państwowego Instytutu Badawczego.

Pracę zrealizowano w ramach tematu

**Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych**

w zadaniu *Przemiany strukturalne krajowego przemysłu spożywczego w zmieniającym się otoczeniu rynkowym.*

Celem pracy jest przedstawienie zmian, jakie nastąpiły w produkcji i strukturach branż przemysłu spożywczego zajmujących się produkcją napojów (alkoholowych i bezalkoholowych), wyrobów tytoniowych, cukierniczych i pozostałych artykułów spożywczych oraz ich sytuacji ekonomiczno-finansowej w latach 2010-2017.

Recenzenci:

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

*dr hab. Jakub Kraciuk, prof. Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*

Opracowanie komputerowe

*Anna Staszczak*

Korekta

*Barbara Walkiewicz*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipiski*

Projekt okładki

*Leszek Ślipiski*

ISBN 978-83-7658-768-4

DOI: 10.30858/pw/9788376587684

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej*

*– Państwowy Instytut Badawczy*

*ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa*

*tel.: (22) 50 54 444*

*faks: (22) 50 54 757*

*e-mail: dw@ierigz.waw.pl*

*http://www.ierigz.waw.pl*

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	<b>9</b>
<b>1. Znaczenie podsektora w przemyśle spożywczym i gospodarce narodowej oraz trendy rynkowe</b> .....	<b>11</b>
<i>mgr Jadwiga Drożdż, dr inż. Robert Mroczek</i>	
<b>2. Przemysł spirytusowy</b> .....	<b>19</b>
<i>mgr Jadwiga Drożdż</i>	
2.1. Popyt na napoje alkoholowe według rachunków globalnych .....	19
2.2. Popyt krajowy na wyroby spirytusowe.....	21
2.3. Handel zagraniczny napojami spirytusowymi i alkoholem etylowym.....	22
2.4. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu spirytusowego .....	25
2.5. Ceny producenta i konsumenta napojów spirytusowych .....	27
2.6. Produkcja przemysłu spirytusowego .....	28
2.7. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle spirytusowym .....	30
2.8. Produktywność i efektywność w produkcji alkoholu etylowego i napojów spirytusowych .....	32
2.9. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego .....	34
2.10. Struktura podmiotowa przemysłu spirytusowego .....	37
2.11. Pozycja polskich producentów napojów spirytusowych na tle innych krajów UE .....	39
2.12. Podsumowanie .....	40
<b>3. Przemysł piwowski</b> .....	<b>42</b>
<i>mgr Jadwiga Drożdż</i>	
3.1. Popyt krajowy na piwo .....	42
3.2. Handel zagraniczny piwowarstwa .....	43
3.3. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu piwowarskiego .....	45
3.4. Ceny na rynku piwa .....	46
3.5. Produkcja przemysłu piwowarskiego .....	47
3.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle piwowarskim .....	48
3.7. Produktywność i efektywność produkcji piwa .....	49
3.8. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego .....	51
3.9. Struktura podmiotowa przemysłu piwowarskiego .....	54
3.10. Pozycja polskich producentów piwa na tle innych krajów UE .....	55
3.11. Podsumowanie .....	56

<b>4. Przemysł winiarski .....</b>	<b>58</b>
<i>mgr Jadwiga Drożdż</i>	
4.1. Popyt krajowy na wyroby winiarskie .....	58
4.2. Handel zagraniczny wyrobami winiarskimi .....	59
4.3. Zaopatrzenie surowcowe i ceny na rynku wyrobów winiarskich.....	62
4.4. Produkcja przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego .....	64
4.5. Zasoby czynników wytwórczych w winiarstwie.....	65
4.6. Produktywność i efektywność produkcji win.....	67
4.7. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego.....	69
4.8. Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego .....	71
4.9. Pozycja polskiego przemysłu winiarskiego na tle innych krajów UE.....	73
4.10. Podsumowanie .....	74
<b>5. Produkcja napojów bezalkoholowych.....</b>	<b>76</b>
<i>mgr Mirosława Tereszczuk</i>	
5.1. Popyt krajowy .....	76
5.2. Handel zagraniczny.....	77
5.3. Zaopatrzenie surowcowe oraz ceny na rynku napojów bezalkoholowych.....	80
5.4. Produkcja napojów bezalkoholowych .....	82
5.5. Zasoby czynników wytwórczych .....	85
5.6. Produktywność i efektywność .....	88
5.7. Wyniki i stan finansowy .....	90
5.8. Struktura podmiotowa.....	93
5.9. Pozycja polskich producentów napojów bezalkoholowych na tle innych krajów UE .....	94
5.10. Podsumowanie .....	95
<b>6. Przemysł cukierniczy .....</b>	<b>97</b>
<i>mgr Jadwiga Drożdż, mgr Mirosława Tereszczuk</i>	
6.1. Popyt krajowy .....	97
6.2. Handel zagraniczny wyrobami cukierniczymi .....	98
6.3. Podaż surowców i ceny.....	100
6.4. Produkcja przemysłu cukierniczego .....	102
6.5. Zasoby czynników produkcji.....	103
6.6. Produktywność i efektywność sektora.....	104
6.7. Wyniki i stan finansowy przedsiębiorstw .....	106
6.8. Struktura podmiotowa sektora .....	107
6.9. Polski przemysł cukierniczy na tle innych krajów UE.....	109
6.10. Podsumowanie .....	110

<b>7. Produkcja pozostałych artykułów spożywczych .....</b>	<b>111</b>
<i>mgr Mirosława Tereszczuk</i>	
7.1. Popyt krajowy .....	111
7.2. Handel zagraniczny.....	112
7.3. Ceny detaliczne pozostałych artykułów spożywczych.....	115
7.4. Produkcja pozostałych artykułów spożywczych .....	116
7.5. Zasoby czynników wytwórczych .....	118
7.6. Produktywność i efektywność .....	120
7.7. Wyniki i stan finansowy .....	121
7.8. Struktura podmiotowa.....	123
7.9. Pozycja polskich producentów pozostałych artykułów spożywczych na tle innych krajów UE .....	125
7.10. Podsumowanie .....	126
<b>8. Przemysł tytoniowy .....</b>	<b>128</b>
<i>dr inż. Robert Mroczek</i>	
8.1. Popyt krajowy .....	128
8.2. Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi .....	130
8.3. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu tytoniowego.....	133
8.4. Produkcja przemysłu tytoniowego .....	135
8.5. Zasoby czynników wytwórczych .....	136
8.6. Produktywność i efektywność .....	137
8.7. Wyniki i stan finansowy .....	139
8.8. Struktura podmiotowa sektora.....	142
8.9. Pozycja producentów wyrobów tytoniowych w Polsce na tle krajów UE ....	143
8.10. Podsumowanie .....	144
<b>9. Przemysł spożywczy .....</b>	<b>146</b>
<i>dr inż. Robert Mroczek</i>	
9.1. Popyt krajowy .....	146
9.2. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego.....	147
9.3. Zasoby surowcowe przemysłu spożywczego .....	148
9.4. Ceny na rynku rolno-spożywczym .....	149
9.5. Produkcja przemysłu spożywczego .....	150
9.6. Zasoby środków produkcji.....	155
9.7. Produktywność i efektywność przemysłu spożywczego .....	156
9.8. Wyniki finansowe .....	160
9.9. Stan finansowy.....	161
9.10. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego .....	163
9.11. Podsumowanie .....	165



<b>10. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej</b> .....	<b>167</b>
<i>dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM</i>	
10.1. Wprowadzenie .....	167
10.2. Potencjał produkcyjny i rozmiar produkcji .....	168
10.3. Produktywność i koszty pracy a rozwój przemysłu spożywczego .....	172
10.4. Innowacje jako źródło rozwoju i konkurencyjności sektora .....	176
10.5. Podsumowanie .....	180
<b>Zakończenie</b> .....	<b>181</b>
<b>Literatura</b> .....	<b>183</b>

## Wstęp

Publikacja przedstawia wyniki dalszych prac naukowo-badawczych prowadzonych w zadaniu „Przemiany strukturalne krajowego przemysłu spożywczego w zmieniającym się otoczeniu rynkowym”, realizowanym w temacie „Ewolucja i perspektywy rynków rolno-spożywczych”, będącym częścią Programu Wieloletniego pt. „Rolnictwo Polskie i UE 2020+. Wyzwania, szanse, zagrożenia, propozycje”, realizowanego w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym w latach 2015-2019.

Niniejsze opracowanie jest kontynuacją analiz przeprowadzonych we wcześniejszych dwóch monografiach: z 2016 roku pt. *Przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego w Polsce w latach 2010-2015* oraz z 2017 roku pt. *Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010-2016*<sup>1</sup>. Tegoroczna monografia dotyczy lat 2010-2017 i obejmuje analizę następujących branż przemysłu spożywczego (zwanymi podsektorem): spirytusową, piwowarską, winiarską, tytoniową (czyli produkcję używek), cukierniczą oraz produkcję napojów bezalkoholowych i pozostałej żywności, w tym m.in. przetwórstwo kawy i herbaty. Opracowanie to uzupełnia analizę wszystkich głównych działów przetwórstwa spożywczego w Polsce. Dopelnieniem siedmiu rozdziałów branżowych są trzy rozdziały tematyczne, tj. 1) Znaczenie podsektora<sup>2</sup> w przemyśle spożywczym i gospodarce narodowej oraz trendy rynkowe, 2) Przemysł spożywczy w Polsce w latach 2010-2017 oraz 3) Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. Publikacja składa się ze wstępu, dziesięciu rozdziałów oraz zakończenia.

W rozdziałach branżowych analizie poddano takie same zagadnienia, jak we wcześniejszych publikacjach, co ułatwia ocenę porównawczą poszczególnych branż przemysłu spożywczego. Głównym celem badawczym była analiza następujących zagadnień: popyt krajowy, handel zagraniczny, zaopatrzenie surowcowe, produkcja sprzedana, zasoby czynników wytwórczych, produktywność i efektywność, wyniki i stan finansowy, struktura podmiotowa sektora oraz pozycja polskich producentów na tle innych krajów Unii Europejskiej.

Przez pryzmat analizowanych zagadnień pokazane zostały zmiany strukturalne, jakie zaszły m.in. w wydajności pracy, koncentracji produkcji, efektywności produkcji w skali makro mierzonej wartością dodaną brutto (WDB) oraz w skali mikro mierzonej nadwyżką ekonomiczną (Ne).

Publikacja ma charakter analizy porównawczej, w której wykorzystano wtórne materiały źródłowe. Głównym źródłem danych były: Główny Urząd Statystyczny (GUS), Ministerstwo Finansów (MF) oraz Eurostat. Ocenę tempa zmian badanych zjawisk

---

<sup>1</sup> Wszystkie monografie opublikowane w ramach realizowanego zadania z Programu Wieloletniego 2015-2019 są dostępne na stronie internetowej IERiGŻ-PIB: <https://www.ierigz.waw.pl/>.

<sup>2</sup> Takim mianem określono wszystkie analizowane w tej monografii branże przemysłu spożywczego.

dokonano w cenach bieżących, stałych oraz porównywalnych, tj. według parytetu siły nabywczej (PPP).

Pozycja badanego podsektora w krajowym przemyśle spożywczym jest znacząca, gdyż:

- liczba przedsiębiorstw stanowi ok. 12% wszystkich firm przemysłu spożywczego,
- znajduje tam zatrudnienie co piąty pracownik przemysłu spożywczego,
- udział firm tego podsektora w produkcji sprzedanej oraz w wartości dodanej przemysłu spożywczego wynosi po ok. 25%.

Ponadto w badanym okresie umocniła się pozycja podsektora w wymianie handlowej artykułami przemysłu spożywczego, gdyż ponad 40% eksportowanej żywności pochodziło z analizowanych branż, co pozwoliło osiągnąć ponad połowę nadwyżki handlowej w obrotach artykułami przemysłu spożywczego. Producenci produktów wytwarzanych w badanym podsektorze poprawiają więc bilans w obrotach żywnością i w ten sposób ograniczają niekiedy występujący krajowy deficyt handlowy.

Niektóre branże podsektora, jak np. tytoniowa czy napojów alkoholowych, są ważne dla gospodarki również ze względów fiskalnych, gdyż są dużymi płatnikami podatku akcyzowego. Należy jednak wspomnieć, że nadużywanie używek, zwłaszcza picie alkoholu oraz palenie papierosów, pociąga za sobą dodatkowe koszty społeczne i ekonomiczne związane m.in. z rozpadem rodzin, większymi wydatkami na leczenie czy przedwczesnymi zgonami. Pozytywnym zjawiskiem jest zmniejszanie się liczby palaczy w Polsce oraz kurczenie się tzw. szarej strefy nielegalnej produkcji alkoholu oraz papierosów.

Firmy analizowanego podsektora (poza branżą cukierniczą) cechuje wysoka wydajność pracy wynikająca m.in. z dużej automatyzacji produkcji (wysokiego technicznego uzbrojenia pracy) oraz dużej koncentracji produkcji na tle innych branż krajowego przemysłu spożywczego. Wynagrodzenia w branżach zajmujących się produkcją napojów oraz wyrobów tytoniowych należą do najwyższych nie tylko w przemyśle spożywczym, ale również w przetwórstwie przemysłowym.

Oferta produktowa podsektora cechuje się dużą innowacyjnością, co może wynikać m.in. z tego, że ich właścicielami w przeważającej części jest kapitał zagraniczny, który stać na wprowadzanie i promowanie nowych produktów. Cechą wspólną większości branż podsektora jest też ich oligopolistyczna struktura.

## 1. Znaczenie podsektora<sup>3</sup> w przemyśle spożywczym i gospodarce narodowej oraz trendy rynkowe

Przemysł spożywczy w Polsce jest jednym z kluczowych działów przetwórstwa przemysłowego. Jego rozwój przyczynia się do wzrostu gospodarczego kraju. Udział całego przemysłu spożywczego w tworzeniu produktu krajowego brutto (PKB) Polski (mierzonego wartością dodaną brutto) w ostatnich latach był stabilny i wynosił ok. 3,0%. Ważnym jego ogniwem są producenci napojów (alkoholowych i bezalkoholowych), wyrobów cukierniczych i tytoniowych oraz pozostałych artykułów żywnościowych, których na potrzeby niniejszego opracowania określono mianem **podsektora**. Producenci wyżej wymienionych działów przetwórstwa spożywczego bezpośrednio zatrudniają kilkadziesiąt tysięcy osób, generując zatrudnienie w branżach powiązanych, ale są również ważnym płatnikiem podatków do budżetu państwa, szczególnie akcyzowego. Udział analizowanego podsektora w PKB Polski wynosi ok. 0,8%. Niektóre z wymienionych branż, np. producenci napojów bezalkoholowych – soków i wód czy przemysł cukierniczy, opierają swoją produkcję na krajowych surowcach rolnych i przyczyniają się do rozwoju rolnictwa, ale także sprowadzają surowce z zagranicy. Inne, jak np. przemysł tytoniowy, piwny czy przetwórstwo kawy i herbaty, bazują na surowcu importowanym, ale z powodzeniem rozwijają i zwiększają eksport produktów przetworzonych, zatrzymując wartość dodaną.

W podsektorze tym w latach 2010-2016 funkcjonowało 700-740 przedsiębiorstw, które stanowiły 11-13% podmiotów produkujących żywność. Firmy tego podsektora utrzymywały 85-90 tys. miejsc pracy, ale w 2016 roku było to tylko nieco ponad 77 tys., aczkolwiek ich udział w ogólnej liczbie pracujących w przemyśle spożywczym był nadal znaczący. Więcej niż co piąta osoba pracująca w przemyśle spożywczym zatrudniona była w badanym podsektorze (tab. 1.1). Spadek zatrudnienia pod koniec badanego okresu, wynikał z redukcji liczby osób pracujących w dziale produkcji napojów oraz pozostałych artykułów spożywczych.

Wyższy był natomiast udział podsektora w produkcji sprzedanej przetwórstwa spożywczego. Wartość produkcji badanego podsektora stanowiła ok. 1/4 produkcji przemysłu spożywczego i ok. 5% sprzedaży całego przetwórstwa przemysłowego. Największy wkład w produkcję zarówno przemysłu spożywczego, jak i całego przetwórstwa mieli producenci napojów, aczkolwiek wartość ich produkcji charakteryzowała się zmiennością. Systematycznie wzrastała produkcja pozostałych artykułów spożywczych oraz wyrobów tytoniowych, a niewielkie zawirowania wystąpiły w produkcji wyrobów cukierniczych. W efekcie udział badanego podsektora w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego obniżył się z 26,2% w 2010 roku do 23,8%

---

<sup>3</sup> Na potrzeby niniejszej analizy przyjęto, że tworzą go następujące działy przemysłu spożywczego, tj.: producenci napojów alkoholowych i bezalkoholowych, wyrobów cukierniczych i tytoniowych oraz pozostałych artykułów żywnościowych, jak np.: kawy i herbaty, dań gotowych, bulionów, zup.

w 2016 roku, przy spadku udziału w zatrudnieniu odpowiednio z 21,4 do 20%. W analizowanym okresie zróżnicowany był natomiast udział badanego podsektora w tworzeniu wartości dodanej brutto przetwórstwa spożywczego (od 25,7% w 2016 roku do 34,7% w 2011 roku). Należy jednak wskazać na malejący na ogół udział podsektora w wartości dodanej brutto (WDB) wytworzonej w przemyśle spożywczym, który w latach 2010-2016 obniżył się o 2,7 pkt proc.

Tabela 1.1. Udział podsektora w przemyśle spożywczym (w proc.)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Udział podsektora w:							
– zatrudnieniu <sup>a</sup>	21,4	23,2	22,6	22,2	21,7	21,7	20,0
– produkcji sprzedanej <sup>a</sup>	26,2	25,5	24,0	24,1	23,9	24,7	23,8
– wartości dodanej brutto <sup>b</sup>	28,4	34,7	29,2	27,3	26,0	26,9	25,7

<sup>a</sup> dotyczy przedsiębiorstw zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi, <sup>b</sup> dotyczy przedsiębiorstw, które złożyły sprawozdania finansowe F-01

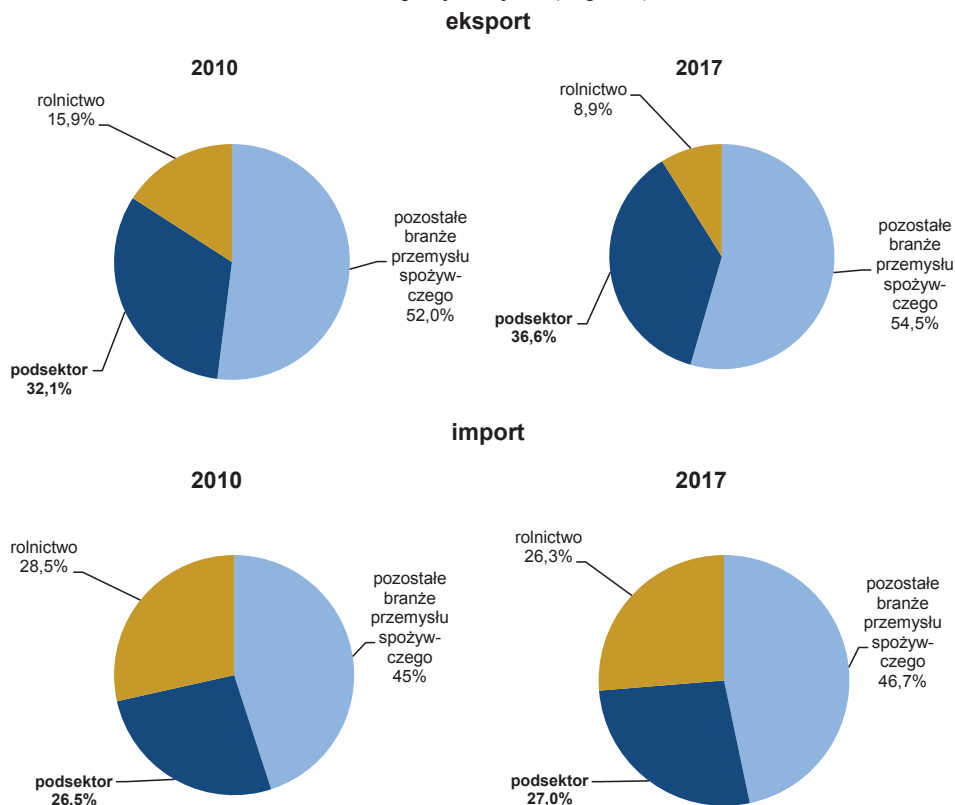
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Roczników Statystycznych Przemysłu z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2010-2017.

W badanym okresie malał również udział podsektora w przetwórstwie przemysłowym – w zatrudnieniu o 0,7 pkt proc., w produkcji sprzedanej o 0,5 pkt proc., a w wartości dodanej brutto o ok. 1 pkt proc. Mimo tych spadków wkład tego podsektora w tworzenie wartości dodanej brutto i produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego czy miejsc pracy był nadal znaczący. Ponad 4% osób zatrudnionych w przetwórstwie przemysłowym pracowało w podsektorze, wytwarzając ok. 5% produkcji sprzedanej i 4% wartości dodanej brutto.

Znaczenie podsektora zarówno w przemyśle spożywczym, jak i gospodarce narodowej określa również jego udział w obrotach handlu zagranicznego, tj. w eksporcie oraz w imporcie artykułów rolno-spożywczych lub produktów samego przemysłu spożywczego. Udział podsektora w eksporcie artykułów rolno-spożywczych w badanym okresie był duży, a jego pozycja na rynkach zagranicznych umacniała się (rys. 1.1). W 2010 roku eksport tego podsektora stanowił ok. 1/3 sprzedaży artykułów rolno-spożywczych lokowanych na rynkach zagranicznych, a w 2017 roku ponad 36%. Udział tych artykułów w imporcie był mniejszy, ale bardziej stabilny i w badanym okresie zwiększył się tylko o 0,5 pkt proc. do 27%. Przedsiębiorstwa tego podsektora osiągały dużą nadwyżkę w obrotach handlowych. Stanowiła ona ponad 50% salda wymiany handlowej artykułami rolno-spożywczymi.

Wkład podsektora w wymianę handlową artykułami przemysłu spożywczego był jeszcze większy, bowiem ponad 40% eksportowanej żywności pochodziło właśnie z tych branż, przy udziale ok. 35% w imporcie, co pozwoliło osiągnąć ponad połowę nadwyżki handlowej w obrotach handlowych artykułami tego sektora. Producenci wyrobów wytwarzanych w badanym podsektorze poprawiali bilans handlowy w obrotach żywnością, a zatem i artykułami rolno-spożywczymi, co pozwalało ograniczyć krajowy deficyt handlowy.

Rysunek 1.1. Struktura obrotów handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (w proc.)



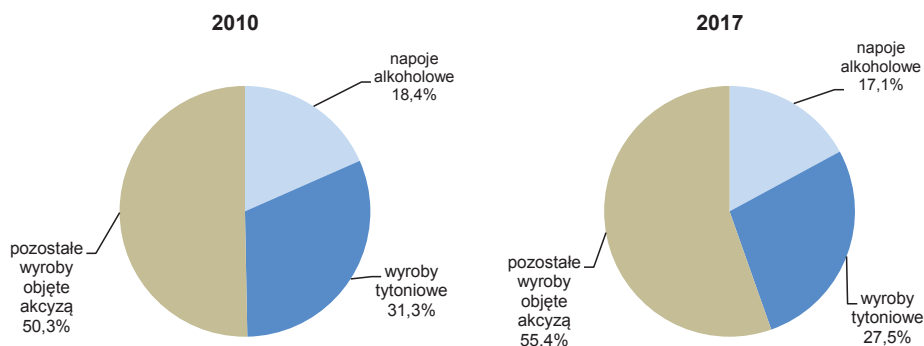
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów (MF).

Niektóre z branż badanego podsektora, jak produkcja napojów alkoholowych czy wyrobów tytoniowych, są ważne dla gospodarki narodowej również ze względów fiskalnych, gdyż są dużymi płatnikami podatku akcyzowego (rys. 1.2). W latach 2010-2017 wpływy do budżetu państwa z tytułu tego podatku od producentów napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych wzrastały; w 2017 roku do budżetu wpłynęło 30,45 mld zł, tj. o 10% więcej niż w 2010 roku. Wkład branży tytoniowej był większy niż alkoholowej, gdyż podatek akcyzowy od wyrobów tytoniowych stanowił ponad 61% wpływów z badanego podsektora. Podatek z tytułu akcyzy od wyrobów alkoholowych i tytoniowych systematycznie wzrastał, ale jego udział w krajowych wpływach z tytułu podatku akcyzowego sukcesywnie obniżał się (z 49,7% w 2010 roku do 44,6% w 2017 roku), choć nadal był znaczący.

Podsektor jest również ważnym działem przetwórstwa dla polskiego rolnictwa. Wykorzystuje on bowiem krajowy surowiec rolny zarówno do produkcji napojów alkoholowych, jak i wyrobów tytoniowych. Zboże przetwarzane w gorzelnictwie

i browarnictwie stanowiło ok. 8% krajowego zużycia zbóż i jednocześnie 75-80% przemysłowego zużycia zbóż. Przedmiotem przetwórstwa poszczególnych branż badanego podsektora była również niewielka ilość ziemniaków (ok. 50 tys. ton), chmielu (ok. 3 tys. ton), tytoniu (30-35 tys. ton)<sup>4</sup> i znacząca warzyw (1,8-2,0 mln ton) i owoców (2,4-3,0 mln ton).

Rysunek 1.2. Struktura dochodów z tytułu podatku akcyzowego (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i MF.

Przedstawione powiązania podsektora z różnymi działami gospodarki pozwalają ocenić tzw. bezpośredni jego wpływ na gospodarkę narodową. Trudniej określić poziom oddziaływania pośredniego na poszczególne działy naszej gospodarki, takie jak inne branże przemysłu spożywczego, handel, usługi, gastronomię czy transport. Przetwórcy badanego podsektora generują dodatkowe miejsca pracy w sektorach zapewniających im surowiec oraz materiały do produkcji, co dla społeczeństwa i całej gospodarki nie pozostaje bez znaczenia.

Inną ważną kwestią, na którą warto zwrócić uwagę, jest to, że produkty tego podsektora odznaczają się dużą innowacyjnością na tle innych produktów przemysłu spożywczego, czego przejawem jest bardzo szeroka i zróżnicowana oferta handlowa, która wychodzi naprzeciw gustom i preferencjom konsumentów. Wysoki poziom innowacyjności produkcji podsektora wynika z wielu przesłanek, jak chociażby z tego, że są to działy o dużej koncentracji produkcji, ich właścicielem jest w większości kapitał zagraniczny (duże koncerny międzynarodowe), co oznacza, że firmy mają środki finansowe na wprowadzanie innowacji na szerszą skalę i promocję nowych produktów, *know-how* oraz przenoszenie (powielanie) rozwiązań wprowadzonych wcześniej na innych rynkach.

<sup>4</sup> Firmy przemysłu tytoniowego w Polsce importują już ok. 120 tys. ton tytoniu nieprzetworzonego, tj. cztery razy więcej niż jego krajowa produkcja. Według danych Ministerstwa Finansów wolumen eksportu tytoniu nieprzetworzonego odpowiada jego zbiorom (ok. 30 tys. ton). Trudno jest dokładnie określić, nie mając dodatkowych informacji, jaka część tytoniu nieprzetworzonego zebranego (wyprodukowanego) w Polsce jest przerabiana w kraju, a jaka część jest przedmiotem eksportu.

Innowacyjność produktowa dotyczy wielu aspektów, tak samego produktu (np. składu, wielkości), jak i jego opakowania. Dobrym przykładem jest szybko rozwijająca się w ostatnich latach produkcja tzw. żywności wygodnej (funkcjonalnej). Dania gotowe są łatwe do przyrządzenia, co przy obecnie szybkim tempie życia Polaków dla wielu osób jest rzeczą bardzo praktyczną i ważną. Z danych GUS wynika, że w latach 2010-2017 spożycie bezpośrednie gotowych dań i posiłków zwiększyło się o prawie 3/4 (z 79 do 137 tys. ton). Krajowy popyt (oceniany na podstawie zużycia krajowego) na żywność specjalną (dla niemowląt i dietetyczną) i pozostałą żywność przetworzoną wzrósł po ok. 1/3, odpowiednio z 31 do 43 tys. ton i z 492 do 650 tys. ton.

Podobna sytuacja występuje w produkcji napojów bezalkoholowych (soków pitnych oraz wód), gdzie spotkać można na półkach sklepowych dużą ofertę produktową – napoje, soki, wody o różnych składach (wartościach odżywczych), smakach, dodatkach i w różnorodnych opakowaniach (kształcie, wielkości). Bogatą ofertę handlową ma rynek piwa, czemu w ostatnim czasie sprzyja łagodniejsza polityka fiskalna względem lokalnych browarów produkujących piwa regionalne przy wykorzystaniu dawnych receptur. Piwa te wyróżniają się nazwą często nawiązującą do lokalnego rynku, gdzie piwo zostało wyprodukowane, bądź na jaki ma trafić. Wysoka jakość produktu ma przyciągnąć klienta i go zatrzymać, mimo że piwa te z reguły są droższe niż piwa produkowane i sprzedawane przez największych producentów w Polsce. Również w produkcji mocnych alkoholi zaszły istotne zmiany w asortymencie, czego przykładem może być szeroka gama wódek smakowych. Rozwój branży spirytusowej zmierza w kierunku premiumizacji, pijemy alkohole coraz lepsze i droższe. W ostatnich latach można zaobserwować także „modę” na domowe nalewki.

Przeprowadzone w ostatnich latach kampanie medialne na temat szkodliwości palenia papierosów przyczyniły się do ograniczenia i „rzucania” palenia. W statystykach od kilku lat zarysowała się spadkowa tendencja w konsumpcji papierosów w Polsce, co było wynikiem m.in. większej świadomości konsumentów (moda na niepalenie), bardziej prozdrowotnego trybu życia, ograniczania ogólnodostępnych miejsc do palenia, czy też ze względów ekonomicznych. W miejsce tradycyjnych papierosów wymyślano i wprowadzane są ich substytuty, jak np. papierosy elektroniczne.

Trzeba pamiętać o tym, że firmy produkujące używki (papierosy, alkohol), choć są dużymi płatnikami podatków (akcyzowego i VAT-u) do budżetu państwa, to również generują większe koszty na leczenie, a ich wyroby mogą być przyczyną przedwczesnych zgonów wskutek nadużywania alkoholu oraz palenia papierosów. Są to ważne aspekty społeczne oraz ekonomiczne, które trzeba brać pod uwagę w całkowitym bilansie zysków i strat, aczkolwiek są one trudne do oszacowania.

Segmentem rynkowym pokazującym zmiany nawyków żywieniowych Polaków jest gastronomia. W literaturze można spotkać wiele definicji i ujęć usług gastronomicznych, według Sali jest to wyodrębniona w społecznym podziale pracy, zorganizowana działalność gospodarcza, która polega na zaspokojeniu potrzeb żywieniowych konsumentów poprzez sprzedaż gotowych potraw i napojów, stwarzanie warunków



umożliwiających ich konsumpcję na miejscu sprzedaży oraz świadczenie różnorodnych usług zaspokajających potrzeby w zakresie rozrywki, odpoczynku i psychicznej regeneracji sił<sup>5</sup>.

Kontekst, w jakim funkcjonuje współczesny konsument w ciągu ostatnich dekad (rozwój cywilizacji, globalizacji, przyspieszenie tempa życia, pojawienie się nowych produktów i wzorców zachowania, zmiana sytuacji ekonomicznej i socjodemograficznej w kraju itp.), powoduje zmiany ogólnego modelu konsumpcji, w tym serwicyzację konsumpcji. Zjawisko to przejawia się szybkim rozwojem konsumpcji usług, które mają coraz większy udział w konsumpcji ogółem<sup>6</sup>. Współczesny konsument staje się coraz bardziej wymagający i wygodny, o czym świadczą m.in. zakupy żywności przez Internet z dostawą i wniesieniem do domu czy dostarczenie w krótkim czasie gotowych, ciepłych posiłków pod wskazany adres.

Sprzedaż detaliczna w placówkach gastronomicznych w latach 2010-2017 w cenach bieżących zwiększyła się o 83% (z 21,1 do 38,6 mld zł), tj. rosła w tempie 9% rocznie, a więc rozwijała się o ok. 1,5 pkt proc. szybciej niż spożycie żywności, napojów i używek. Wydatki na gastronomię w procentach wydatków na żywność w gospodarstwach domowych zwiększyły się z 8% w 2010 roku do 16,6% w 2017 roku<sup>7</sup>. Zachodzi więc ewolucja przyzwyczajzeń Polaków. Wyjście do restauracji przestaje być świętem, a staje się czynnością codzienną.

Perspektywicznie w najbliższych latach przedstawia się rozwój rynku HoReCa, tj. rynku gastronomii i hotelarstwa w Polsce, czemu ma sprzyjać dobra kondycja polskiej gospodarki oraz wzrost krajowej konsumpcji. Do czynników pozytywnie wpływających na kondycję tego segmentu rynku zalicza się między innymi wzrost płac i rozwój programów socjalnych, co przekłada się na zasobność portfeli konsumentów. Udział wydatków na hotele i restauracje w budżetach Polaków jest jednym z najniższych w Europie i wynosi nieco ponad 3%, dla porównania w Wielkiej Brytanii i Włoszech udział ten wynosi blisko 10%, a w Niemczech i Francji 5-6%. Zwiększające się dochody Polaków mogą jednak przyczynić się do zmiany tej sytuacji<sup>8</sup>.

Przedsiębiorcy działający w branży HoReCa borykają się z różnymi barierami rozwoju. Według sondażu przeprowadzonego przez GfK w 2017 roku wśród najczęściej wymienianych problemów znalazły się rosnące koszty prowadzenia działalności, spowodowane między innymi wzrostem płacy minimalnej. Problemem jest też duża konkurencja na rynku oraz trudności z pozyskaniem pracowników (nie tylko wykwalifikowanych). Warto też zwrócić uwagę na coraz prężniej działający rynek dostaw

---

<sup>5</sup> J. Sala, *Marketing w gastronomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.

<sup>6</sup> E. Kwiatkowska, G. Levytska, *Rynek usług gastronomicznych w Polsce na początku XXI wieku*, „Handel Wewnętrzny” 2009, nr 4-5.

<sup>7</sup> K. Świetlik, *Ogólne tendencje w rozwoju popytu na żywność*, [w:] „Popyt na żywność. Stan i perspektywy”, 2013, nr 14, s. 22; 2018, nr 19, s. 54, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.

<sup>8</sup> K. Matczuk, *Rynek HoReCa w Polsce. Przegląd rynku*, [www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce](http://www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce) (dostęp: 22.10.2018).

posiłków. Według danych Eurostatu w 2017 roku już 78% Polaków skorzystało z tego sposobu kupowania jedzenia. Królową dań na dowóz w dalszym ciągu pozostaje pizza, jednak Polacy coraz częściej zamawiają także burgery, dania kuchni orientalnej, kebaby, dania kuchni polskiej, sushi czy kanapki<sup>9</sup>.

Do innych ważniejszych trendów rozwijających się obecnie na rynku HoReCa należy zaliczyć niemalejące zainteresowanie kuchnią roślinną (wegetariańską i wegańską). W nadchodzących latach przewiduje się również wzrost liczby restauracji „pop-up” – pojawiających się jedynie na krótki czas.

Otoczenie makroekonomiczne w ostatnich latach sprzyjało zmianom nawyków żywieniowych. W latach 2010-2017 płace realne w Polsce zwiększyły się o ok. 21%, co pozwoliło zwiększyć wydatki konsumpcyjne, w tym też na żywność, ale udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych zmniejszył się (zgodnie z prawem Engla) o kilka pkt proc. Płaca minimalna w 2017 roku była o ok. 50% wyższa niż w 2010 roku, a stopa rejestrowanego bezrobocia spadła poniżej 7%, co pozwoliło zwiększyć popyt krajowy na żywność.

Produkcja używek, tj. napojów alkoholowych (wina, piwa i wyrobów spirytusowych) oraz wyrobów tytoniowych (część analizowanego podsektora), podlega określonym regulacjom prawnym. Są to produkty bez wartości odżywczych<sup>10</sup> lub zawierające składniki odżywcze w ilościach niemających znaczenia dla odżywiania organizmu, które jednak są spożywane ze względu na swoje oddziaływanie fizjologiczne lub cechy organoleptyczne. Kawa i herbata były do niedawna również utożsamiane z używkami, ale w ostatnim czasie zostały docenione ich walory prozdrowotne. Wyżej wymienione branże oraz produkcja napojów bezalkoholowych, wyrobów cukierniczych i pozostałych artykułów spożywczych nie są największymi branżami w polskim przemyśle spożywczym, tak pod względem zatrudnienia, jak i wartości produkcji, ale cechuje je m.in.:

- wysoka koncentracja produkcji, gdyż udział dużych firm w produkcji sprzedanej w 2016 roku wynosił odpowiednio: w produkcji wyrobów spirytusowych 62%, w produkcji kawy i herbaty oraz napojów bezalkoholowych po ok. 74%, w produkcji piwa 85%, a w produkcji wyrobów tytoniowych 94%; biorąc pod uwagę to kryterium, można stwierdzić, że większość analizowanych działów przetwórstwa ma cechy struktur oligopolistycznych. Tylko w produkcji wina udział ten nie przekraczał połowy wartości produkcji sprzedanej branży i wynosił ok. 42%;
- wysoka koncentracja produkcji w analizowanych branżach przekłada się na wysokie techniczne uzbrojenie pracy, co poprawia produktywność pracy. Wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego w tych branżach (zwłaszcza w przemyśle tytoniowym, piwowarskim i spirytusowym) należy do jednych z wyższych w polskim przemyśle spożywczym, ale także jest wyższa niż w wielu branżach przetwórstwa przemysłowego;

---

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Alkohol dostarcza dużych ilości tzw. pustych kalorii, co nie jest pożądane dla organizmu.

- w analizowanych branżach (w tym zwłaszcza tytoniowej, spirytusowej i piwowarskiej) przeciętne wynagrodzenia należą do najwyższych w polskim przemyśle spożywczym, a także wśród innych branż przetwórstwa przemysłowego.

Działy przetwórstwa żywności ujęte w analizowanym podsektorze różnią się bardzo istotnie między sobą pod względem wytwarzanych produktów, lecz cechuje je stosunkowo duży poziom innowacyjności produktowej. W innych branżach przemysłu spożywczego też są wprowadzane innowacje, ale wydaje się, że ich zakres jest mniejszy. Część konsumentów poszukuje tzw. produktów tradycyjnych, np. z segmentu wyrobów mięsnych, mleczarskich (bez dodatków, barwników), czy też produktów ekologicznych, np. owoców, warzyw, wyprodukowanych bez użycia nawozów sztucznych, środków ochrony roślin. Być może jest tak, że w analizowanych działach przetwórstwa żywności innowacje produktowe łatwiej się przyjmują niż w innych branżach, gdzie konsumenci są większymi tradycjonalistami.

Jak podkreśla Gantner<sup>11</sup>, na rynku spożywczym obserwujemy obecnie wysyp trendów konsumenckich i mód, które niestety często kreowane są przez osoby niemające wiele wspólnego z żywnością. Na trendach kulinarnych czy żywnościowych można sporo zarobić. Nie zarobią na nich duzi producenci, którzy potrzebują czasu, aby przestawić swoją produkcję, ale zarobią ci, którzy są w stanie szybko dostarczyć oczekiwane przez rynek produkty – nawet w niewielkich ilościach, za to po wysokich cenach. W opinii Gantnera nadchodzą ciężkie czasy dla producentów żywności, m.in. z tego względu, że do niektórych trendów nawet nie będziemy w stanie się dostosować. Jeszcze nigdy w historii świata takiej uwagi do żywności nie przywiązywano. Jest to ciekawy trend obserwowany zwłaszcza wśród młodszych konsumentów. Osoby dojrzałe bardziej zwracają uwagę na jakość produktów spożywczych. Ta grupa konsumentów systematycznie rośnie, więc producenci powinni wziąć pod uwagę ich potrzeby i preferencje.

Coraz większa świadomość konsumencka będzie wpływała na określone wybory przy zakupie żywności. Etykiety umieszczane na opakowaniach muszą zawierać najważniejsze informacje o produkcie, a jeszcze ważniejsze jest to, aby te informacje były prawdziwe, w świetle chociażby ostatnich „afar” z fałszowaniem żywności przez producentów. W modelu perspektywicznym łańcucha żywnościowego przedstawionym przez Chechelskiego<sup>12</sup> to właśnie konsument ma stać się najważniejszym ogniwem w łańcuchu żywnościowym, dzięki wzrostowi edukacji i zamożności społeczeństwa oraz lepszej jego organizacji (poprzez ruchy konsumenckie i antyglobalne). Obecnie wiodącą rolę w tym łańcuchu odgrywa handel.

---

<sup>11</sup> *ING Food & Retail Table: Kto kreuje trendy żywieniowe*, [www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/ing-food-amp-retail-round-table](http://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/ing-food-amp-retail-round-table), 21.06.2018 (dostęp: 29.10.2018).

<sup>12</sup> P. Chechelski, *Ewolucja łańcucha żywnościowego*, [w:] I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makrootoczenie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB, Kraków–Warszawa 2015, s. 45-63.

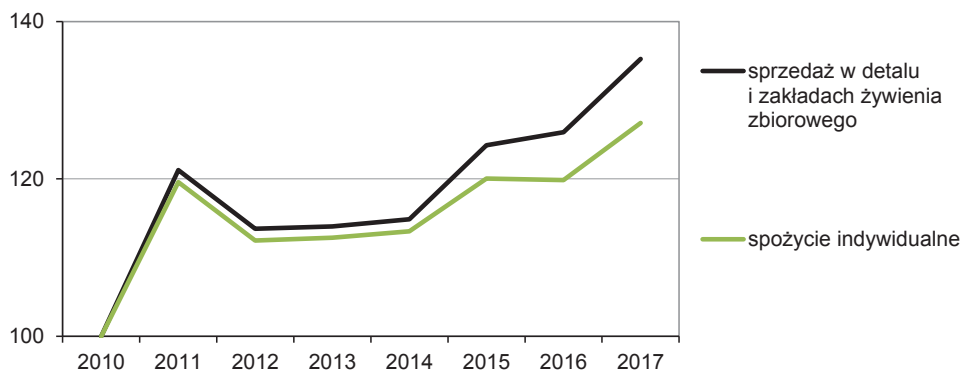
## 2. Przemysł spirytusowy<sup>13</sup>

### 2.1. Popyt na napoje alkoholowe według rachunków globalnych

Ocenę popytu krajowego na wyroby przemysłu spirytusowego (a w kolejnych rozdziałach również piwowarskiego i winiarskiego) poprzedzono analizą popytu na wszystkie napoje alkoholowe opartą na rachunkach globalnych. Wartość spożycia indywidualnego napojów alkoholowych w gospodarstwach domowych porównano ze sprzedażą detaliczną tych produktów, uzupełnioną sprzedażą w zakładach żywienia zbiorowego.

Spożycie indywidualne napojów alkoholowych w gospodarstwach domowych według rachunków globalnych w latach 2010-2017 w cenach bieżących zwiększyło się o ponad 33%, a w cenach stałych z 2017 roku (obliczone indeksem cen detalicznych napojów alkoholowych) o ok. 27% (tab. 2.1 i rys. 2.1). Oznacza to, że średnio nominalnie wzrastało o 4,2% rocznie, a realnie o 3,5%. W 2017 roku, po dwóch latach względnej stabilizacji na poziomie wyższym niż w latach 2010-2014, spożycie indywidualne napojów alkoholowych w gospodarstwach domowych w porównaniu z 2016 rokiem zwiększyło się aż o ok. 6%.

Rysunek 2.1. Dynamika spożycia indywidualnego i sprzedaży detalicznej<sup>a</sup> napojów alkoholowych (w proc., 2010 = 100)



<sup>a</sup> w cenach stałych z 2017 roku, obliczone indeksem cen detalicznych napojów alkoholowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

<sup>13</sup> Przemysł spirytusowy obejmuje przedsiębiorstwa zajmujące się destylowaniem, rektyfikowaniem i mieszaniem alkoholi (według PKD 2007 jest to klasa 11.01), nie obejmuje niektórych producentów alkoholu etylowego kwalifikowanych według PKD 2007 do klasy 20.14.

Tabela 2.1. Sprzedaż i spożycie napojów alkoholowych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Spożycie indywidualne gospodarstw domowych (mld zł, ceny bieżące) w tym: żywność i napoje bezalkoholowe napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki w tym: napoje alkoholowe <sup>b</sup>	875,2 167,9 69,5 42,0	939,7 174,0 73,6 50,7	979,4 179,2 77,7 48,0	994,1 179,6 76,3 48,7	1019,4 174,6 70,4 50,0	1038,3 175,6 60,3 53,0	1073,6 182,9 63,1 52,6	1146,0 190,0 <sup>a</sup> 65,0 <sup>a</sup> 55,9
Sprzedaż detaliczna (mld zł, ceny bieżące) w tym: napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe w tym: napoje alkoholowe <sup>b</sup>	593,0 53,8 28,5	646,1 54,7 34,9	676,0 56,2 33,1	685,6 54,6 33,6	704,8 54,5 34,5	722,0 54,8 36,8	755,0 57,5 37,0	805,7 58,7 39,5
Sprzedaż w zakładach żywienia zbiorowego (mld zł, ceny bieżące) w tym: napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	21,7 4,2	22,8 4,4	24,9 4,6	26,2 4,4	28,3 4,1	31,4 4,2	35,7 4,6	39,9 5,1
Udział w spożyciu indywidualnym (proc.) – żywność i napoje bezalkoholowe – napoje alkoholowe	19,2 4,8	18,5 5,4	18,3 4,9	18,1 4,9	17,1 4,9	16,9 5,1	17,0 4,9	16,6 <sup>a</sup> 4,9 <sup>a</sup>
Spożycie bilansowe (l 100°/mieszkańca rocznie): – wódki, likiery i inne napoje spirytusowe – łącznie napoje alkoholowe <sup>c</sup>	3,2 8,99	3,2 9,15	3,0 9,16	3,6 <sup>d</sup> 9,67 <sup>d</sup>	3,2 9,40	3,2 9,41	3,2 9,38	3,3 9,45
Dynamika spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych (ceny stałe): – żywność i napoje bezalkoholowe – napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	0,1 -0,9	-1,2 1,6	-2,9 -2,1	-1,8 -0,1	-1,7 -10,5	2,2 -15,0	3,8 4,0	4,0 <sup>a</sup> 5,0 <sup>a</sup>
Zużycie krajowe <sup>e</sup> (mld l 100°) napojów spirytusowych Dostawy na rynek krajowy napojów spirytusowych <sup>f</sup> (mld l 100°)	126,6 124,5	129,1 122,2	129,0 123,6	144,9 143,3	106,5 110,4	118,8 119,4	124,0 125,8	126,3 126,0

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> szacunek własny na podstawie danych o strukturze sprzedaży detalicznej, <sup>c</sup> przy założeniu zawartości alkoholu: wino 12%, piwo 5,5%, <sup>d</sup> według szacunków IERiGZ-PIB rzeczywiste spożycie napojów spirytusowych wyniosło 3,2 litra, a alkoholowych 9,27 litra/osobę, <sup>e</sup> suma produkcji i importu pomniejszona o eksport, <sup>f</sup> dostawy to ilość wytworzonych w kraju wyrobów (dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób) pomniejszona o ich eksport i powiększona o import, skorygowana o saldo zmian zapasów u producentów (dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 49 osób)

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF oraz danych GUS z publikacji: „Rynek Wewnętrzny” z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2011-2018; „Roczniki Statystyczne” z lat 2013-2017, GUS, Warszawa 2013-2017 i „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2018”, GUS, Warszawa 2018.

Wydatki gospodarstw domowych na napoje alkoholowe (w cenach stałych) najszybciej wzrastały w 2011, 2015 oraz 2017 roku. Było to wynikiem dużego wzrostu sprzedaży detalicznej tych napojów, a także wzrostu sprzedaży napojów alkoholowych w zakładach żywienia zbiorowego. Spadek wydatków na alkohol nastąpił w 2012 roku (lecz był to głównie efekt bazy), a w pozostałych latach całkowite wydatki na napoje alkoholowe (sprzedaż detaliczna łącznie z gastronomią) były względnie stabilne. W efekcie sprzedaż napojów alkoholowych w latach 2010-2017 realnie zwiększyła się, tak jak i spożycie indywidualne alkoholu w gospodarstwach domowych, ale w większej skali (odpowiednio o ponad 35 i 27%).

W latach 2010-2017, mimo wzrostu bezwzględnego poziomu spożycia indywidualnego napojów alkoholowych, względnie stabilny był ich udział w spożyciu indywidualnym gospodarstw domowych. Przy spadku udziału żywności i napojów bezalkoholowych z ponad 19% w 2010 roku do ok. 17% w ostatnich kilku latach, spożycie napojów alkoholowych na ogół stanowiło poniżej 5% indywidualnego spożycia gospodarstw domowych.

## **2.2. Popyt krajowy na wyroby spirytusowe**

Z danych GUS wynika, że spożycie wódek, likierów i innych napojów spirytusowych w latach 2010-2013 wahało się, po czym w kolejnych latach wróciło do poziomu z lat 2010-2011, a w 2017 roku zwiększyło się o 3,1% w stosunku do roku poprzedniego do 3,3 litra 100° na mieszkańca (zob. tab. 2.1). W rezultacie zmieniał się również udział napojów spirytusowych w konsumpcji alkoholu ogółem. W latach 2010-2011 ok. 35% spożywanego alkoholu stanowiły napoje spirytusowe, następnie w 2012 roku ich udział obniżył się do 32,8%. W kolejnych latach notowano wzrost udziału alkoholi mocnych w konsumpcji alkoholu ogółem do 34,9% w 2017 roku, lecz było to jeszcze o 0,7 pkt proc. mniej niż w 2010 roku.

Krajowy popyt na napoje spirytusowe oceniany zarówno na podstawie zużycia krajowego (równego sumie produkcji i importu pomniejszonej o eksport), jak i rejestrowanych przez GUS dostaw tych napojów na rynek krajowy był względnie stabilny. Pomijając okres zawirowań (2013-2015) na rynku alkoholi mocnych spowodowanych zapowiedzią podwyżki stawki akcyzy, krajowe zapotrzebowanie na alkohole mocne wynosiło od 124 mln litrów 100° w 2016 roku do 129 mln litrów w latach 2011-2012, a w 2017 roku powróciło do poziomu z 2010 roku.

Natomiast dostawy tych napojów na rynek krajowy w badanym okresie zwiększyły się o 1,2%, a w okresie zawirowań związanych z podwyżką stawek akcyzy wahały się od 110 do ponad 143 mln litrów. Względnie stabilne spożycie wódek, likierów i innych napojów spirytusowych z legalnego źródła, przy wzroście spożycia indywidualnego gospodarstw domowych i sprzedaży tych napojów, może wskazywać nie tylko na wzrost konsumpcji pozostałych napojów alkoholowych, tj. piwa i wina, ale również na zmianę struktury asortymentowej konsumowanego alkoholu. Wzrasta bowiem

zainteresowanie konsumentów droższymi alkoholami mocnymi, tj. whisky, ginem czy rumem, ale również wódkami z segmentu premium, które przyspieszają dynamikę wartości spożycia indywidualnego i sprzedaży detalicznej napojów alkoholowych.

### **2.3. Handel zagraniczny napojami spirytusowymi i alkoholem etylowym**

Przemysł spirytusowy ma niewielki udział w obrotach zagranicznych wyrobami przemysłu spożywczego. Wynosił on bowiem 1-1,6% w eksporcie i 2,3-2,7% w imporcie, gdzie charakteryzował się większą stabilnością. Głównym czynnikiem rozwoju branży spirytusowej był jednak popyt eksportowy. Od wielu lat wzrasta udział eksportu w produkcji przemysłu spirytusowego. W ostatnich latach na rynkach zagranicznych lokowano ok. 17% produkcji napojów spirytusowych i 20-30% alkoholu etylowego.

Eksport napojów spirytusowych w latach 2010-2017 zwiększył się wartościowo o 37,5%, ale ilościowo tylko o 6% (tab. 2.2). Oznacza to, że wzrastał średnio odpowiednio o 4,1 i 0,7% rocznie. W 2017 roku nastąpiło jednak załamanie eksportu tych napojów; spadek wartości o prawie 5%, a ilości o ok. 10%. Głównym towarem eksportowym przemysłu spirytusowego były stale wódki czyste, które stanowiły ponad połowę wartości eksportu tego sektora i ponad 80% wartości eksportowanych napojów spirytusowych (tab. 2.3). Dynamika wartości eksportu wódek czystych (wzrost średnio o 3,8% rocznie) była trochę niższa niż napojów spirytusowych (4,1%), ale ilość eksportowanej wódki czystej wzrastała szybciej (średnio o 1,3% rocznie) niż napojów spirytusowych (0,7%).

Ważnym towarem eksportowym był również spirytus nieskażony, który niekiedy stanowił 1/4-1/3 sprzedaży zagranicznej sektora. W 2017 roku eksport tego spirytusu był na podobnym poziomie jak w 2011 roku, ale w badanym okresie charakteryzował się dużą zmiennością (od 12,5 mln euro i 19,1 mln litrów w 2014 roku do 61,1 mln euro i 93,8 mln litrów w 2017 roku). Mniejszy udział w eksporcie wyrobów przemysłu spirytusowego miał spirytus skażony, ale jego sprzedaż na rynkach zagranicznych w latach 2010-2017 zwiększyła się kilkunastokrotnie, a udział w eksporcie sektora wzrósł do 8,5%.

Import napojów spirytusowych był dużym uzupełnieniem krajowej oferty rynkowej. W latach 2010-2017 dynamika jego wzrostu była większa niż eksportu, gdyż wartościowo wzrósł on 2-krotnie, a ilościowo o ok. 65%, tj. średnio odpowiednio o 9,3 i 6,5% rocznie. Od czterech lat notujemy systematyczny wzrost zarówno wartości, jak i ilości importowanych napojów spirytusowych. Poza granicami kraju Polska kupuje głównie whisky, przeznaczając na jej zakup ponad połowę wydatków na alkohole mocne sprowadzane z zagranicy. Duży był również import wódek czystych (w 2017 roku stanowił ok. 15% wartości napojów spirytusowych zakupionych za granicą), ale ich udział w zużyciu krajowym szacujemy na 6-7%.

Polska jest znaczącym importerem spirytusu nieskażonego, którego zakupy stanowią ok. 1/4 importu wyrobów przemysłu spirytusowego. W latach 2010-2017 dostawy zagraniczne tego alkoholu wzrosły wartościowo 2-krotnie, a ilościowo prawie 2,5-krotnie. W badanym okresie na ogół notowano wzrost importu tego alkoholu.

Natomiast import spirytusu skażonego był zmienny, a w badanym okresie zmalał z 64,5 mln litrów i 33,3 mln euro w 2010 roku do 9,5 mln litrów i 7,3 mln euro w 2017 roku. Import alkoholu etylowego (łącznie skażonego i nieskażonego) w 2017 roku stanowił ok. 40% krajowego zużycia, tj. o 12 pkt proc. mniej niż w 2010 roku, ale jednocześnie o 8-14 pkt proc. więcej niż w latach 2013-2014.

Tabela 2.2. Wyniki handlu zagranicznego produktami przemysłu spirytusowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość (mln euro)								
eksport	181,4	195,9	156,8	178,7	183,1	207,1	241,7	249,6
import	207,3	243,2	222,8	260,5	242,1	291,8	332,9	365,0
saldo	-25,9	-47,3	-66,0	-81,8	-59,0	-84,7	-91,2	-115,4
Obroty (mln l):								
– napoje spirytusowe								
eksport	18,2	18,4	16,5	20,0	20,8	20,4	21,3	19,3
import	15,4	17,5	17,3	24,1	16,9	20,7	24,0	25,4
– alkohol etylowy								
eksport	107,2	96,9	24,0	40,7	27,9	63,5	82,1	127,6
import	142,6	139,3	121,7	116,7	141,5	160,6	202,3	201,2
<b>Wskaźniki konkurencyjności (proc.)</b>								
Napoje spirytusowe:								
– pokrycie importu eksportem <sup>a</sup>	96,7	88,1	96,5	83,5	105,9	84,9	80,1	65,3
– samowystarczalność <sup>b,c</sup>	102,3	100,7	99,4	97,2	103,6	99,7	97,8	95,1
– udział eksportu w produkcji <sup>c</sup>	14,1	14,2	12,9	14,2	18,8	17,2	17,6	16,0
– udział importu w zużyciu <sup>c</sup>	12,1	13,6	13,4	16,6	15,9	17,4	19,3	20,1
Alkohol etylowy:								
– pokrycie importu eksportem <sup>a</sup>	73,2	70,2	23,9	34,9	21,0	42,2	58,1	75,6
– samowystarczalność <sup>b,c</sup>	87,1	81,7	69,8	82,9	74,5	78,6	76,1	85,2
– udział eksportu w produkcji <sup>c</sup>	44,8	51,3	10,6	11,0	8,4	17,8	21,4	30,2
– udział importu w zużyciu <sup>c</sup>	52,0	60,2	37,6	26,3	31,7	35,3	40,2	40,5
Udział przemysłu spirytusowego w:								
– eksporcie produktów przemysłu spożywczego	1,60	1,51	1,06	1,07	1,02	1,06	1,18	1,04
– imporcie produktów przemysłu spożywczego	2,65	2,73	2,33	2,57	2,26	2,57	2,71	2,71

<sup>a</sup> relacja wartości eksportu do wartości importu, <sup>b</sup> samowystarczalność = produkcja/zużycie krajowe × 100, <sup>c</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

W latach 2010-2017 w obrotach zagranicznych wyrobami sektora spirytusowego corocznie notowano deficyt handlowy, który na ogół wzrastał. W 2017 roku przekroczył on 115 mln euro i był 4,5-krotnie większy niż w 2010 roku. Było to wynikiem trwałego deficytu handlowego w obrotach napojami spirytusowymi (z wyjątkiem 2014 roku) oraz spirytusem nieskażonym (z wyjątkiem 2010 roku), a niekiedy również w obrotach spirytusem skażonym. Największy deficyt handlowy notowano stale w obrotach napojami spirytusowymi (w 2017 roku prawie 90 mln euro). Polska jest



natomiast trwałym eksporterem netto wódek czystych, gdzie nadwyżka eksportu nad importem w badanym okresie zwiększyła się z 71 do ponad 100 mln euro. Do końca 2016 roku osiągnano dodatnie saldo handlowe również w obrotach napojami spirytusowymi z tzw. grupy pozostałych napojów spirytusowych (takich jak arak czy napoje spirytusowe śliwkowe, gruszkowe lub wiśniowe i czereśniowe, z wyłączeniem likierów). W 2017 roku na rynku tych napojów Polska utraciła jednak pozycję eksportera netto, a deficyt handlowy w obrotach tymi napojami wyniósł 4,4 mln euro.

Tabela 2.3. Handel zagraniczny według głównych grup wyrobów spirytusowych

Wyszczególnienie	Rok	Wódka czysta	Pozostałe napoje spirytusowe	Spirytus skażony	Spirytus nieskażony
Wartość eksportu (mln euro)	2010	102,4	19,4	1,9	57,7
	2017	138,1	29,3	21,1	61,1
Wartość importu (mln euro)	2010	31,4	94,5	33,3	48,1
	2017	38,0	218,4	7,3	101,3
Saldo (mln euro)	2010	71,0	-75,1	-31,4	9,6
	2017	100,1	-189,1	13,8	-40,2
Pokrycie importu eksportem (proc.)	2010	326,4	20,5		73,2
	2017	363,1	13,4		75,6
Samowystarczalność <sup>a</sup> (proc.)	2010	109,2	78,5		87,1
	2017	112,3	60,3		85,2
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup> (proc.)	2010	14,0	14,4		44,8
	2017	17,5	10,5		30,2
Udział importu w zużyciu krajowym <sup>a</sup> (proc.)	2010	6,1	32,8		52,0
	2017	7,4	46,1		40,5

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

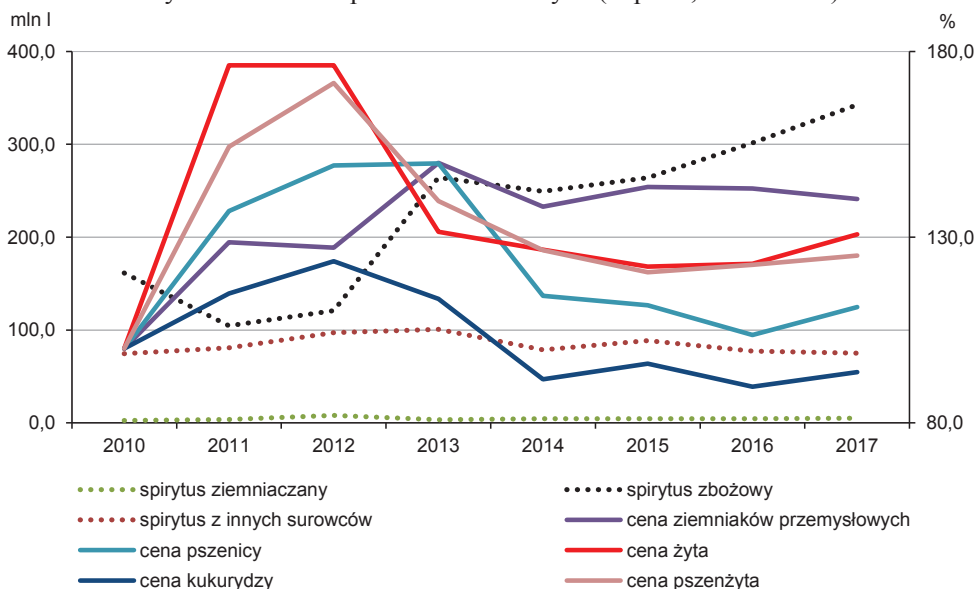
Wskaźnik orientacji eksportowej na rynku napojów spirytusowych był na ogół niższy niż alkoholu etylowego (tab. 2.2). Jego poziom w badanym okresie wskazuje na zmniejszenie konkurencyjności polskiego sektora spirytusowego na rynku międzynarodowym w przypadku alkoholu etylowego, a niewielką poprawę dla napojów spirytusowych. W latach 2010-2017 zmalało pokrycie importu eksportem napojów spirytusowych (z 97% w 2010 roku do 65% w 2017 roku), a alkoholu etylowego – po dużych obniżkach – osiągnęło poziom nieco wyższy niż w 2010 roku (76 wobec 73%). Polski sektor spirytusowy był konkurencyjny tylko na rynku wódki czystej, gdyż wskaźnik samowystarczalności przekraczał 100%, a eksport był 3,5-krotnie większy od importu (tab. 2.3). Oba te wskaźniki w badanym okresie zwiększyły się i wskazują na rozwój umiędzynarodowienia sektora na rynku wódek czystych. Natomiast na rynku pozostałych napojów spirytusowych oraz spirytusu (skażonego i nieskażonego) Polska na ogół była importerem netto. Zmniejszyła się samowystarczalność na te wyroby, a import stale nie pokrywał eksportu. Wszystkie te relacje wskazują, że mimo rozwoju powiązań międzynarodowych branża spirytusowa nadal w zbyt małym stopniu wykorzystuje szanse, jakie stworzyła globalizacja i integracja europejska.

## 2.4. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu spirytusowego

Źródłem zaopatrzenia surowcowego dla przemysłu spirytusowego jest przede wszystkim rolnictwo, ale również niektórzy przetwórcy artykułów rolnych. W gorzelnictwie do produkcji spirytusu surowego wykorzystywane są bowiem zboża oraz niewielka ilość ziemniaków, ale i produkty uboczne innych branż przetwarzających surowce rolnicze (np. melasa). Przedmiotem przerobu na destylat rolniczy było od 1,1 mln ton zbóż w sezonie 2009/10 do ponad 1,6 mln ton w 2013/14 oraz niewielka ilość ziemniaków od 36 tys. ton w 2013 roku do ponad 80 tys. ton w 2012 roku (tab. 2.4). W latach 2010-2015 do produkcji spirytusu surowego wykorzystywano przede wszystkim żyto, które miało największy udział wśród zbóż przerabianych na alkohol. Natomiast w ostatnich kilku sezonach, kosztem coraz mniejszego udziału żyta, wzrastało znaczenie kukurydzy, której przerób na alkohol zwiększył się 10-krotnie (do prawie 480 tys. ton). W całym badanym okresie względnie stabilny był udział pszenicy i pszenżyta. Znaczenie ziemniaków jako surowca do wyrobu destylatu rolniczego było marginalne, a ich przerób w poszczególnych latach był zmienny.

W warunkach wysokich cen zbóż (w latach 2011-2012) następował spadek produkcji spirytusu surowego ze zbóż prawie o połowę. Dopiero w kolejnych latach, kiedy ceny skupu zbóż ustabilizowały się, a później zaczęły maleć, poprawiła się koniunktura cenowa dla producentów destylatu rolniczego produkowanego na bazie zbóż (rys. 2.2) i produkcja zbożowego spirytusu surowego wzrosła (do ponad 340 mln litrów w 2017 roku).

Rysunek 2.2. Produkcja spirytusu surowego (w mln litrów) i dynamika cen skupu surowców rolnych (w proc., 2010 = 100)



Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS i MF.

Tabela 2.4. Przemysłowy przerób zbóż i ziemniaków w gorzelnictwie oraz produkcja spirytusu surowego

Wyszczególnienie	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17 <sup>a</sup>	2017/18 <sup>b</sup>
Przerób zbóż na alkohol etylowy <sup>c</sup> (tys. t):									
– żyto	685	690	700	610	620	590	350	360	430
– kukurydza	46	112	94	183	395	404	380	427	478
– pszenżyto	210	250	235	190	290	200	170	190	205
– pszenica	195	268	318	304	329	306	280	277	317
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Przerób ziemniaków <sup>d</sup> (tys. t)	41,2	36,5	50,4	80,2	36,0	44,6	51,6	44,2	50,7
Produkcja spirytusu surowego <sup>d</sup> (mln l)	277,8	238,7	188,9	226,3	368,6	332,7	357,4	383,4	422,7
z tego:									
– ziemniaczany	4,8	2,6	3,6	8,2	3,5	4,6	4,6	4,5	5,0
– zbożowy	196,6	161,5	104,5	120,9	264,4	249,5	264,1	301,6	342,5
– z innych surowców	76,4	74,6	80,8	97,2	100,8	78,6	88,7	77,3	75,2
Produkcja bioetanolu (mln l)	130,7	161,7	131,9	167,8	183,1	142,8	169,1	194,5	203,7

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> prognoza, <sup>c</sup> obliczenia W. Lopaciuka, <sup>d</sup> według danych MF

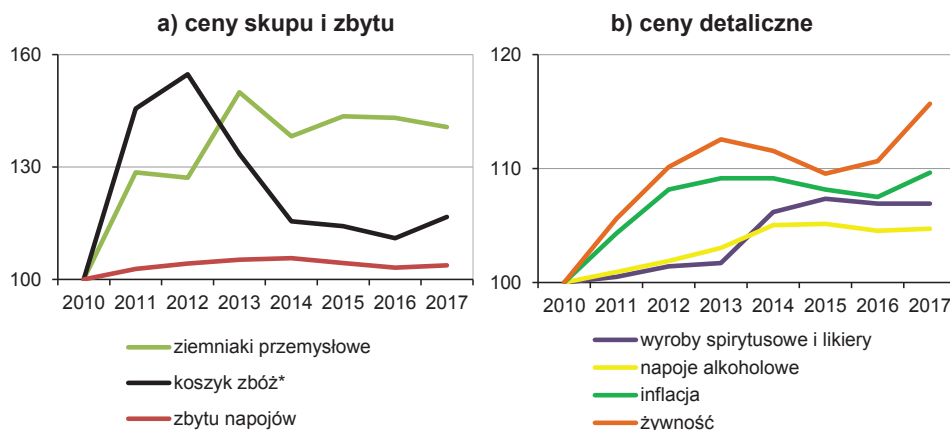
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z MF, publikacji „Rynek zbóż. Stan i perspektywy”, nr 39-54, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2010-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa, oraz danych Urzędu Regulacji Energetyki, www.ure.gov.pl (dostęp: 19.08.2014, 27.08.2015), Agencji Rynku Rolnego, www.arr.gov.pl (dostęp: 08.09.2016, 11.07.2017) i Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa, www.kowr.gov.pl (dostęp: 20.08.2018).

W produkcji spirytusu surowego w Polsce największy udział miała produkcja destylatu rolniczego na bazie zbóż, który od kilku lat stanowił ponad 70% produkcji krajowej, a w 2017 roku przekroczył 80%. Spirytus wytwarzany z innych surowców będących odpadami w branżach przemysłu spożywczego stanowił od 43% krajowej produkcji spirytusu surowego w 2011 roku do niespełna 18% w 2017 roku. Spirytus surowy ziemniaczany miał zawsze marginalne znaczenie w produkcji krajowej.

## 2.5. Ceny producenta i konsumenta napojów spirytusowych

W latach 2010-2017 wahania cen zbytu napojów w Polsce były różnokierunkowe, ale płytkie. W efekcie skumulowany wzrost cen napojów (alkoholowych i bezalkoholowych) w tym okresie wyniósł tylko 3,8% (rys. 2.3a). Największy ich przyrost wystąpił w 2011 roku, a spadek miał miejsce w latach 2015-2016, zaś w pozostałych latach notowano niewielkie wzrosty cen zbytu napojów ogółem.

Rysunek 2.3. Skumulowane wskaźniki zmian cen producenta i konsumenta na rynku wyrobów spirytusowych (w proc., 2010 = 100)



\* koszyk zbóż (0,3 kg żyta, 0,3 kg kukurydzy oraz po 0,2 kg pszenicy i pszenżyta)

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W tym samym okresie notowano duży wzrost cen surowca do produkcji spirytusu surowego będącego podstawowym półfabrykatem dla przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego. W latach 2010-2017 ziemniaki przemysłowe zdrożały o ponad 40%. Największy wzrost ich cen wystąpił w 2011 roku, a duży również w 2013 roku. Od dwóch lat notujemy niewielki spadek cen ziemniaków przemysłowych. Ważniejszym surowcem w produkcji spirytusu surowego są jednak zboża, dlatego też ich ceny mają duży wpływ na koszty wytwarzania tego alkoholu. Ponieważ w produkcji tej wykorzystuje się nie tylko żyto, ale również pszenicę, pszenżyto i kukurydzę, to w ocenie wpływu surowca na cenę produktu finalnego posłużono się ceną koszyka zbóż, tj. 0,3 kg żyta, 0,3 kg kukurydzy oraz po 0,2 kg pszenicy i pszenżyta. Cena tak skonstruowanego

koszyka zbóż w latach 2010-2017 zwiększyła się o prawie 17%. Największe jej wzrosty miały miejsce na początku badanego okresu, tj. w latach 2011-2012, po czym obniżyła się, najpierw skokowo, a później malała coraz wolniej. W 2017 roku odnotowano ponowny wzrost ceny tego koszyka o 5,1%, co wynikało ze wzrostu cen skupu każdego gatunku zbóż: pszenicy o 7,3%, żyta o 6,5%, kukurydzy o 4,4% i pszenżyta o 2%.

Niewielkie zmiany cen producenta napojów nie rekompensowały rosnących cen surowca rolnego (ziemniaków przemysłowych i zbóż). W rezultacie pozycja producentów destylatu rolniczego względem producentów rolnych pogarszała się, a ich marża przetwórcza malała.

Na rynku detalicznym sytuacja producentów wyrobów spirytusowych była również niekorzystna. W latach 2011-2017 ich ceny detaliczne wzrosły o 6,9%, wobec inflacji na poziomie 9,6% (rys. 2.3b). Oznacza to, że wyroby spirytusowe w tym czasie realnie staniały. Dysproporcje te były jeszcze większe, gdy porównamy zmiany cen tych wyrobów ze zmianami cen żywności, która w tym okresie zdrożała o 15,7%, tj. o 8,8 pkt proc. więcej niż wyroby spirytusowe. W łańcuchu produkcji i dystrybucji wyrobów spirytusowych obok spadku marż przetwórczych następował wzrost marż handlowych, o czym świadczy wyższy wzrost cen detalicznych wyrobów spirytusowych (w badanym okresie o 6,9%) niż cen zbytu napojów (o 3,8%).

## **2.6. Produkcja przemysłu spirytusowego**

Wartość produkcji przemysłu spirytusowego (w cenach bieżących) w badanym okresie systematycznie wzrastała z wyjątkiem niewielkich wahań w latach 2014-2015 (tab. 2.5), co było reakcją przedsiębiorstw na podwyżkę akcyzy na alkohol etylowy. Szacujemy, że wartość produkcji branży spirytusowej w 2017 roku była zbliżona do poziomu z 2016 roku. Największy jej wzrost notowano w latach 2011-2013, kiedy w cenach stałych wzrastała średnio o 6-8% rocznie. Natomiast w całym badanym okresie zwiększyła się realnie o ponad 16%, co oznacza, że średnio wzrastała o 3,3% rocznie. Po zawirowaniach na rynku wyrobów spirytusowych spowodowanych zapowiedzią podwyżki stawki podatku akcyzowego dopiero od 2016 roku sprzedaż zaczęła wzrastać. Wtedy wartość produkcji sprzedanej zwiększyła się nominalnie o 2%, a realnie (w cenach stałych z 2017 roku) o 3,2%.

Umiarkowany rozwój przemysłu spirytusowego miał odzwierciedlenie w efektach działalności przedsiębiorstw spirytusowych mierzonych wartością dodaną brutto (WDB), jak i nadwyżką ekonomiczną (Ne). Wartość dodana brutto stanowiła od 22% w 2011 roku do 40% w 2015 roku ceny bazowej producenta, a jej kwota w cenach bieżących w 2017 roku była o 44,2% wyższa niż w 2010 roku. Największy przyrost wartości dodanej brutto wytworzonej przez producentów napojów spirytusowych i alkoholu etylowego wystąpił w 2015 roku, a od trzech lat przekracza ona 1 mld zł i stanowi ok. 30% ceny bazowej producenta, tj. o kilka punktów procentowych więcej niż w 2010 roku. Skumulowany efekt w skali przedsiębiorstw (mierzony nadwyżką ekonomiczną) stanowił od 12% w 2011 roku do ponad 30% w 2015 roku ceny bazowej

producenta, a kierunek zmian Ne był zbieżny ze zmianami WDB. W 2017 roku nadwyżka ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego w cenach bieżących była prawie o połowę większa niż w 2010 roku.

W latach 2010-2017 szybko rozwijała się produkcja spirytusu odwodnionego. Wzrastała ona w tempie średnio o 6,1% rocznie i w 2017 roku była o ponad połowę większa niż w 2010 roku. W relacji do roku poprzedniego zmalała tylko w 2014 i 2017 roku, zaś największy jej przyrost (dwucyfrowy) nastąpił w 2015 i 2012 roku. Jeszcze szybciej, bo w tempie średnio o 17,7% rocznie, wzrastała produkcja spirytusu surowego, ale w gorzelniach, które nie wchodzą w skład przemysłu spirytusowego, a zaliczane są do działu rolnictwa. Natomiast produkcja spirytusu surowego w przedsiębiorstwach przemysłu spirytusowego była względnie stabilna. Większy jej wzrost nastąpił w 2012 roku (do 168 mln litrów), a najgłębszy spadek w 2014 roku (do 133 mln litrów). W pozostałych latach w przemyśle spirytusowym produkowano od 142 do 153 mln litrów spirytusu surowego. Tym samym zmniejszył się udział spirytusu surowego produkowanego w przedsiębiorstwach przemysłu spirytusowego w produkcji krajowej z 60-70% w latach 2010-2013 do 35-40% w ostatnich kilku latach.

Tabela 2.5. Produkcja przemysłu spirytusowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji sprzedanej firm (mln zł, ceny bieżące):								
przemysłowych	2717	3049	3269	3502	3496	3480	3548	3550 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	2485	2682	2877	2974	3067	2991	3326	3330 <sup>a</sup>
Zmiana wartości produkcji w cenach stałych <sup>b</sup> (proc.)	-7,8	8,9	6,0	6,1	-0,6	0,7	3,2	-0,5 <sup>a</sup>
Wartość dodana brutto <sup>c</sup> (WDB) w mln zł, ceny bieżące	735	653	991	1296	979	1612	1129	1060
w proc. produkcji	26,9	22,1	28,1	32,1	29,3	40,1	30,7	28,9
Nadwyżka ekonomiczna <sup>c</sup> (Ne) w mln zł, ceny bieżące	454	353	679	934	612	1236	762	677
w proc. produkcji	16,6	12,0	19,3	23,1	18,3	30,8	20,7	18,4
Produkcja (mln l 100%):								
Wódki czyste	107,0	103,6	103,2	115,7	88,1	96,1	97,7	95,0
Pozostałe napoje spirytusowe	22,5	26,4	25,0	25,1	22,3	22,4	23,6	25,1
Spirytus surowy	239,0	188,9	226,3	368,6	332,7	357,4	383,4	422,7
w tym: przemysłowy	150,6	142,8	168,0	153,3	133,2	144,6	142,5	146,4
Spirytus rektyfikowany	135,9	133,3	165,5	146,5	125,0	132,4	123,0	130,0
Spirytus odwodniony	158,3	170,8	209,2	221,7	187,1	259,1	282,1	240,1
Spirytus skażony	72,3	50,3	45,1	65,3	41,5	54,5	63,7	78,5

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> przeliczona wskaźnikiem cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Względnie stabilna była produkcja spirytusu rektyfikowanego i wynosiła od 123 do 135 mln litrów, z wyjątkiem lat 2012-2013, kiedy przekroczyła nawet 165 mln litrów. W 2017 roku była o 4,3% niższa niż w 2010 roku, co oznacza, że corocznie malała średnio o 0,6%. Zróżnicowana w poszczególnych latach była produkcja spirytusu skażonego i nie miała długotrwałego trendu, mimo iż w 2017 roku była o 8,6% większa niż w 2010 roku, to były lata, kiedy malała (2010-2012), a jej wzrost notowano w latach 2015-2017, tak jak i krajowej produkcji spirytusu surowego (czyli produkowanego w gorzelniach i przedsiębiorstwach przemysłu spirytusowego).

Względnie systematycznie rozwijała się produkcja pozostałych napojów spirytusowych, a jej spadki w okresie zmiennych uwarunkowań fiskalnych były płytsze i okres rozregulowania rynku krótszy. Po zawirowaniach, jakie miały miejsce po ogłoszeniu wzrostu stawek podatku akcyzowego od alkoholu etylowego, spadek produkcji był niższy i w 2017 roku produkcja wróciła do poziomu sprzed zawirowań. Natomiast produkcja wódek czystych w 2014 roku zmalała aż o prawie 1/4 i dotychczas nie osiągnęła poziomu sprzed podwyżki akcyzy. Segment wódek czystych okazał się najbardziej wrażliwy i podatny na zmiany w polityce fiskalnej. W 2017 roku produkcja wódek czystych oraz spirytusu rektyfikowanego i surowego (przemysłowego) nie osiągnęła poziomu średniego z lat 2010-2012, czyli sprzed zapowiedzi o podwyżce akcyzy, która rozregulowała rynek wyrobów spirytusowych.

## **2.7. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle spirytusowym**

W przemyśle spirytusowym, mimo iż rozwój sektora następował tylko w niektórych jego segmentach, łączna wartość zasobów czynników produkcji w latach 2010-2017 (w firmach składających sprawozdania finansowe) zwiększyła się o ok. 80% (tab. 2.6). Oznacza to, że przyrastała ona średnio o 8,7% rocznie. Tak wysoki przyrost wartości czynników produkcji był wynikiem względnie systematycznego wzrostu (średnio o 5,7% rocznie) opłaty pracy i różnokierunkowych, ale głębszych zmian wartości majątku przedsiębiorstw (w cenach ewidencyjnych średnio o 9,2% rocznie). W efekcie wartość majątku przedsiębiorstw, które złożyły sprawozdania finansowe, w porównaniu z 2010 rokiem zwiększyła się o 85%. Przy niewielkich zmianach produkcji przemysłu spirytusowego oznacza to wzrost majątkochłonności (z 0,67 w 2010 roku do 1,07 w 2017 roku), ale przy dużej zmienności tego wskaźnika w badanym okresie (od 0,67 do 2,23). Wskaźnik ten oznacza, że na każdą złotówkę produkcji firm spirytusowych w 2010 roku przypadło 0,67 zł wartości środków trwałych, a w 2017 roku – 1,07 zł. Wyjątkowo wysoka majątkochłonność produkcji w niektórych latach była wynikiem dużego przyrostu inwestycji długoterminowych, a nie większego zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki trwałe związane z produkcją. Było to zjawisko krótkotrwałe, ale wartość tych inwestycji w 2017 roku nie wróciła do poziomu z 2010 roku, gdyż była jeszcze prawie 3-krotnie wyższa.

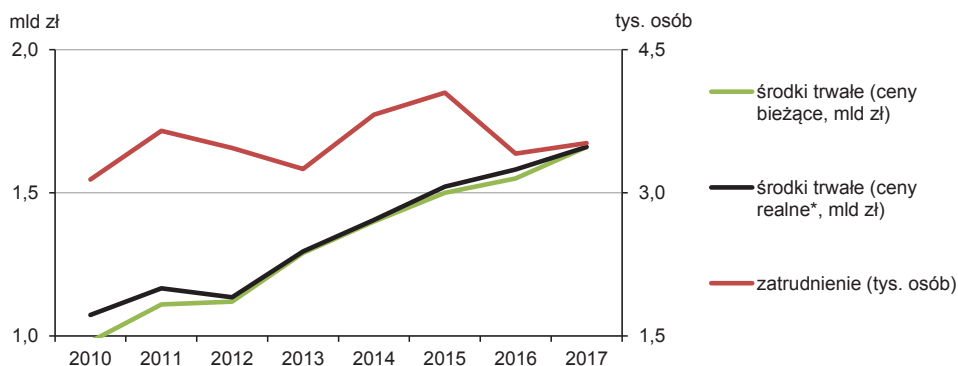
Tabela 2.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle spirytusowym

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach:								
– przemysłowych	4273	4237	4009	3806	4393	4550	4048	4150 <sup>a</sup>
z tego: dużych i średnich	3144	3649	3467	3251	3817	4051	3414	3520 <sup>a</sup>
małych	1129	588	542	555	576	499	634	630 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe F-01	3547	3983	3891	3948	4131	4215	3821	3926
Środki trwale brutto <sup>b</sup> (mln zł)	980	1109	1122	1294	1397	1498	1552	1660 <sup>a</sup>
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mln zł)	3952	9028	7688	8303	7199	6530	7035	7318
w tym: trwałe	1818	6574	5468	4990	4399	3578	3663	3921
w tym: inwestycje długoterminowe	764	4537	3877	2771	1841	1491	1843	2127
Oплата pracy <sup>c</sup> (mln zł)	240	260	274	320	334	343	336	354
Zasoby łącznie <sup>c, d</sup> (mln zł)	4672	9808	8510	9263	8201	7559	8043	8380
Inwestycje <sup>e</sup> (mln zł)	87	59	67	141	99	117	106	148
w proc. środków trwałych <sup>b</sup>	8,9	5,3	6,0	10,9	7,1	7,8	6,8	8,9
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>b</sup> (tys. zł/osobę)	312	304	324	398	366	370	454	471 <sup>a</sup>
Majątkochłonność produkcji <sup>c, e</sup> (zł/zł)	0,67	2,23	1,55	1,24	1,32	0,89	1,00	1,07
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	1,71	3,32	2,41	2,29	2,45	1,88	2,19	2,28

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> w dużych i średnich przedsiębiorstwach, <sup>c</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek trwały i obrotowy powiększony o wartość czynnika pracy, ustalony jako ekwiwalent trzykrotnej rocznej płaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 2.4. Zasoby pracy i środków trwałych w dużych i średnich firmach spirytusowych



\* realna wartość środków trwałych w cenach stałych z 2017 roku, przeliczona wskaźnikiem inflacji

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych i publikowanych danych GUS.

W badanym okresie w grupie firm składających sprawozdania finansowe оплата pracy zwiększyła się prawie o połowę, przy przyroście zatrudnienia o ok. 10%, co oznacza, że w branży postępował realny wzrost wynagrodzeń. Natomiast w dużych



i średnich firmach przemysłowych zmiany zatrudnienia były różnokierunkowe, ale liczba osób pracujących w ostatnim roku była również o ok. 12% większa niż w 2010 roku. Wartość środków trwałych brutto dużych i średnich firm spirytusowych w tym okresie systematycznie wzrastała, czego skutkiem był wzrost technicznego uzbrojenia pracy o około połowę. Przebieg krzywych obu czynników produkcji (tj. środków trwałych i pracy) w tej grupie firm szczególnie w ostatnich latach był zbieżny (rys. 2.4), co może oznaczać, że rozwój sektora miał charakter ekstensywny, ale przy postępującym wyrównywaniu dynamiki zatrudnienia i wartości środków trwałych w ostatnich dwóch latach.

Wzrost zasobów majątku trwałego i poprawa technicznego uzbrojenia pracy wynikały z aktywności inwestycyjnej firm spirytusowych. Analiza wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych i stopy inwestowania wskazują na znaczący wzrost nakładów w ostatnich trzech latach, ale do poziomu pozwalającego tylko na odtworzenie aktywnej części majątku trwałego i ewentualnej modernizacji wybranych ogniw procesów produkcyjnych. Największą stopę inwestowania osiągnięto w branży w 2013 roku, kiedy nakłady inwestycyjne stanowiły prawie 11% wartości środków trwałych, (na ogół wynosiły 8-9%), co wskazuje, że środki trwałe w branży były użytkowane średnio przez 11-12 lat.

## **2.8. Produktywność i efektywność w produkcji alkoholu etylowego i napojów spirytusowych**

Powolny wzrost wartości produkcji przemysłu spirytusowego następował przy rosnącym technicznym uzbrojeniu pracy i jednocześnie malejącej produktywności majątku trwałego (tab. 2.7). W dużych i średnich firmach spirytusowych w latach 2011-2017 malała ona średnio o 3,4% rocznie i w 2017 roku była o 21,3% niższa niż w 2010 roku. Spadki produktywności majątku trwałego notowano w każdym roku badanego okresu z wyjątkiem 2012 roku. Natomiast dużą zmiennością charakteryzowała się produktywność łącznych zasobów (majątku i pracy) w firmach składających sprawozdania finansowe, która wahała się od 0,59 w 2010 roku do 0,30 w 2011 roku. Natomiast w 2017 roku była o 25,4% niższa niż w 2010 roku. Spadek produktywności majątku kompensowany był z nadwyżką wzrostem produktywności innego czynnika produkcji, a mianowicie nakładów pracy żywej.

Produktywność pracy w firmach spirytusowych charakteryzowała się dużą zmiennością. Po kilku latach wzrostu następował kilkuletni spadek produktywności pracy, po czym ponownie miał miejsce niewielki jej wzrost. W efekcie w 2017 roku była ona nominalnie o 34,4% wyższa niż w 2010 roku, a w cenach stałych wzrosła o ok. 30%. Oznacza to, że nominalnie wzrastała średnio w tempie 4,3% rocznie, a realnie o 3,8%. Większa niż średnio w branży, w ostatnich latach o ok. 10%, była wydajność pracy w dużych i średnich firmach spirytusowych. Jej dynamika w badanym okresie była jednak niższa, gdyż produktywność pracy w tej grupie przedsiębiorstw wzrastała nominalnie średnio o 2,6% rocznie wobec 4,3% w branży.

Tabela 2.7. Produktywność i efektywność w przedsiębiorstwach przemysłu spirytusowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. zł)								
– w cenach bieżących <sup>b</sup>	636	720	816	920	796	765	876	855 <sup>c</sup>
– w cenach stałych <sup>b,d</sup>	660	727	815	907	782	760	881	855 <sup>c</sup>
– w firmach dużych i średnich (ceny bieżące)	790	735	830	915	804	738	974	946 <sup>c</sup>
Produktywność								
– majątku trwałego <sup>e</sup>	2,53	2,42	2,56	2,30	2,20	2,00	2,13	1,99 <sup>e</sup>
– zasobów <sup>f</sup>	0,59	0,30	0,41	0,44	0,41	0,53	0,46	0,44
Efektywność mierzona WDB <sup>f</sup> (makro)								
– nakładów pracy	3,06	2,51	3,62	4,04	2,93	4,69	3,36	3,00
– majątku	0,19	0,07	0,13	0,16	0,14	0,25	0,16	0,14
– zasobów	0,16	0,07	0,12	0,14	0,12	0,21	0,14	0,13
Efektywność mierzona Ne <sup>f</sup> (mikro)								
– nakładów pracy	1,89	1,36	2,48	2,91	1,83	3,60	2,27	1,91
– majątku	0,11	0,04	0,09	0,11	0,09	0,19	0,11	0,09
– zasobów	0,10	0,04	0,08	0,10	0,07	0,16	0,10	0,08

<sup>a</sup> liczona wartością produkcji sprzedanej w cenach bazowych, <sup>b</sup> w firmach przemysłowych, <sup>c</sup> szacunek, <sup>d</sup> przeliczone wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>e</sup> w firmach dużych i średnich, <sup>f</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01

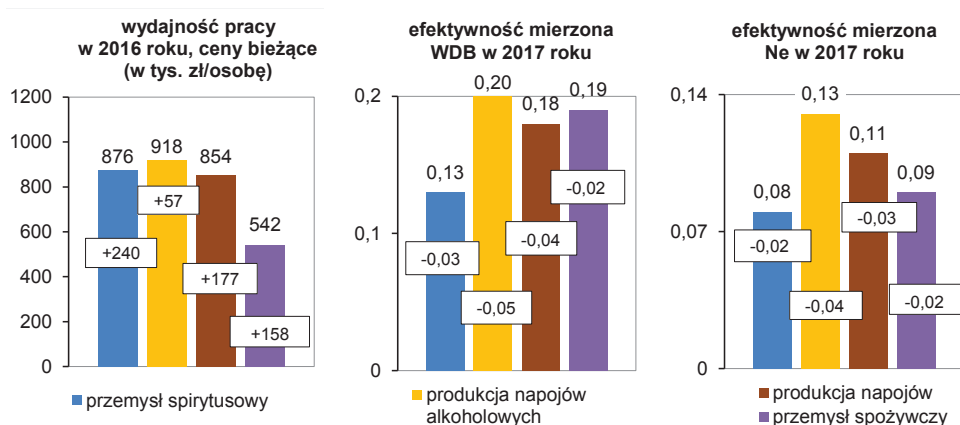
Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Wydajność pracy w przemyśle spirytusowym była jednak niższa (rys. 2.5) niż średnio w produkcji napojów alkoholowych (według danych z 2016 roku nominalnie o 4,6%). Przekraczała zaś produktywność pracy w całym dziale produkcji napojów (o 2,6%) i w przemyśle spożywczym (aż o 61,6%). W badanym okresie zwiększyła się wydajność pracy zarówno w przemyśle spirytusowym, jak i w całym sektorze alkoholowym, produkcji napojów oraz w całym przemyśle spożywczym. Największy jej przyrost miał miejsce w przemyśle spirytusowym, wobec czego dysproporcje między wydajnością pracy w tych działach produkcji zmniejszyły się, szczególnie między firmami spirytusowymi i producentami wszystkich napojów alkoholowych. Oznacza to, że przemysł spirytusowy odrabiał swoje opóźnienia w stosunku do producentów pozostałych napojów alkoholowych, gdyż w 2010 roku produktywność pracy nominalnie w firmach spirytusowych była jeszcze o ok. 26% niższa niż w sektorze napojów alkoholowych, a w 2017 roku tylko o 4,6%.

W latach 2010-2017 zanotowano niewielki spadek efektywności zasobów zarówno w przemyśle spirytusowym, jak i sektorze alkoholowym, napojów oraz w całym przemyśle spożywczym. Zmalała efektywność w skali makro mierzona udziałem WDB, ale i mikro mierzona Ne, lecz ten spadek był trochę płytszy. Porównanie efektywności zasobów w przemyśle spirytusowym i w innych działach produkcji wskazuje, że producenci napojów spirytusowych charakteryzują się niższą efektywnością zarówno w skali makro, jak i mikro. Największa była ona w sektorze napojów alkoholowych

(w skali makro o 53,8% większa niż w przemyśle spirytusowym, a w mikro o 62,5%). Spadek efektywności zasobów w branży spirytusowej w latach 2010-2017 wynikał głównie ze spadku efektywności majątku, która w skali makro obniżyła się o 26,3%, a w mikro o 18,2%, przy spadku efektywności pracy w skali makro o 2%, ale wzroście o 1% w skali mikro.

Rysunek 2.5. Zróżnicowanie wydajności pracy oraz efektywności zasobów<sup>a</sup> w przemyśle spirytusowym na tle produkcji napojów (w tym alkoholowych) i przemysłu spożywczego (stan i zmiany po 2010 roku)



<sup>a</sup> wydajność pracy w cenach bieżących w firmach przemysłowych, a efektywność dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

## 2.9. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego

Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spirytusowego w latach 2010-2017 charakteryzowały się dużą zmiennością (tab. 2.8). Skumulowany wynik finansowy firm spirytusowych był zróżnicowany i nie zawsze dodatni. W 2011 roku strata producentów napojów spirytusowych na poziomie netto wyniosła 326 mln zł, ale było to zjawisko krótkotrwałe, bo już w kolejnym roku ich wynik finansowy był dodatni. Najwyższe wskaźniki rentowności osiągnęła branża w 2015 roku, kiedy zysk netto po opodatkowaniu wyniósł ponad 760 mln zł. Natomiast rentowność netto przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego w badanym okresie była zmienna i na ogół wyższa od średniej w przemyśle spożywczym, z wyjątkiem 2011, 2014 i 2017 roku.

W 2017 roku sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego w porównaniu z 2016 rokiem pogorszyła się i była wyraźnie trudniejsza niż producentów innych napojów alkoholowych czy średnio w przemyśle spożywczym. Skumulowany wynik finansowy netto firm spirytusowych wyniósł tylko 78 mln zł i stanowił 1,7% przychodów netto, tj. o 2,36 pkt proc. mniej niż średnio w przemyśle spożywczym. Oznacza to dalsze pogorszenie wskaźników w porównaniu z rokiem

poprzednim. Osiągnięte wskaźniki rentowności były jednymi z niższych w badanym okresie, a ich poziom można określić jako stosunkowo niewielki.

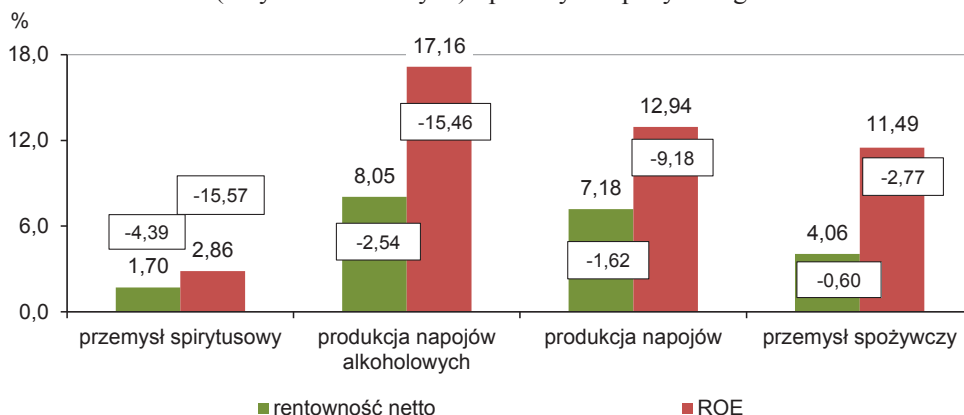
W 2017 roku niska była również rentowność kapitału własnego (ROE) firm spirytusowych, wyniosła bowiem tylko 2,86% (rys. 2.6), tj. o kilkanaście punktów procentowych mniej niż łącznie napojów alkoholowych. W badanym okresie stopa zysku od kapitału własnego firm spirytusowych była równie mocno zróżnicowana (od -12,85% w 2011 roku do 61,45% w 2015 roku) jak rentowność sprzedaży i niekiedy niższa niż w przemyśle spożywczym.

Tabela 2.8. Wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	198	-326	199	400	168	767	266	78
Rentowność netto (proc.)	6,09	-9,43	4,92	8,33	3,87	15,16	5,98	1,70
ROE (proc.)	18,43	-12,85	11,82	17,38	11,36	61,45	21,44	2,86

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 2.6. Zróżnicowanie rentowności w 2017 roku i zmiana (w pkt proc.) po 2010 roku w przemyśle spirytusowym na tle produkcji napojów (w tym alkoholowych) i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Reasumując, można stwierdzić, że głównym problemem dla producentów napojów spirytusowych jest brak dogodnych i trwałych warunków dla rozwoju działalności gospodarczej sektora. Ważnym czynnikiem rozwoju jest polityka fiskalna w odniesieniu do poszczególnych segmentów rynku napojów alkoholowych i uprzywilejowanie niektórych z nich, czy polityka społeczna lub zdrowotna, w których widoczne jest zróżnicowane podejście do różnych rodzajów napojów alkoholowych. Tego typu uwarunkowania makroekonomiczne znajdują odzwierciedlenie w warunkach funkcjonowania firm, tworząc dobrą koniunkturę lub stanowiąc barierę dla rozwoju działalności gospodarczej.

Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego w latach 2010-2017 był w miarę bezpieczny. Wartość aktywów bieżących była o kilkanaście procent wyższa od kwoty zobowiązań krótkoterminowych (tab. 2.9), co zapewniało terminową realizację tych płatności, z wyjątkiem 2012 roku, kiedy była o 1% mniejsza, ale była to sytuacja krótkookresowa, po czym wskaźnik bieżącej płynności poprawiał się (do 1,14 w 2017 roku). O bezpiecznym stanie finansowym przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego świadczy również wysoka wartość kapitału własnego zaangażowanego w firmach oraz środków własnych w obrocie. W badanym okresie zmiany tych wartości były jednak różnokierunkowe, gdyż po dużych spadkach następował skokowy ich wzrost. W 2017 roku wartość kapitału własnego była ponad 2-krotnie większa niż w 2016 roku i 2,5-krotnie wyższa niż w 2010 roku, a środków własnych w obrocie odpowiednio o ok. 1/3 i 1/5 wyższa.

Tabela 2.9. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mln zł)	1074	2537	1682	2299	1479	1248	1241	2719
w tym: środki własne w obrocie	345	256	-18	266	445	98	324	419
Zobowiązania (mln zł)	2540	6105	5626	5582	5256	4811	5246	4080
w tym: krótkoterminowe	1789	2197	2239	3047	2355	2853	3048	2977
Bieżąca płynność finansowa	1,19	1,12	0,99	1,09	1,19	1,03	1,11	1,14
Zadłużenie całkowite (w proc. aktywów)	72,8	71,9	78,1	72,3	79,5	80,9	82,4	62,8
Zadłużenie długoterminowe (w proc. aktywów)	19,0	43,3	44,1	30,5	40,3	30,0	31,2	15,1

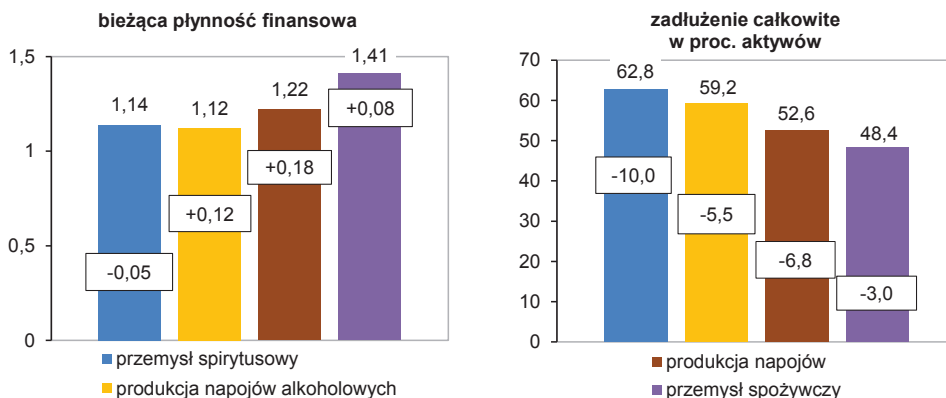
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Porównanie stanu finansowego przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego i całego sektora napojów alkoholowych na podstawie wskaźnika bieżącej płynności finansowej wskazuje, że w firmach spirytusowych, pomimo niewielkiego spadku w porównaniu z 2010 rokiem, osiągnął on wyższą wartość (rys. 2.7). Była ona jednak mniejsza niż średnio w dziale produkcji napojów czy w całym przemyśle spożywczym, gdzie w latach 2010-2017 odnotowano wyraźną poprawę wskaźnika bieżącej płynności finansowej.

W 2017 roku w przedsiębiorstwach przemysłu spirytusowego zarówno zadłużenie całkowite, jak i długoterminowe było niższe niż w 2010 roku. Tendencje zmian tych wskaźników były jednak krótkookresowe i zmienne, gdzie po latach wzrostu następował ich spadek lub odwrotnie. Firmy spirytusowe najbardziej były zadłużone w 2016 roku (82,4% aktywów ogółem), ale już w 2017 roku całkowite ich zadłużenie zmalało do 62,8% i było najniższe w badanym okresie. Natomiast zadłużenie długoterminowe tych firm największe było w latach 2011-2012, po czym przez kolejne lata zmieniało się w różnych kierunkach, a w 2017 roku zmalało do rekordowo niskiego poziomu i stanowiło ok. 15% aktywów, tj. o kilkadziesiąt punktów procentowych

mniej niż w latach wcześniejszych. Zmienność sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spirytusowego miała odzwierciedlenie w poziomie zadłużenia firm. Poprawa wskaźników finansowych zarówno bieżącej płynności finansowej, jak i zadłużenia następowało z pewnym opóźnieniem w czasie i była następstwem poprawy wskaźników rentowności.

Rysunek 2.7. Zróżnicowanie stanu finansowego w 2017 roku i zmiana po 2010 roku w przemyśle spirytusowym na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Poziom zadłużenia firm spirytusowych w 2017 roku był jednak większy niż średnio w sektorze napojów alkoholowych czy w produkcji napojów lub artykułów spożywczych, pomimo jego spadku we wszystkich wymienionych działach w latach 2010-2017. Najgłębszy spadek zadłużenia całkowitego odnotowano jednak w firmach spirytusowych, gdzie obniżyło się ono o 10 pkt proc. wobec kilkuprocentowego spadku w porównywanych sektorach.

## 2.10. Struktura podmiotowa przemysłu spirytusowego

Struktura podmiotowa przemysłu spirytusowego w latach 2010-2016 była płynna i zróżnicowana (tab. 2.10). Najpierw przez dwa lata liczba firm przemysłowych malała, po czym przez kolejne dwa lata przybywało po kilka przedsiębiorstw. W ostatnich dwóch latach ponownie zmniejszyła się liczba firm przemysłowych i w rezultacie w 2016 roku funkcjonowało 39 przedsiębiorstw, tj. o 17% mniej niż w 2010 roku. Było to wynikiem zmian występujących w każdej grupie firm, zarówno małych, średnich, jak i dużych. W ostatnich kilku latach obserwujemy względną stabilizację liczebności podmiotów dużych i średnich. Zwiększyła się natomiast liczba spirytusowych firm mikro (z 54 w 2010 roku do 75 w 2016 roku), przy zróżnicowanych zmianach w okresach krótszych.

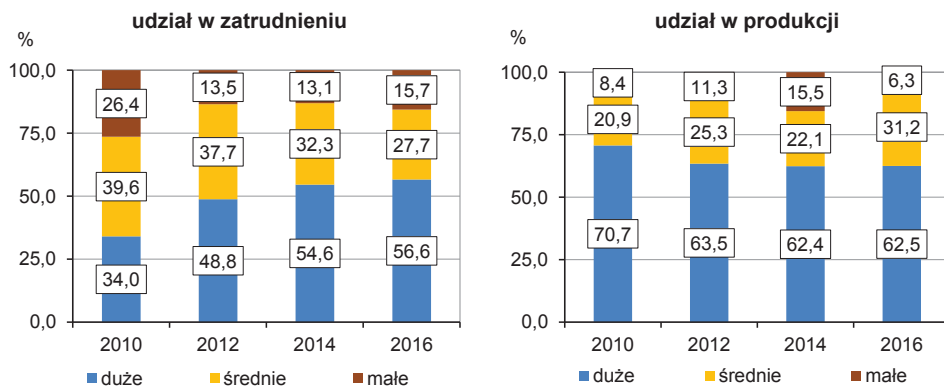
Tabela 2.10. Przedsiębiorstwa przemysłu spirytusowego według wielkości

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba firm przemysłowych:	47	44	39	42	43	41	39
w tym: dużych	6	4	4	4	5	5	4
średnich	11	10	10	12	9	9	9
małych	30	30	25	26	29	27	26
Liczba firm mikro	54	69	72	57	54	74	75
Udział firm dużych (proc.):							
– w zatrudnieniu	34,0	48,1	48,8	41,5	54,6	56,6	56,6
– w produkcji	70,7	65,5	63,5	56,1	62,4	59,1	62,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 16.10.2018).

W latach 2010-2016 głównym czynnikiem rozwoju przemysłu spirytusowego był popyt eksportowy, który zagospodarowywał coraz większą część produkcji. W tym czasie popyt krajowy na napoje spirytusowe był względnie stabilny co do poziomu, ale zmieniała się jego struktura. Pod wpływem tych czynników, wraz z rozwojem przemysłu spirytusowego postępował proces koncentracji produkcji, o czym świadczy głównie rosnący udział firm dużych w zatrudnieniu (rys. 2.8). Przemysł spirytusowy należy bowiem do grupy branż o najwyższym poziomie koncentracji<sup>14</sup>, większym od średniego w przemyśle spożywczym.

Rysunek 2.8. Struktura podmiotowa przemysłu spirytusowego według wielkości przedsiębiorstw (mierzonej liczbą zatrudnionych)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Przemiany strukturalne, które wystąpiły w przemyśle spirytusowym, zmieniły strukturę podmiotową tego działu produkcji, mierzoną udziałem różnych klas wielkości podmiotów w liczbie przedsiębiorstw, liczbie osób pracujących w branży czy wartości produkcji sprzedanej. W efekcie tych przekształceń w latach 2010-2016 zaistniały następujące zmiany struktury podmiotowej:

<sup>14</sup> I. Szczepaniak, *Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2018, nr 5, s. 2-6.

- liczba dużych przedsiębiorstw przemysłowych zmniejszyła się o 33%, przy zwiększeniu stanu załogi o 57,6% oraz wzroście nominalnej wartości produkcji sprzedanej o 15,4%, a realnie o 11,1%;
- liczba firm średniej wielkości zmalała o 18,2%, podczas gdy zatrudnienie obniżyło się o 33,6%, a wartość produkcji sprzedanej zwiększyła się nominalnie prawie 2-krotnie, a realnie o ok. 88%;
- liczba małych firm przemysłowych zmniejszyła się o 13,3%, przy dużym spadku zatrudnienia o 43,8% i niewielkim zmniejszeniu wartości produkcji o 2,2% w cenach bieżących, a w stałych – o 5,9%.

Zaistniałe zmiany strukturalne wynikały z konieczności dostosowania się przedsiębiorstw do funkcjonowania w warunkach wolnego rynku oraz nasilającej się konkurencji na rynku międzynarodowym.

## **2.11. Pozycja polskich producentów napojów spirytusowych na tle innych krajów UE<sup>15</sup>**

Polska jest trzecim producentem napojów spirytusowych w Unii Europejskiej (po Wielkiej Brytanii i Francji). Wartość produkcji tych napojów w cenach porównywalnych w Polsce w 2016 roku stanowiła 16,4% produkcji unijnej i była większa niż we Włoszech i Niemczech, ale wyraźnie niższa niż w Wielkiej Brytanii i trochę mniejsza niż we Francji (tab. 2.11). Polska była jednocześnie największym producentem tych napojów w UE-13. Udział polskiego przemysłu spirytusowego w produkcji sektora w Unii Europejskiej był ponad 2-krotnie większy niż w potencjale gospodarczym i ludnościowym.

Produkcja napojów spirytusowych na 1 mieszkańca w Polsce była ponad 2-krotnie większa od średniej UE, ale również wyższa niż w większości krajów unijnych. Większa niż w Polsce (o 20%) była tylko produkcja na 1 mieszkańca w Wielkiej Brytanii, będącej liderem unijnego przemysłu spirytusowego.

Polski przemysł spirytusowy charakteryzuje się wysoką wydajnością pracy. Wyższa była ona tylko w firmach spirytusowych Wielkiej Brytanii. Wydajność pracy w polskim przemyśle spirytusowym przekraczała średnią unijną o 59%, ale była również niemal 2-krotnie wyższa niż u większego producenta tych napojów – Francji. Nieco mniejszy był dystans między Polską i Włochami – produktywność tego czynnika produkcji w naszym kraju była o prawie 45% większa. Oznacza to, że polskie firmy spirytusowe mają wyraźną przewagę względem znaczących producentów z Włoch, Francji i Niemiec.

<sup>15</sup> Źródłem informacji o strukturze unijnego przemysłu spirytusowego był Eurostat. Należy jednak wskazać, że dane te obarczone są pewnym błędem, gdyż brakuje informacji z kilku państw (Holandii, Szwecji, Irlandii, Czech, Chorwacji, Litwy, Łotwy i Malty), a niektóre z nich są dużymi producentami napojów spirytusowych (np. Irlandia czy Szwecja).



Tabela 2.11. Przemysł spirytusowy w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28<sup>b</sup></b>	<b>26,9</b>	<b>100,0</b>	<b>52,8</b>	<b>688,5</b>	<b>4,95</b>
<b>UE-15<sup>b</sup></b>	<b>21,3</b>	<b>79,1</b>	<b>52,7</b>	<b>732,7</b>	<b>5,43</b>
Wielka Brytania	9,1	33,8	138,3	1313,8	26,93
Francja	5,1	19,0	79,2	622,5	5,44
Włochy	2,8	10,3	45,7	757,5	5,22
Niemcy	2,5	9,2	30,2	602,6	3,33
Hiszpania	1,1	4,1	23,7	362,6	3,71
<b>UE-13<sup>b</sup></b>	<b>5,6</b>	<b>20,9</b>	<b>53,3</b>	<b>560,3</b>	<b>3,69</b>
Polska	4,4	16,4	114,5	1095,4	38,60
Węgry	0,4	1,4	38,4	238,9	0,65

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej walut, <sup>b</sup> bez Holandii, Szwecji i Irlandii (z UE-15) oraz Czech, Chorwacji, Litwy, Łotwy i Malty (z UE-13)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 16.10.2018).

Koncentracja produkcji mierzona wartością obrotów jednej firmy w Polsce była ponad 7-krotnie wyższa od średniej w UE i największa wśród wszystkich krajów unijnych. Obroty jednej firmy w Polsce były o ponad 43% większe niż w Wielkiej Brytanii i aż 7-krotnie wyższe niż we Francji.

Wartość produkcji polskiego przemysłu spirytusowego (liczona w euro) w latach 2010-2016 wzrastała średnio o 3,9% rocznie, ale w latach 2013-2014 po zapowiedzianej od 2014 roku podwyżce akcyzy rynek napojów spirytusowych i alkoholu etylowego został rozregulowany – wartość produkcji najpierw skokowo wzrosła, a w następnym roku znacząco się obniżyła. W kolejnych latach sytuacja na rynku tych wyrobów powoli się normowała i w 2015 roku tempo wzrostu produkcji powróciło do ok. 3% rocznie. W badanym okresie wśród głównych producentów wyrobów spirytusowych w Unii Europejskiej najszybciej wzrastała produkcja w Wielkiej Brytanii (średnio o 13% rocznie), a dynamicznie również we Francji (o 5,1%). Natomiast niewielkie było tempo wzrostu produkcji we Włoszech (o 1,3%), a ujemne w Niemczech (o 2,1%). Szybsze niż w Polsce było tempo wzrostu produkcji w Wielkiej Brytanii i we Francji, co powiększyło nasz dystans do tych krajów.

## 2.12. Podsumowanie

Przemysł spirytusowy jest ważną branżą gospodarki narodowej i jedną z wielu, która oparta jest na surowcu krajowym i wykorzystuje nadwyżki produktów wytworzonych w rolnictwie. Gorzelnie przetwarzają na destylat rolniczy 1,2-1,6 mln ton zbóż oraz 40-80 tys. ton ziemniaków, ale również produkty uboczne z innych branż przemysłu spożywczego. Sektor spirytusowy jest ściśle powiązany z naszą gospodarką również ze względów fiskalnych. Producenci wyrobów spirytusowych są największym

płatnikiem z tytułu podatku akcyzowego wśród wszystkich producentów napojów alkoholowych. W 2017 roku 11,5% wpływów do budżetu państwa z tytułu podatku akcyzowego pochodziło od producentów wyrobów spirytusowych, co jednocześnie stanowiło 67,1% wpływów od wszystkich napojów alkoholowych łącznie, mimo iż napoje spirytusowe stanowią tylko 1/3 konsumowanych napojów alkoholowych (w przeliczeniu na 100°).

W latach 2010-2017 rozwój przemysłu spirytusowego był umiarkowany i dotyczył wybranych segmentów rynku. Głównym czynnikiem determinującym go był popyt eksportowy, przy wzroście zainteresowania konsumentów krajowych niektórymi rodzajami napojów (np. niskoprocentowe wódki smakowe czy alkohole mocne z importu). Obecnie rozwój branży spirytusowej zmierza w kierunku premiumizacji, co oznacza, że pijemy coraz mniej, ale alkohole lepsze i droższe. Wyniki handlu zagranicznego, mimo rosnącego eksportu, wskazują, że Polska jest stale importerem netto tych wyrobów i ma pogłębiający się deficyt handlowy w obrotach produktami sektora spirytusowego. Wskaźniki określające konkurencyjność i poziom umiędzynarodowienia sektora świadczą o małym wykorzystaniu szans, jakie stworzyła integracja europejska oraz pogłębiająca się globalizacja. Większych możliwości rozwoju nie stworzył również rozwój sektora biopaliw, mimo iż w ostatnich latach produkcja biopaliw była o połowę większa niż na początku badanego okresu (zob. tab. 2.4).

Uwarunkowania rozwoju sektora spirytusowego w latach 2010-2017 były mało korzystne. Pozycja producentów alkoholi mocnych była gorsza zarówno względem producentów surowca i handlu detalicznego, jak i producentów innych napojów alkoholowych. Wzrost cen zbytu napojów nie kompensował rosnących cen skupu zbóż czy ziemniaków jako surowca do produkcji destylatu rolniczego, czego efektem były coraz niższe marże przetwórcze. Jednocześnie następował wzrost marż handlowych, ponieważ ceny konsumenta napojów spirytusowych wzrastały szybciej niż ceny producenta. W latach 2010-2013 postępowało relatywne tanienie alkoholi mocnych, gdyż przyrost detalicznych cen wyrobów spirytusowych był mniejszy od inflacji, ale od 2014 roku notowano relatywny wzrost cen napojów spirytusowych, zaś w 2017 roku nastąpiło ponowne tanienie alkoholi mocnych.

Niewielki wzrost produkcji sektora spirytusowego osiągnano w warunkach rosnącego technicznego uzbrojenia pracy, co stwarzało możliwość podwyższenia produktywności pracy. Wzrost wydajności pracy rekompensował spadek produktywności majątku trwałego. Pozwoliło to utrzymać wysoką efektywność nakładów pracy, ale przy niższej efektywności majątku i zasobów (łącznie środków trwałych, obrotowych i nakładów pracy) w 2017 roku niż w 2010 roku.

Sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu spirytusowego w badanym okresie była zróżnicowana, ale na ogół lepsza od średniej w przemyśle spożywczym, choć trudniejsza niż w przemyśle piwowarskim, a niekiedy i winiarskim. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu spirytusowego był w miarę bezpieczny, a ich działalność produkcyjna nie była zagrożona.

### 3. Przemysł piwowarski<sup>16</sup>

#### 3.1. Popyt krajowy na piwo

Popyt krajowy na napoje alkoholowe łącznie (tj. piwo, wina i napoje spirytusowe), przy założeniu zawartości 12% alkoholu w winie i 5,5% w piwie, w latach 2010-2017 w przeliczeniu na 100° spirytusu systematycznie wzrastał, z wyjątkiem 2016 roku (gdy obniżył się o 0,3%). W 2017 roku wyniósł 9,45 l/osobę rocznie i był o 5,1% większy niż w 2010 roku, co oznacza, że zwiększał się średnio o 0,7% rocznie.

W konsumpcji alkoholu największy udział miało zawsze piwo, które stanowiło od 55,2% w 2010 roku do 59,6% w 2012 roku całkowitej konsumpcji alkoholu (tab. 3.1), a w 2017 roku 57,3%, tj. o 2,1 pkt proc. więcej niż w 2010 roku. Spożycie piwa w bieżącej dekadzie przekraczało 90 l/osobę rocznie, a w 2017 roku było o 9,2% większe niż w 2010 roku. Średnie tempo wzrostu spożycia piwa w latach 2011-2017 wyniosło 1,3% rocznie i było prawie 2-krotnie szybsze niż napojów alkoholowych ogółem (0,7%). W rezultacie pozycja piwa wśród innych napojów alkoholowych była coraz silniejsza.

Tabela 3.1. Krajowe zużycie piwa i słodu

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zużycie krajowe <sup>a</sup>								
– piwa (mln l)	3504	3640	3803	3798	3800	3833	3877	3791
– słodu (tys. t)	510	532	515	456	439	528	539	484
Spożycie piwa (l/mieszkańca rocznie)	90,2	94,3	99,2	97,7	98,9	99,1	99,5	98,5
Udział piwa w łącznym spożyciu napojów alkoholowych w przeliczeniu na 100° spirytusu <sup>b</sup> (proc.)	55,2	56,7	59,6	55,6 <sup>c</sup>	57,9	57,9	58,3	57,3
Dostawy piwa na rynek krajowy (mln l)	3501	3619	3827	3775	3810	3797	3899	3795

<sup>a</sup> suma produkcji i importu pomniejszona o eksport, <sup>b</sup> przy założeniu zawartości alkoholu: wino 12%, piwo 5,5%, <sup>c</sup> przy założeniu, że rzeczywiste spożycie napojów spirytusowych według szacunków IERiGŻ-PIB wyniosło 3,2 litra, a alkoholowych 9,27 litra/osobę, udział piwa w łącznym spożyciu alkoholu wzrasta do 58%

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF oraz danych GUS z publikacji „Rynek wewnętrzny” z lat 2010-2017, op. cit.

Krajowy popyt na piwo od 2012 roku oceniany zarówno na podstawie dostaw rynkowych, jak i zużycia krajowego wyniósł ok. 3,8 mld litrów. Skokowy jego wzrost (o 3-4%) odnotowano najpierw w 2011 roku (z 3,5 do 3,6 mld litrów), a w 2012 roku jeszcze większy (o 4-5%), który w dużej mierze wynikał z tego, że Polska była organizatorem rozgrywek piłkarskich Euro 2012, imprezy sprzyjającej wzrostowi konsumpcji piwa. W kolejnych latach zmiany krajowego popytu na piwo były niewielkie.

<sup>16</sup> Przemysł ten obejmuje produkcję piwa (według PKD 2007 jest to klasa 11.05) oraz słodu (11.06).

### 3.2. Handel zagraniczny piwowarstwa

Wyroby przemysłu piwowarskiego stanowią niewielki odsetek w handlu zagranicznym artykułami spożywczymi i napojami. Ich udział w eksporcie nie przekracza 1%, a w imporcie jest nieco większy, ale wynosi poniżej 1,5%. Polska jest eksporterem netto piwa, ale importerem netto słodu. W latach 2010-2017 wartość eksportu piwa zwiększyła się 2-krotnie, lecz w ostatnich dwóch latach corocznie notowano kilkunastoprocentowy jej spadek, ze 173 mln euro w 2015 roku do 151 mln euro w 2017 roku (tab. 3.2). Systematycznie w badanym okresie wzrastała jednak ilość piwa lokowanego na rynkach zagranicznych, co przy spadku wartości w ostatnich dwóch latach wskazuje na spadek średnich cen transakcyjnych w eksporcie (o ok. 15%, do 0,44 euro/litr).

Tabela 3.2. Handel zagraniczny wyrobami przemysłu piwowarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Piwo (mln euro)								
eksport	77,7	78,4	95,5	118,5	144,9	172,7	161,5	151,2
import	16,9	26,5	40,6	34,6	45,0	45,9	48,3	60,4
saldo	60,8	51,9	54,9	83,9	99,9	126,8	113,2	90,8
Słód (mln euro)								
eksport	15,8	19,6	20,9	12,9	24,3	26,7	32,0	35,0
import	71,8	70,8	86,2	50,4	45,2	68,5	76,4	44,7
saldo	-56,0	-51,2	-65,3	-37,5	-20,9	-41,8	-44,4	-9,7
Chmiel <sup>a</sup> (mln euro)								
eksport	3,9	3,1	4,0	4,0	3,7	5,0	4,3	9,9
import	12,2	10,4	9,5	9,2	10,8	9,8	12,3	12,4
saldo	-8,3	-7,3	-5,5	-5,2	-7,1	-4,8	-8,0	-2,5
Obroty piwem (mln l)								
eksport	210,1	209,2	218,4	256,4	286,2	329,6	333,6	340,5
import	34,4	42,4	61,0	54,3	78,6	73,6	73,8	93,3
Obroty sładem (tys. t)								
eksport	46,7	57,1	49,8	28,0	61,1	62,8	80,8	89,3
import	219,9	207,5	211,6	122,8	117,4	186,8	219,0	133,1
Obroty chmielem <sup>a</sup> (tys. t)								
eksport	1,4	1,1	1,3	1,3	1,0	1,0	0,9	1,9
import	1,2	0,9	0,4	0,5	1,2	0,3	0,5	0,6
Udział piwa i słodu (proc.):								
– w eksporcie przemysłu spożywczego	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	0,9	0,8
– w imporcie przemysłu spożywczego	1,2	1,1	1,3	0,8	0,8	1,0	1,0	0,8

<sup>a</sup> łącznie szyszki, granulaty chmielowy i ekstrakt chmielowy

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych MF.

W badanym okresie stale (z wyjątkiem 2013 roku) wzrastał import piwa i w 2017 roku był 3,5-krotnie wyższy niż w 2010 roku. Notowano większą dynamikę wzrostu importu w ujęciu wartościowym niż ilościowym (odpowiednio średnio o 20 i 15,3% rocznie), co świadczy o wzroście cen transakcyjnych w przywozie (z 0,49 euro/litr w 2010 roku do 0,65 euro/litr w 2017 roku). Wyższe ceny transakcyjne w imporcie niż w eksporcie wynikają nie tylko z kosztów transportu, ale również

z różnic w asortymencie, gdyż w Polsce wzrasta zapotrzebowanie konsumentów na zagraniczne, droższe, a niekiedy i unikatowe gatunki piwa, które sprowadzono z zagranicy.

W rezultacie w latach 2010-2017 w obrotach piwem Polska miała stale dodatni bilans handlowy, który w 2017 roku był o około połowę większy niż w 2010 roku. Najwyższe saldo obrotów piwem osiągnięto w latach 2015-2016 (ponad 100 mln euro). Od trzech lat pogarsza się jednak bilans handlowy piwem, a osiągnięta w 2017 roku nadwyżka handlowa była niższa o ok. 20% od średniej z lat 2014-2016.

W Polsce utrwaliły się niekorzystne tendencje w handlu zagranicznym sładem, ale w 2017 roku zauważalna była poprawa tych relacji. Z uwagi na niewystarczającą produkcję słodu niezbędny był import w celu uzupełnienia zapotrzebowania ze strony przemysłu browarniczego i spirytusowego. Eksport słodu w 2017 roku był ok. 2-krotnie większy niż w 2010 roku, a przywóz ograniczono o ok. 2/5. Poprawiło to bilans handlowy w obrotach sładem, aczkolwiek eksport nie rekompensował zakupu tych produktów poza granicami kraju i nadal występował deficyt handlowy, ale nie przekroczył on 10 mln euro wobec 56 mln euro w 2010 roku.

Przedmiotem zagranicznych obrotów handlowych były również inne półfabrykaty dla przemysłu browarniczego, a mianowicie szyszki, granulaty i ekstrakt z chmielu. Eksportowano głównie szyszki chmielowe, lecz w ostatnim roku znacząco wzrósł eksport granulatu chmielowego, a importowano przede wszystkim granulaty i ekstrakt chmielowy. Na rynkach zagranicznych lokowano łącznie (szyszki, granulaty i ekstrakt chmielowy) od 0,9 tys. ton w 2016 roku do 1,9 tys. ton w 2017 roku, a sprowadzono od 0,3 tys. ton w 2015 roku do 1,2 tys. ton w 2014 roku. W latach 2010-2017, mimo poprawy bilansu handlowego w obrotach tymi produktami, notowano stały deficyt handlowy. Zmalał on jednak z 8,3 mln euro w 2010 roku do 2,5 mln euro w 2017 roku.

W latach 2010-2017 pogłębiał się poziom umiędzynarodowienia przemysłu piwowarskiego określany udziałem eksportu w produkcji sektora, lecz nadal był niski (tab. 3.3). W 2017 roku na eksport kierowane było tylko nieco ponad 8% produkcji piwa i 20% produkcji słodu, ale było to odpowiednio o 2,7 i 6,4 pkt proc. więcej niż w 2010 roku.

Tabela 3.3. Mierniki pozycji konkurencyjnej producentów piwa i słodu (w proc.)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Piwo</b>								
Pokrycie importu eksportem	396,0	295,9	235,1	341,9	321,7	376,0	334,4	250,6
Samowystarczalność <sup>a</sup>	105,0	104,6	104,1	105,3	105,5	106,7	106,7	106,5
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup>	5,7	5,5	5,5	6,4	7,1	8,1	8,1	8,4
Udział importu w zużyciu <sup>a</sup>	1,0	1,2	1,6	1,4	2,1	1,9	1,9	2,5
<b>Sład</b>								
Pokrycie importu eksportem	22,0	27,8	24,2	25,7	53,6	39,0	41,8	78,3
Samowystarczalność <sup>a</sup>	66,0	71,8	68,6	79,2	87,2	76,5	74,4	91,0
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup>	13,9	15,0	14,1	7,8	16,0	15,5	20,2	20,3
Udział importu w zużyciu <sup>a</sup>	43,1	39,0	41,1	26,9	26,7	35,4	40,6	27,5

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

Polski przemysł piwowarski w badanym okresie był stale samowystarczalny tylko na rynku piwa. Produkcja przekraczała zapotrzebowanie krajowe o kilka procent, a wskaźnik samowystarczalności w poszczególnych latach był na podobnym poziomie. Natomiast produkcja słodu w żadnym roku nie pokrywała krajowego zapotrzebowania, mimo iż w ostatnich latach odnotowano wyraźną poprawę wskaźnika samowystarczalności (wzrost z 66% w 2010 roku do 91% w 2017 roku).

Tylko import piwa będący źródłem poszerzenia i urozmaicenia naszej oferty towarowej był pokryty eksportem tych produktów, aczkolwiek poziom tego miernika w poszczególnych latach był bardzo zmienny. Natomiast na rynku słodu wpływy z eksportu nigdy nie rekompensowały wydatków na zakupy zagraniczne tego półfabrykatu. Słód sprowadzony z zagranicy stanowił ważne źródło zaopatrzenia surowcowego dla polskiego przemysłu browarniczego i spirytusowego, w odróżnieniu od piwa. Importowane piwo stanowiło tylko co najwyżej 2,5% zużycia krajowego, wobec 27-43% w przypadku słodu, i było urozmaiceniem krajowej oferty towarowej.

### 3.3. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu piwowarskiego

Podstawowym surowcem dla przemysłu piwowarskiego jest jęczmień browarniany. Źródłem informacji o skali jego przerobu są dane szacunkowe z krajowego bilansu zbóż i nie ma możliwości określenia, jaka jego część pochodzi z produkcji krajowej, a ile z importu. Corocznie ok. 700 tys. ton jęczmienia przetwarzane było na sład, z czego produkowano od 337 tys. ton słodu w 2010 roku do 440 tys. ton w 2017 roku (tab. 3.4). Krajowe zużycie słodu przekraczało na ogół 500 tys. ton (zob. tab. 3.1), dlatego też uzupełnieniem produkcji krajowej był import tego półfabrykatu.

Tabela 3.4. Zaopatrzenie surowcowe piwowarstwa

Wyszczególnienie	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Przerób jęczmienia <sup>a</sup> (tys. t)	702	724	726	744	738	748	738	725
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Produkcja słodu (tys. t)	336,7	382,0	352,8	361,2	382,7	404,1	400,8	439,7
Zbiory chmielu (t)	1867	2426	1765	2398	2042	2242	3044	2940
Szyszki, granulaty i ekstrakt chmielowy (t):								
– import	1185	915	362	456	1247	316	525	627
– eksport	1389	1061	1349	1267	966	1022	905	1914

<sup>a</sup> z produkcji krajowej i z importu

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych MF, MRiRW i GUS oraz publikacji: „Rynek zbóż. Stan i perspektywy”, nr 39-54, op. cit.; „Rynek wyrobów alkoholowych. Stan i perspektywy”, nr 1-6, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2013-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa, a także obliczeń W. Łopaciuka.

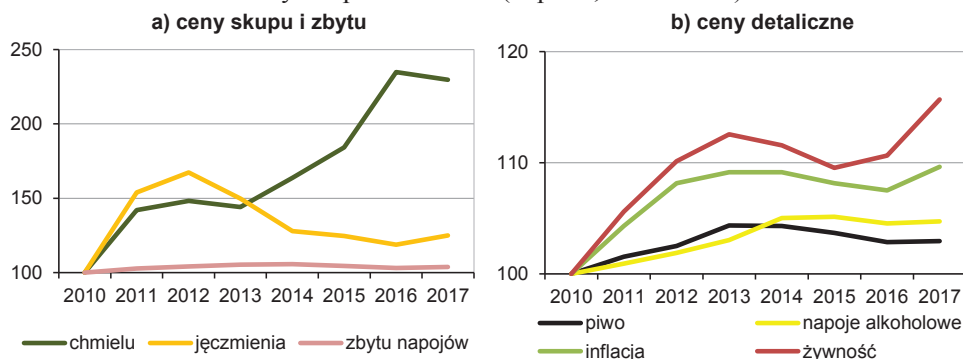
W browarnictwie przetwarzane jest również 2-3 tys. ton chmielu uprawianego w Polsce, z czego część jest przedmiotem eksportu (ok. 1 tys. ton szyszek w wadze produktu), a resztę wykorzystuje się do produkcji piwa. Półfabrykatem do produkcji piwa jest również granulaty i ekstrakt chmielowy, których źródłem zaopatrzenia jest nie

tylko produkcja krajowa, ale i import, szczególnie w przypadku granulatu. W efekcie zaopatrzeniem przemysłu browarnianego jest nasze rolnictwo, ale znaczącym uzupełnieniem są dostawy zagraniczne nie tylko surowców rolnych, lecz również produktów częściowo przetworzonych.

### 3.4. Ceny na rynku piwa

W latach 2010-2017 zmiany cen producenta napojów (ogółem alkoholowych i bezalkoholowych) były niewielkie. Większy ich przyrost (o 2,8%) odnotowano tylko w 2011 roku, a najgłębszy spadek (o 1,2%) w latach 2015-2016 (rys. 3.1). Skumulowany wskaźnik zmian cen zbytu napojów w badanym okresie wyniósł zatem tylko 103,8%. Porównanie zmian cen producenta ze zmianą cen surowców wykorzystywanych w browarnictwie wskazuje na kurczenie się marż przetwórczych. Nieznacznie rosnące ceny zbytu nie rekompensowały wzrostu cen skupu jęczmienia i chmielu, które w badanym okresie wzrosły odpowiednio o 25% i ponad 2-krotnie, zwiększając koszty produkcji, a w konsekwencji cenę siodu. Największy wzrost cen jęczmienia miał miejsce właśnie w 2011 roku, tak jak i w przypadku cen producenta napojów. Późniejszy spadek cen skupu jęczmienia nie zniwelował wzrostów z lat wcześniejszych.

Rysunek 3.1. Skumulowane wskaźniki zmian cen producenta i konsumenta na rynku piwarskim (w proc., 2010 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Porównanie dynamiki zmian cen detalicznych piwa ze zmianami cen żywności czy towarów i dóbr konsumpcyjnych wskazuje na relatywne taniecie piwa. Ceny tego napoju dla konsumenta w badanych latach wzrosły bowiem o 2,9%, ale przy inflacji na poziomie 9,6% i żywności droższej o 15,7%. W latach 2010-2013 ceny detaliczne piwa powoli wzrastały, a od 2014 roku były względnie stabilne lub nieco malały. W efekcie skumulowany wzrost cen detalicznych piwa był mniejszy niż wszystkich napojów alkoholowych, które zdrożały tylko o 4,7%, tj. o 4,9 pkt proc. mniej niż wyniosła inflacja. Oznacza to, że nie tylko piwo, ale wszystkie napoje alkoholowe relatywnie taniały, choć w różnym stopniu.

Na rynku piwa następowało również kurczenie marż handlowych, gdyż zmiany cen konsumenta nie kompensowały rosnących cen producenta. W wielu latach wzrost cen detalicznych piwa był niższy niż zbytu, dlatego skumulowany wskaźnik zmian cen konsumenta wyniósł 2,9%, a producenta 3,8%.

### 3.5. Produkcja przemysłu piwowarskiego

Wartość produkcji przemysłu piwowarskiego w cenach bieżących w latach 2010-2013 wzrastała, po czym skokowo się obniżyła (do 8 mld zł), a w kolejnych latach była względnie stabilna i w rezultacie w 2017 roku była o 1,7% niższa niż w 2010 roku (tab. 3.5). Natomiast w cenach stałych, tj. po przeliczeniu wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej napojów, największy spadek nastąpił w 2014 roku, trochę mniejszy w 2013 roku, a znaczący przyrost miał miejsce tylko w 2012 roku. W efekcie tych zmian wartość produkcji branży piwowarskiej w 2017 roku w porównaniu z 2010 rokiem była realnie o 6% niższa. Oznacza to, że malała średnio o 0,9% rocznie, natomiast w poprzedniej dekadzie notowano jeszcze jej wzrost, aczkolwiek był on coraz wolniejszy<sup>17</sup>.

Tabela 3.5. Produkcja przemysłu piwowarskiego (łącznie ze słodem)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji sprzedanej firm (mln zł, ceny bieżące):								
– przemysłowych	8139	8239	8751	8464	8059	7948	7905	8000 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	7614	7660	8036	7728	7370	7261	7368	7500 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe F-01	8245	8641	9157	8548	7921	8054	8028	7914
Zmiana wartości produkcji (proc., ceny stałe <sup>b</sup> )	-1,1	-1,5	4,7	-4,2	-5,2	-0,2	0,7	0,6 <sup>a</sup>
Wartość dodana brutto <sup>c</sup> (WDB):								
w mld zł, ceny bieżące	2791	2534	2453	2402	2288	2419	2564	2592
w proc. produkcji	33,9	29,3	26,8	28,1	28,9	30,0	32,0	32,8
Nadwyżka ekonomiczna <sup>c</sup> (Ne):								
w mld zł, ceny bieżące	1950	1663	1529	1471	1432	1589	1704	1700
w proc. produkcji	23,7	19,3	16,7	17,2	18,1	19,7	21,2	21,5
Produkcja:								
piwo (mln l)	3680	3807	3961	4000	4008	4089	4137	4038
słód (tys. t)	337	382	353	361	383	404	401	440

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> przeliczona wskaźnikiem cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Wraz ze spadkiem wartości produkcji przemysłu piwowarskiego malał również efekt działalności sektora mierzony nie tylko wartością dodaną brutto, ale i nadwyżką ekonomiczną. Ich wartość w cenach bieżących w 2017 roku była odpowiednio o 7,1 i 12,8% niższa niż w 2010 roku, a udział w wartości produkcji sprzedanej (w cenach bazowych) obniżył się o 1,1 i 2,2 pkt proc.

<sup>17</sup> R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (3)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 175.



Produkcja piwa do końca 2016 roku systematycznie wzrastała, przekraczając 4,1 mld litrów. Natomiast w 2017 roku obniżyła się o 2,4%, tj. poniżej poziomu sprzed dwóch lat, i w rezultacie była jednak o 9,7% wyższa niż w 2010 roku, co oznacza, że w badanym okresie wzrastała średnio o 1,3% rocznie. W produkcji słoju, mimo nieznacznych spadków w dwóch latach (2012 i 2016), notowano wyższą dynamikę wzrostu niż w produkcji piwa. W badanym okresie zwiększyła się ona o 1/3, co oznacza, że średnio wzrastała o 3,9% rocznie, a duży jej wzrost miał miejsce w 2011 i 2017 roku.

### 3.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle piwowarskim

Wartość zasobów zaangażowanych w przemyśle piwowarskim w latach 2010-2011 malała, po czym przez kolejne dwa lata na skutek wzrostu wartości inwestycji długoterminowych, które powiększyły majątek trwały, notowano duży jej przyrost, a po 2013 roku ponownie zaczęła maleć, do poziomu (w cenach bieżących) o 6,4% wyższego niż w 2010 roku (tab. 3.6). Wzrost zasobów czynników wytwórczych w browarnictwie wynikał głównie z rosnących kosztów osobowych (o ok. 25%), ale i zwiększającej się wartości majątku trwałego (o ponad 5%). Rosnące koszty pracy były efektem wzrostu zatrudnienia, a szybsza ich dynamika świadczy o wzroście wynagrodzeń w branży piwowarskiej.

Tabela 3.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle piwowarskim

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach:								
– przemysłowych	7 562	7 760	7 843	8 051	8 167	8 068	7 913	7 920 <sup>a</sup>
w tym: duże i średnie	6 977	7 341	7 435	7 634	7 368	7 690 <sup>a</sup>	7 729 <sup>a</sup>	7 730 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe	7 428	7 375	7 563	7 724	7 627	7 771	7 561	7 555
Środki trwałe brutto firm <sup>b</sup> (mln zł)	7 618	7 679	7 831	8 086	8 311	8 402	8 387	8 400 <sup>a</sup>
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mln zł)	7 285	7 073	7 554	12 970	8 474	7 957	7 518	7 394
w tym: trwałe	4 567	4 672	4 896	9 540	6 006	5 537	5 119	4 811
w tym: inwestycje długoterminowe	697	763	783	2 760	897	834	657	651
Oплата pracy <sup>c</sup> (mln zł)	633	652	700	724	737	727	760	794
Zasoby łącznie <sup>c, d</sup> (mln zł)	9 184	9 029	9 654	15 142	10 685	10 138	9 798	9 776
Inwestycje <sup>c</sup> (mln zł)	298	361	516	724	660	426	479	436
w proc. środków trwałych <sup>b</sup>	3,9	4,7	6,6	9,0	7,9	5,1	5,7	5,2 <sup>a</sup>
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>b</sup> (tys. zł/osobę)	1 092	1 046	1 053	1 059	1 128	1 093 <sup>a</sup>	1 085 <sup>a</sup>	1 087 <sup>a</sup>
Majątkochłonność produkcji <sup>c, e</sup> (zł/zł)	0,55	0,54	0,53	1,12	0,76	0,69	0,64	0,61
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	1,11	1,05	1,05	1,77	1,35	1,26	1,22	1,24

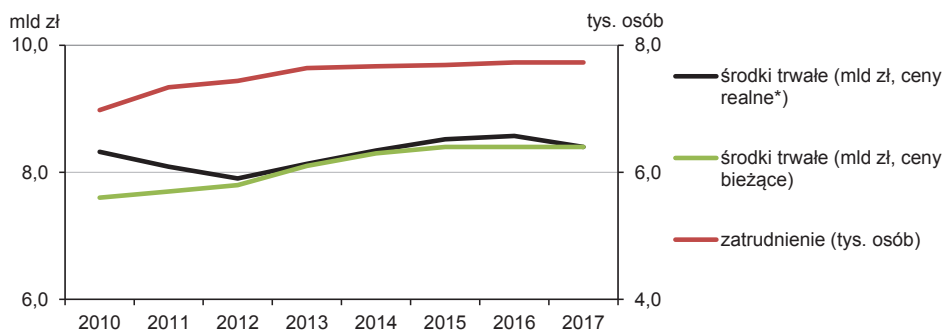
<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dużych i średnich przedsiębiorstw, <sup>c</sup> składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek trwały i obrotowy powiększony o wartość czynnika pracy, ustalony jako ekwiwalent trzykrotnej rocznej opłaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W przemyśle piwowarskim w badanym okresie w grupie średnich i dużych firm przemysłowych odnotowano większy przyrost zatrudnienia (o 10,8%) niż wśród pracujących we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłowych (o 4,7%). Przebieg krzywych

zasobów pracy i środków trwałych w tej grupie firm miał różną dynamikę, ale był zbliżony, co może oznaczać, że rozwój sektora miał charakter ekstensywny (rys. 3.2). Techniczne uzbrojenie pracy w tych firmach charakteryzowało się niewielkimi zmianami, zaś majątkochłonność produkcji była bardzo zmienna. W efekcie techniczne uzbrojenie pracy w 2017 roku było o 0,5% niższe niż w 2010 roku, a majątkochłonność o 10,9% wyższa. Rosnące zaangażowanie wszystkich czynników wytwórczych zwiększyło relację zasobów do produkcji, co świadczy o tym, że uzyskanie jednostki produkcji wymagało coraz większych zasobów czynników produkcji.

Rysunek 3.2. Zasoby pracy i środki trwałe w dużych i średnich firmach piwowarskich



\* realna wartość środków trwałych w cenach stałych z 2017 roku, przeliczona wskaźnikiem inflacji

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych i publikowanych danych GUS.

W latach 2010-2017 wzrastała aktywność inwestycyjna producentów piwa, osiągając najwyższy poziom w 2013 roku, po czym w kolejnych latach była coraz mniejsza, aczkolwiek wartość zainwestowanych środków w skali każdego roku przekraczała 400 mln zł. Stanowiło to ponad 5% wartości środków trwałych, wobec 9% w 2013 roku. Obniżenie inwestycji w ostatnich latach wynikało z doinwestowania branży w latach wcześniejszych oraz z niewielkich zmian popytu krajowego na piwo, gdzie w poprzedniej dekadzie notowano szybki jego wzrost. Procesów inwestycyjnych, ze względu na swoją skalę, nie pobudził również rosnący popyt eksportowy, gdyż stanowił on niewielki odsetek produkcji.

### 3.7. Produktywność i efektywność produkcji piwa

Wydajność pracy (mierzona wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego) w przemyśle piwowarskim była prawie 2-krotnie większa niż średnio w przemyśle spożywczym, mimo iż jej poziom w latach 2010-2016 obniżył się w cenach bieżących o 7,3% (tab. 3.7 i rys. 3.3), a w spożywczym zwiększył się o ponad 40%. Była ona również wyższa od średniej w produkcji napojów alkoholowych oraz napojów alkoholowych i bezalkoholowych łącznie. W dużych i średnich browarach osiągnano na ogół mniejszą wydajność pracy niż średnio w firmach przemysłowych. Po kilkuletnim

spadku od trzech lat notujemy wzrost produktywności pracy w browarnictwie, aczkolwiek nie osiągnęła ona jeszcze poziomu z 2010 roku.

W przemyśle piwowarskim malała również produktywność zarówno majątku trwałego, jak i zasobów. Pierwsza z nich malała do 2015 roku, dopiero w 2016 roku odnotowano niewielki jej wzrost, aczkolwiek nie osiągnęła poziomu z 2010 roku. W ostatnich latach przyrost majątku trwałego o jednostkę zwiększał wartość produkcji o ok. 0,9 jednostki, wobec 1-1,03 na początku badanego okresu. Podobna sytuacja dotyczyła również wskaźnika produktywności zasobów, który w ostatnich latach nie powrócił do poziomu z lat 2010-2012. W ostatnich trzech latach każda jednostka zasobów powiększała produkcję o ok. 0,8 jednostki, wobec 0,9-0,96 w latach 2010-2012.

Tabela 3.7. Produktywność i efektywność w przemyśle piwowarskim

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy w firmach przemysłowych <sup>a</sup> (tys. zł/zatrudnionego):								
– w cenach bieżących <sup>b</sup>	1076	1062	1116	1051	987	985	998	1010 <sup>c</sup>
– w cenach stałych <sup>b, d</sup>	1117	1072	1111	1036	969	979	1005	1010 <sup>c</sup>
– w firmach dużych i średnich, (ceny bieżące)	1091	1044	1081	1012	1000	944	953	970 <sup>c</sup>
Produktywność								
– majątku trwałego <sup>e</sup>	1,00	1,00	1,03	0,96	0,89	0,86	0,89	0,89 <sup>c</sup>
– zasobów <sup>f</sup>	0,90	0,96	0,95	0,56	0,74	0,79	0,82	0,81
Efektywność mierzona WDB <sup>†</sup> (makro)								
– nakładów pracy	4,41	3,89	3,50	3,32	3,10	3,33	3,37	3,27
– majątku	0,38	0,36	0,32	0,19	0,27	0,30	0,34	0,35
– zasobów	0,30	0,28	0,25	0,16	0,21	0,24	0,26	0,27
Efektywność mierzona Ne <sup>†</sup> (mikro)								
– nakładów pracy	3,08	2,55	2,18	2,03	1,94	2,19	2,24	2,14
– majątku	0,27	0,24	0,20	0,11	0,17	0,20	0,23	0,23
– zasobów	0,21	0,18	0,16	0,10	0,13	0,16	0,17	0,17

<sup>a</sup> liczona wartością produkcji sprzedanej w cenach bazowych, <sup>b</sup> w firmach przemysłowych, <sup>c</sup> szacunek, <sup>d</sup> przeliczone wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>e</sup> dotyczy firm dużych i średnich, <sup>f</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

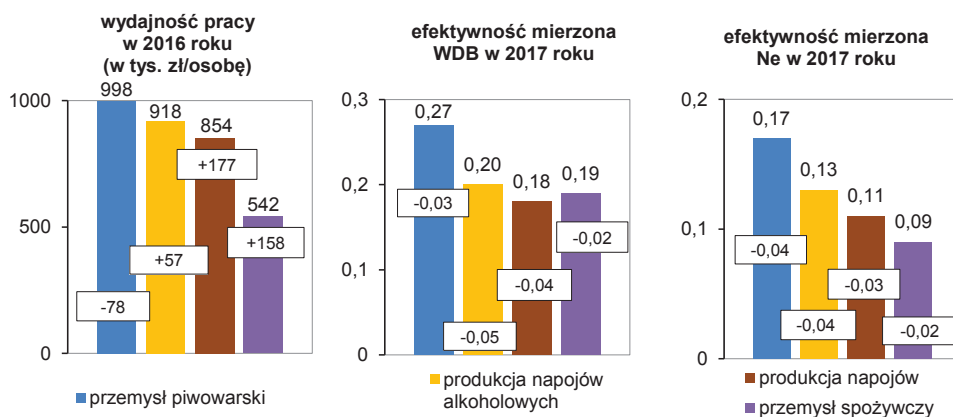
Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W latach 2010-2017 w przemyśle piwowarskim zmalał efekt działalności gospodarczej mierzony zarówno wartością dodaną brutto (WDB), jak i nadwyżką ekonomiczną (Ne). W badanych latach można jednak wyodrębnić dwa podokresy (2011-2013 i 2014-2017), w których następował sukcesywny spadek WDB (średnio o 4,9% rocznie) i Ne (o 7,4%), a później wzrost (odpowiednio o 4,2 i 5,9%). Nie zrekompensował on poprzednich spadków i w rezultacie WDB w 2017 roku była w cenach bieżących o 7,3% niższa niż w 2010 roku, a nadwyżka ekonomiczna o 12,8%.

Malejące efekty, przy wzroście nakładów poszczególnych czynników wytwórczych, obniżały efektywność działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego. Zmalała efektywność wszystkich czynników produkcji zarówno nakładów

pracy, jak i kapitału, a tym samym także zasobów ogółem. Mniejsza niż na początku badanego okresu była nie tylko efektywność w skali makro (mierzona WDB), ale i mikro (mierzona Ne). Notowano najpierw spadek efektywności nakładów pracy do 2014 roku (w obu przekrojach: makro i mikro), następnie przez dwa lata postępowała poprawa tego wskaźnika, ale w ostatnim roku nastąpiło odwrócenie trendu. Efektywność nakładów pracy w 2017 roku była jednak jeszcze wyraźnie niższa niż w 2010 roku. Podobnie kształtowała się efektywność majątku producentów piwa, która również początkowo (do 2013 roku) malała, ale później sukcesywnie poprawiała się, lecz także nie osiągnęła poziomu z 2010 roku. W rezultacie efektywność zasobów browarów w latach 2010-2017 mierzona WDB zmalała o 10%, a Ne o prawie 20%, choć w porównaniu z rekordowo niską (z 2013 roku) była ona w obu przypadkach ok. 2/3 większa.

Rysunek 3.3. Zróżnicowanie wydajności pracy i efektywności zasobów<sup>a</sup> w przemyśle piwowarskim na tle produkcji napojów oraz przemysłu spożywczego (stan i zmiany po 2010 roku)



<sup>a</sup> wydajność pracy w firmach przemysłowych (w cenach bieżących), a efektywność dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W latach 2010-2017 spadek efektywności zasobów był zjawiskiem powszechnym wśród producentów napojów, w tym również napojów alkoholowych, i całego przemysłu spożywczego. Dotyczył on zarówno wskaźników w skali makro, jak i mikro. W 2017 roku efektywność zasobów w przemyśle piwowarskim zarówno w skali makro, jak i mikro była wyraźnie wyższa niż łącznie dla producentów napojów alkoholowych czy napojów ogółem, jak również przekraczała średnią przemysłu spożywczego.

### 3.8. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego

Przedsiębiorstwa przemysłu piwowarskiego osiągały wysokie wskaźniki zarówno rentowności netto, jak i kapitału własnego, które zawsze były 2-3-krotnie wyższe od średnich w przemyśle spożywczym. Wśród działów produkujących różne napoje alko-

holowe sytuacja ekonomiczno-finansowa producentów piwa była najlepsza i stabilna (tab. 3.8). W badanych latach można wyodrębnić dwa podokresy. W pierwszym z nich (2010-2012) rentowność netto malała, aczkolwiek jej poziom był nadal wysoki (8,54%). W kolejnych latach notowano systematyczny przyrost wskaźnika rentowności netto, lecz nadal nie osiągnął poziomu z 2010 roku.

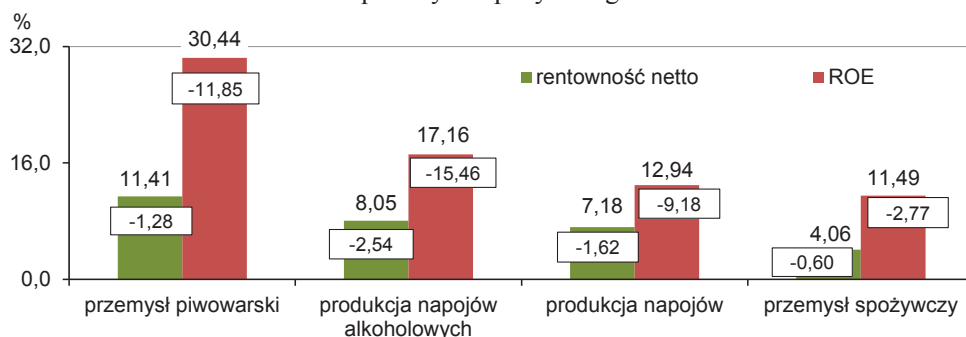
Tabela 3.8. Wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	1161	936	846	886	848	970	957	938
Rentowność netto (proc.)	12,69	9,93	8,54	9,42	9,48	11,28	11,49	11,41
ROE (proc.)	42,29	36,85	49,41	39,61	29,94	40,30	34,98	30,44

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rentowność kapitału własnego producentów piwa była zawsze bardzo wysoka i zróżnicowana w poszczególnych latach. Jej poziom, nawet ten najniższy, był kilkunastokrotnie większy od stopy zysku z bezpiecznych źródeł finansowania. W 2017 roku w piwowarstwie, tak jak w dziale napojów czy tylko napojów alkoholowych oraz w całym przemyśle spożywczym, wskaźnik ROE w porównaniu z 2010 rokiem obniżył się o kilka lub nawet kilkanaście punktów procentowych (rys. 3.4), ale w piwowarstwie nadal był wysoki. Oznacza to, że kierunek zmian tego wskaźnika był zbieżny ze zmianami stopy zysku z lokat bankowych czy obligacji skarbowych.

Rysunek 3.4. Zróżnicowanie rentowności w 2017 roku i zmiana (w pkt proc.) po 2010 roku w przemyśle piwowarskim na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego w latach 2010-2017 był bezpieczny, mimo iż wskaźnik bieżącej płynności finansowej był poniżej minimum określanego dla zapewnienia terminowej spłaty zobowiązań krótkoterminowych (tab. 3.9). Niski poziom tego wskaźnika wynikał z wewnętrznych rozliczeń między jednostkami powiązаныmi i nie oznaczał problemów finansowych, gdyż wskaźnik

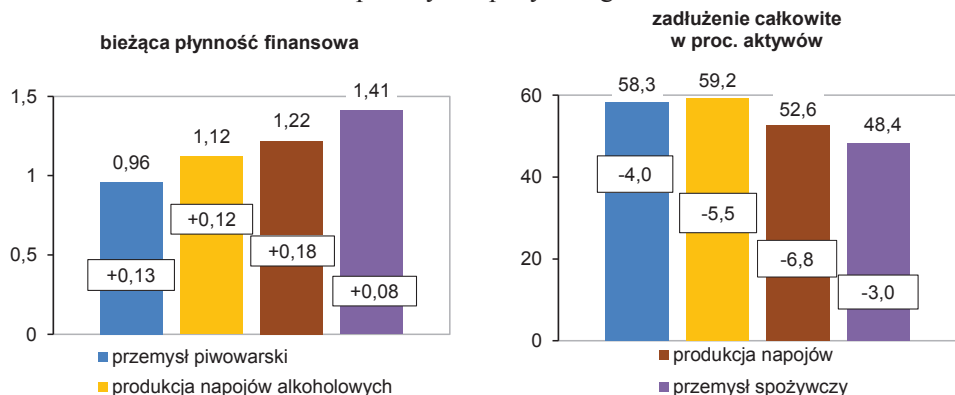
szybkiej płynności finansowej był stosunkowo wysoki. O bezpiecznym stanie finansowym świadczy również wysoka wartość kapitału własnego zaangażowanego w firmach. Większy jej spadek nastąpił w 2012 roku, ale w ostatnich dwóch latach odnotowano duży przyrost do poziomu o ponad 12% wyższego niż w 2010 roku.

Tabela 3.9. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu piwowarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mln zł)	2745	2539	1712	2237	2832	2406	2738	3081
w tym: środki własne w obrocie	-562	-552	-2010	-5718	-1542	-1418	-651	-115
Zobowiązania (mln zł)	3882	3806	4991	9988	4694	4508	3775	3361
w tym: krótkoterminowe	3281	2953	4667	9148	4011	3838	3050	2698
Bieżąca płynność finansowa	0,83	0,81	0,57	0,37	0,62	0,63	0,79	0,96
Zadłużenie całkowite (w proc. aktywów)	62,3	64,1	77,3	82,8	66,6	69,8	63,6	58,3
Zadłużenie długoterminowe (w proc. aktywów)	8,2	12,1	4,3	6,5	8,1	8,4	9,7	9,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 3.5. Zróżnicowanie stanu finansowego w 2017 roku i zmiana po 2010 roku w przemyśle piwowarskim na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W przemyśle piwowarskim, po latach rosnącego zadłużenia całkowitego, notujemy spadek relacji zadłużenia do aktywów. W 2017 roku całkowite zadłużenie branży było najniższe, ale o 10 pkt proc. większe od średniego w przemyśle spożywczym i o ok. 6 pkt proc. wyższe niż w dziale napojów (rys. 3.5). Charakterystyczną cechą wszystkich producentów napojów alkoholowych jest wysoki poziom ich zadłużenia. Natomiast niższe niż w przemyśle spożywczym było zadłużenie długoterminowe browarnictwa, gdzie zobowiązania te stanowiły na ogół 8-9% aktywów, wobec 12% w produkcji żywności.

### 3.9. Struktura podmiotowa przemysłu piwowarskiego

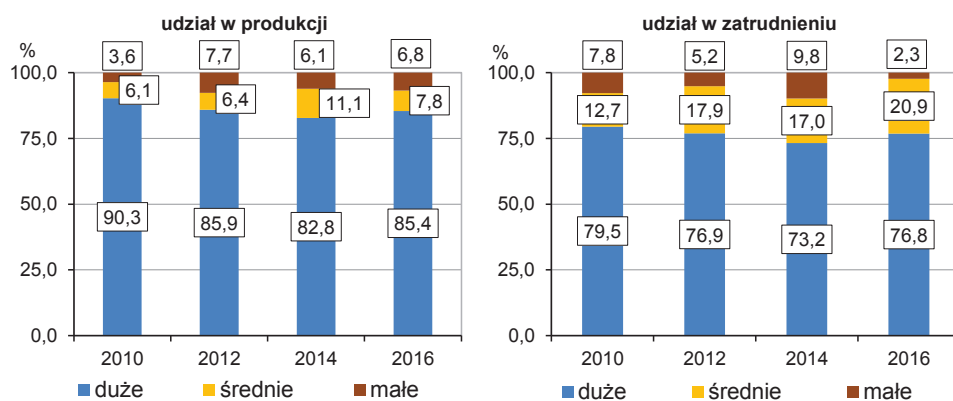
Poziom koncentracji produkcji w branży piwowarskiej jest wysoki (tab. 3.10) i większy od średniego w przemyśle spożywczym, a dział zaliczany jest do grupy branż o bardzo wysokim stopniu koncentracji i globalizacji. Udział korporacji transnarodowych w wartości przychodów stanowi prawie 90%<sup>18</sup>. W badanym okresie poziom koncentracji w browarnictwie powoli się obniżał, ale w ostatnich latach proces ten został zahamowany. Było to wynikiem wzrostu liczby małych podmiotów gospodarczych i umacniania pozycji średnich firm przemysłowych, przy względnie stabilnej liczbie firm dużych (rys. 3.6). Czynnikiem sprzyjającym takiemu kierunkowi rozwoju branży był wzrost zainteresowania konsumentów piwami regionalnymi, niszowymi, które wytwarzane są głównie w sektorze małych i średnich firm przemysłowych (MSP).

Tabela 3.10. Struktura podmiotowa przemysłu piwowarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba firm przemysłowych	34	34	36	38	39	40	46
z tego: dużych	6	6	6	5	6	6	6
średnich	8	11	13	13	13	12	11
małych	20	17	17	20	20	22	29
Liczba firm mikro	32	28	38	39	52	88	124
Udział firm dużych w sektorze (proc.):							
– w zatrudnieniu	79,5	77,5	76,9	75,1	73,2	73,4	76,8
– w wartości sprzedaży	90,3	87,5	85,9	82,2	82,8	85,5	85,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS i Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 26.10.2018).

Rysunek 3.6. Struktura podmiotowa przemysłu piwowarskiego według wielkości przedsiębiorstw (mierzonej liczbą zatrudnionych)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

<sup>18</sup> P. Chechelski, *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych w XXI wieku*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2017, nr 4, s. 50-71.

W ostatnich kilku latach obok rozwoju sektora MSP w browarnictwie rozwijały się również firmy mikro. Ich liczba wzrosła prawie 4-krotnie, a firm przemysłowych tylko o 35%. Wśród przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2010-2016 zaistniały następujące przemiany struktury podmiotowej:

- stabilna była liczba dużych przedsiębiorstw przemysłowych, przy większym stanie załogi o 1%, ale jednoczesnym spadku nominalnej wartości produkcji sprzedanej o 8,2%, a realnie o 11,6%;
- przybyły trzy firmy średnie, zatrudnienie zwiększyło się aż o 72%, a wartość produkcji sprzedanej nominalnie o 24,3%, a realnie o ok. 19,7%;
- przybyło dziewięć małych firm przemysłowych, przy bardzo dużym spadku zatrudnienia o 68,5%, ale dużym wzroście wartości produkcji sprzedanej o 86,5% w cenach bieżących, a w stałych o 79,6%.

### **3.10. Pozycja polskich producentów piwa na tle innych krajów UE<sup>19</sup>**

Polska jest dużym producentem piwa w Unii Europejskiej. Zajmuje trzecią pozycję pod względem udziału w produkcji unijnej (w cenach porównywalnych, tj. przeliczonych parytetem siły nabywczej poszczególnych walut) za Niemcami i Wielką Brytanią (tab. 3.11). Udział Polski w produkcji unijnego przemysłu piwowarskiego jest ponad 2-krotnie większy niż w potencjale gospodarczym i o połowę większy niż w ludnościowym. Wśród dużych unijnych producentów piwa Polska plasuje się przed Hiszpanią i Belgią, których produkcja była mniejsza odpowiednio o ok. 1/5 i 2/5. Zajmujemy jednocześnie pozycję lidera w produkcji piwa wśród krajów UE-13 (brak danych dla Czech, Łotwy i Malty). Udział naszego kraju jest ponad 2,5-krotnie większy niż Rumunii – kolejnego producenta pod względem skali produkcji spośród krajów UE-13. W porównaniu z 2012 rokiem udział Polski w unijnej produkcji piwa zwiększył się mimo obniżenia wartości produkcji tego sektora. Spadek wartości produkcji przemysłu piwowarskiego jest zjawiskiem powszechnym wśród większości krajów unijnych, tak jak i w Polsce.

O silnej pozycji polskiego przemysłu piwowarskiego świadczy również duża produkcja piwa na 1 mieszkańca. W Polsce była ona wyższa niż średnio w UE-28, ale i w UE-15 czy UE-13. Ponad 2-krotnie wyższa niż w naszym kraju była tylko produkcja piwa na 1 mieszkańca w Belgii, zaś o 1/4 niższa była produkcja na 1 mieszkańca w Niemczech i Wielkiej Brytanii, czyli w krajach będących liderami branży piwowarskiej w Unii Europejskiej.

---

<sup>19</sup> Źródłem informacji o strukturze unijnego przemysłu piwowarskiego był Eurostat. Należy jednak wskazać, że dane te obarczone są pewnym błędem, gdyż brakuje informacji z kilku państw (Czech, Danii, Irlandii, Łotwy, Luksemburga, Malty i Holandii), a niektóre z nich są znaczącymi producentami piwa (np. Holandia czy Czechy).



Tabela 3.11. Przemysł piwowarski (bez producentów siodu) w Polsce i w innych krajach UE w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28<sup>b</sup></b>	<b>36,1</b>	<b>100,0</b>	<b>70,9</b>	<b>342,6</b>	<b>6,45</b>
<b>UE-15<sup>b</sup></b>	<b>27,0</b>	<b>74,9</b>	<b>66,9</b>	<b>326,6</b>	<b>5,43</b>
Niemcy	7,5	20,8	91,8	245,4	10,35
Wielka Brytania	6,0	16,6	91,2	340,2	4,88
Hiszpania	3,6	10,1	78,5	547,1	10,40
Belgia	2,8	7,7	244,7	476,7	11,01
Francja	2,0	5,4	30,2	504,6	2,03
Włochy	1,8	5,0	30,0	606,3	3,64
<b>UE-13<sup>b</sup></b>	<b>9,1</b>	<b>25,1</b>	<b>86,3</b>	<b>401,3</b>	<b>14,63</b>
Polska	4,6	12,7	119,6	576,6	29,09
Rumunia	1,7	4,7	86,6	425,4	65,82

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej walut, <sup>b</sup> bez Holandii, Danii, Luksemburga i Irlandii (z UE-15) oraz Czech, Łotwy i Malty (z UE-13)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 26.10.2018).

Polski przemysł piwowarski charakteryzuje się wysoką wydajnością pracy. W 2016 roku była ona o 2/3 wyższa niż średnio w UE-28, ale aż ponad 2-krotnie wyższa niż w Niemczech, a 1,5-krotnie przekraczała produktywność pracy w browarnictwie Wielkiej Brytanii. Wyższa niż w Polsce była tylko wydajność pracy we włoskim przemyśle piwowarskim. Większa od średniej unijnej (ponad 4-krotnie) była także wartość produkcji jednej firmy piwowarskiej w Polsce. Największe średnie obroty miały browary rumuńskie, a w dalszej kolejności polskie. O ponad połowę mniejsze niż w Polsce były średnie obroty jednej firmy w Niemczech, tj. kraju będącym największym producentem piwa w Unii Europejskiej, a prawie 6-krotnie mniejsze były średnie obroty firmy piwowarskiej w Wielkiej Brytanii.

### 3.11. Podsumowanie

Rozwój sektora piwowarskiego miał miejsce głównie w wybranych segmentach rynku, a czynnikiem determinującym go był rosnący popyt krajowy (w tym na piwa regionalne i niszowe, których udział w rynku wzrósł do ponad 12%, a wytwarzane były przede wszystkim przez małych i średnich producentów). Piwo miało największy i stale rosnący udział w łącznym spożyciu napojów alkoholowych. Na rynku piwa obecnie postępuje również proces premiumizacji, bowiem wzrasta zainteresowanie konsumentów droższymi markami piw oraz piwem bezalkoholowym. Impulsem dla rozwoju branży był także popyt eksportowy, ale jego skala oddziaływania nie była duża ze względu na wielkość eksportu, gdyż stanowił on niewielki odsetek produkcji. Poziom umiędzynarodowienia sektora piwowarskiego jest nadal niewielki, wobec czego sektor w małym stopniu wykorzystuje szanse, jakie stworzyła integracja europejska

i rozwój procesów globalizacji. Innym impulsem do rozwoju, ale tylko niektórych małych browarów było rozporządzenie ministra finansów z 20.03.2018 roku, wprowadzające 50% zwolnienie z akcyzy dla browarów, których roczna produkcja piwa nie przekroczyła 200 tys. hl (poprzednie rozporządzenie uzależniało ulgę od wartości sprzedaży).

Powolny rozwój browarnictwa następował w warunkach względnie stabilnego poziomu technicznego uzbrojenia pracy i malejącej produktywności pracy i majątku. Osiągany poziom produktywności zasobów w ostatnich latach zaczął się poprawiać, co miało swój oddźwięk w poprawie efektywności pracy i majątku, a tym samym zasobów wszystkich czynników wytwórczych.

Sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu piwowarskiego, mimo wielu utrudnień i ograniczeń, była stabilna i dobra, a stan finansowy bezpieczny. Osiągane wskaźniki rentowności były wysokie. Przedsiębiorstwa podejmowały szereg działań inwestycyjnych o charakterze nie tylko odtworzeniowym, ale również modernizacyjnym, dzięki czemu zdolni byli konkurować na rynku unijnym, wytwarzając produkty dobrej jakości, często mające charakter wyrobów innowacyjnych.

Producenci piwa funkcjonowali w warunkach dużej zmienności cen surowca, a w niektórych latach dużego ich wzrostu. Pogarszała się koniunktura cenowa dla producentów piwa, gdyż ceny zbytu nie nadążały za wzrostem cen surowca. Następowало kurczenie się marż przetwórczych. Branża browarnicza funkcjonowała w trudnych warunkach, gdyż skala oddziaływania popytu na wzrost podaży była niewielka. Istniało również wiele czynników ograniczających bądź utrudniających rozwój, takich jak: duży wzrost cen skupu jęczmienia, niewielki wzrost cen zbytu, przy większym w niektórych latach wzroście cen konsumenta. Ponadto spożycie piwa w dużym stopniu uzależnione jest od warunków pogodowych.

Polski przemysł piwowarski umocnił swoją pozycję wśród krajów unijnych, zwiększając swój udział w UE-28. Charakteryzuje się on wysokim poziomem koncentracji produkcji w porównaniu z innymi krajami i produktywnością pracy większą niż w krajach będących liderami na unijnym rynku piwa.

## 4. Przemysł winiarski<sup>20</sup>

### 4.1. Popyt krajowy na wyroby winiarskie

W latach 2010-2017 konsumpcja wina w Polsce, mimo iż roczne spożycie napojów alkoholowych w przeliczeniu na 100° spirytusu na mieszkańca wzrastało, najpierw malała, po czym w 2014 roku wyraźnie się zwiększyła (tab. 4.1), a w kolejnych latach była zmienna. Od kilku lat zauważalne jest jednak spowolnienie spadku konsumpcji wina i miodów pitnych. Bilansowe spożycie tych napojów na mieszkańca w 2017 roku było o 11,6% niższe niż w 2010 roku, przy wzroście konsumpcji napojów alkoholowych o 5,1%, tj. do 9,45 litrów 100° spirytusu na mieszkańca. Oznacza to, że spożycie wina i miodów pitnych malało średnio o 1,7% rocznie wobec wzrostu spożycia wszystkich napojów alkoholowych o 0,7% rocznie.

Tabela 4.1. Krajowe zużycie wyrobów winiarskich

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zużycie krajowe <sup>a</sup> (mln l)								
– win gronowych	96,2	101,0	101,6	111,9	117,3	122,7	130,1	139,8
– wermutów	18,2	15,2	11,7	11,0	10,3	9,9	10,0	9,5
– napojów fermentowanych	156,6	138,7	117,9	105,7	110,8	108,5	87,1	86,1
Spożycie bilansowe (l/mieszkańca rocznie):								
wina i miody pitne	6,9	6,4	5,9	5,8	6,3	6,3	5,9	6,1
w tym: gronowe z wermutami <sup>b</sup>	2,9	2,9	2,9	3,2	3,3	3,4	3,6	3,8
owocowe <sup>b</sup>	4,0	3,5	3,0	2,6	2,8	2,9	2,3	2,2
Udział win w łącznym spożyciu napojów alkoholowych w przeliczeniu na 100° spirytusu <sup>c</sup> (proc.)	9,2	8,4	7,7	7,2 <sup>d</sup>	8,0	8,0	7,5	7,7
Dostawy na rynek krajowy (mln l)								
wina i miody pitne	264,3	248,7	233,5	227,2	236,6	242,7	229,5	234,0
w tym: wina gronowe i wermuty	110,7	111,6	112,3	122,4	128,7	129,3	140,0	147,9
napoje fermentowane	153,6	137,1	121,2	104,8	107,9	113,4	89,5	86,1

<sup>a</sup> suma produkcji i importu pomniejszona o eksport, <sup>b</sup> szacunek, <sup>c</sup> przy założeniu zawartości alkoholu: wino 12%, piwo 5,5%, <sup>d</sup> przyjmując, że rzeczywiste spożycie napojów spirytusowych według szacunków IERiGŻ-PIB wyniosło 3,2 litra, a alkoholowych 9,27 litra/mieszkańca, udział wina wzrasta do 7,5%

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF oraz danych GUS z publikacji „Rynek Wewnętrzny” z lat 2010-2017, op. cit.

Wśród poszczególnych rodzajów wyrobów winiarskich były jednak takie segmenty rynku, których rozwój podtrzymywał spadek popytu krajowego na wyroby winiarskie. Dotyczy to rynku win gronowych, których spożycie (łącznie z wermutami) wzrastało średnio w tempie 3,9% rocznie i w 2017 roku było o prawie 1/3 większe niż w 2010 roku. Było to wynikiem przejmowania wzorców żywieniowych i stylu życia

<sup>20</sup> Przemysł winiarski obejmuje produkcję win gronowych (według PKD 2007 jest to klasa 11.02), produkcję cydru i pozostałych win owocowych (11.03) oraz wermutów i pozostałych win aromatyzowanych, ze świeżych winogron (11.04).

z krajów śródziemnomorskich. W tym samym okresie malała średnio o 8,2% rocznie konsumpcja win owocowych, obniżając się w badanym okresie aż o 45%. W rezultacie udział wyrobów winiarskich w konsumpcji napojów alkoholowych zmalał. W 2017 roku stanowiły one 7,7% konsumowanych napojów alkoholowych w przeliczeniu na 100° spirytusu wobec 9,2% w 2010 roku, tj. spadek o 1,5 pkt proc.

Globalny popyt krajowy na wyroby winiarskie oceniany na podstawie publikowanych przez GUS dostaw win i miodów pitnych na rynek krajowy w latach 2010-2017 obniżył się o 11,5%, podobnie jak spożycie tych napojów. Spadek rynkowych dostaw win i miodów pitnych był wynikiem malejących (o 43,9%) dostaw win owocowych, częściowo kompensowany coraz większymi dostawami win gronowych i wermutów (wzrost o 33,6%).

Spadek popytu krajowego potwierdza krajowe zużycie wyrobów winiarskich, będące sumą produkcji i importu pomniejszoną o eksport, które w 2017 roku było o 13,1% niższe niż w 2010 roku, co oznacza, że w latach 2011-2017 malało średnio o 2% rocznie. Największy spadek zużycia krajowego wystąpił w grupie wermutów (o 47,8%, czyli o 8,9% rocznie). Duży spadek zużycia miał miejsce w grupie win owocowych – w badanym okresie obniżyło się o 45%, czyli średnio spadało o 8,2% rocznie. Systematycznie wzrastało tylko zużycie win gronowych – średnio o 5,5% rocznie i w rezultacie w 2017 roku było o 45,3% większe niż w 2010 roku, ale nie zrekompensowało ono spadku w pozostałych grupach produktowych.

#### **4.2. Handel zagraniczny wyrobami winiarskimi**

Wyroby winiarskie stanowiły marginalny odsetek obrotów handlowych w grupie produktów przemysłu spożywczego. W badanym okresie ich udział był względnie stabilny i wynosił w eksporcie 0,1-0,2%, a w imporcie 2,1-2,3%. Polska jest strukturalnym importerem win, w szczególności win gronowych i wermutów, oraz niewielkim eksporterem win owocowych. W rezultacie sektor winiarski w latach 2010-2017 miał stały deficyt handlowy (tab. 4.2), który systematycznie się pogłębiał, ze 163 mln euro do prawie 285 mln euro, tj. wzrost o 74,7%.

Tak wysoki deficyt handlowy sektora winiarskiego generowany był przede wszystkim w obrotach winami gronowymi. W badanym okresie wartość importu win gronowych stale przekraczała ich eksport (od 149 mln euro w 2010 roku do 267 mln euro w 2017 roku), co oznacza wzrost deficytu handlowego o prawie 80%. Ujemny był również bilans handlowy w obrotach wermutami, a jego poziom po kilku latach obniżki ponownie się zwiększył, choć w 2017 roku był jeszcze o 1/10 niższy niż w 2010 roku. Stale dodatni, ale bardzo zróżnicowany był bilans handlowy w obrotach winami owocowymi. Nadwyżka eksportu nad importem wynosiła od 1,4 mln euro w 2017 roku do 11,8 mln euro w 2013 roku.

Eksport wyrobów winiarskich w latach 2010-2013 wzrastał zarówno wartościowo, jak i ilościowo, po czym przez dwa lata malał, by w kolejnych dwóch latach ponownie się zwiększyć, ale tylko wartościowo. W rezultacie w 2017 roku eksport

wyrobów winiarskich był większy niż w 2010 roku wartościowo o 68,8%, a ilościowo o 29,2%, co wskazuje na wzrost średniej ceny transakcyjnej w eksporcie (o ok. 30%). Ubiegłoroczna sprzedaż wyrobów winiarskich, mimo wzrostu w ostatnich latach, nie osiągnęła jeszcze rekordowego poziomu z 2013 roku.

Tabela 4.2. Wyniki handlu zagranicznego wyrobami winiarskimi

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość (mln euro)								
eksport	13,8	20,9	22,9	23,7	21,2	18,5	20,3	23,3
import	176,8	191,6	201,2	223,0	230,0	249,7	270,8	308,2
saldo	-163,0	-170,7	-178,3	-199,3	-208,8	-231,2	-250,5	-284,9
Obroty (mln l)								
eksport	21,2	27,4	32,7	40,3	32,4	28,6	28,9	27,4
import	106,3	111,9	113,1	113,7	117,0	128,5	129,9	142,5
Wskaźniki (proc.):								
– pokrycie importu eksportem	7,8	10,9	11,4	10,6	9,2	7,4	7,5	7,5
– samowystarczalność <sup>a</sup>	68,6	66,9	65,2	67,9	64,5	58,6	55,5	51,1
– udział eksportu w produkcji <sup>a</sup>	11,4	16,1	21,7	26,0	21,1	20,3	22,9	22,8
– udział importu w zużyciu <sup>a</sup>	39,2	43,9	48,9	49,7	49,1	53,3	57,2	60,5
Udział wyrobów winiarskich (proc.):								
– w eksporcie przemysłu spożywczego	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
– w imporcie przemysłu spożywczego	2,3	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,2	2,3

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

Szczególnie duży wzrost wartości (prawie 2,5-krotny) odnotowano w eksporcie win gronowych (tab. 4.3) i znaczący także w eksporcie win owocowych (o ponad 1/3), choć wartość sprzedaży w obu przypadkach była niewielka. Natomiast eksport wermutów był marginalny i zmienny, z tendencją spadkową w ostatnich latach. Na rynkach zagranicznych lokowano coraz więcej polskich win gronowych, większy spadek ich eksportu miał miejsce tylko w 2015 roku. W 2017 roku wyeksportowano ponad 5 mln litrów win gronowych (o 3/4 więcej niż w 2010 roku) oraz 0,3 mln litrów wermutów (o połowę mniej niż w 2010 roku). Przedmiotem eksportu było również 22,1 mln litrów win owocowych, tj. o 1/4 więcej niż w 2010 roku i o ponad 37% mniej niż w rekordowym 2013 roku.

W imporcie wyrobów winiarskich główną pozycją były wina gronowe. Stanowiły one ok. 90% zarówno wartości, jak i wolumenu wyrobów winiarskich sprowadzanych z zagranicy. Ich import w latach 2010-2017 systematycznie wzrastał. W 2017 roku na rynkach zagranicznych zakupiono prawie 130 mln litrów win gronowych, za kwotę ok. 280 mln euro, tj. odpowiednio o 41 i 82% więcej niż w 2010 roku. Systematycznie malały zaś zakupy wermutów, lecz w ostatnich dwóch latach nieznacznie się zwiększyły, ale nadal były niższe niż w 2010 roku (wartościowo o 11,3%, a ilo-

ściowo o 33,3%). Zmienny był natomiast import win owocowych – rekordowo wysoki był w 2015 roku (10,8 mln litrów), a najmniejszy w 2010 roku (0,9 mln litrów). W 2017 roku sprowadzono z zagranicy ponad 4 mln litrów tych win, co stanowiło niespełna 3% importu wyrobów winiarskich.

Tabela 4.3. Handel zagraniczny według głównych rodzajów wyrobów winiarskich

Wyszczególnienie	Rok	Wina gronowe	Wermuty	Pozostałe napoje fermentowane
Wartość eksportu (mln euro)	2010	5,0	0,8	7,9
	2017	12,0	0,6	10,6
Wartość importu (mln euro)	2010	153,6	22,2	1,0
	2017	279,3	19,7	9,2
Saldo (mln euro)	2010	-148,6	-21,4	6,9
	2017	-267,3	-19,1	1,4
Pokrycie importu eksportem (proc.)	2010	3,3	3,7	756,6
	2017	4,3	2,9	115,7
Samowystarczalność <sup>a</sup> (proc.)	2010	7,6	28,6	110,7
	2017	11,1	8,4	120,9
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup> (proc.)	2010	40,2	11,3	10,2
	2017	32,6	36,5	21,2
Udział importu w zużyciu krajowym <sup>a</sup> (proc.)	2010	95,5	74,6	0,6
	2017	92,7	94,7	4,7

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

Polska jest samowystarczalna tylko w grupie pozostałych napojów fermentowanych, tzw. win owocowych. Produkcja krajowa przekracza nasz popyt wewnętrzny (w 2010 roku o 1/10, a w 2017 roku o 1/5). W pozostałych grupach wyrobów winiarskich (win gronowych i wermutów) produkcja krajowa w niewielkim stopniu pokrywa zapotrzebowanie naszych konsumentów. Należy jednak wskazać na zwiększenie samowystarczalności w zakresie samozaopatrzenia w wina gronowe (o 3,5 pkt proc.) i duży spadek w grupie wermutów (o ponad 20 pkt proc.). W 2017 roku nieco więcej niż co dziesiąta butelka wina gronowego na polskich stołach pochodziła z produkcji krajowej, wobec udziału produkcji w zużyciu krajowym w 2010 roku na poziomie 7,6%.

Wskaźnik orientacji eksportowej dla wyrobów winiarskich był niższy niż średnio dla przemysłu spożywczego i wynosił 11-26% wobec ok. 40% w produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych łącznie<sup>21</sup>. W 2017 roku na rynkach zagranicznych sprzedano: ok. 1/3 win gronowych, ponad 1/3 wermutów (ale ich udział w eksporcie był marginalny) i ponad 1/5 win owocowych. W latach 2010-2017 wzrósł wskaźnik orientacji eksportowej win owocowych i wermutów, a zmalał gronowych, mimo rosnącego eksportu, gdyż odnotowano ponad 2-krotny wzrost ich produkcji.

<sup>21</sup> I. Szczepaniak, *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 64.

Względną przewagę nad konkurentami z innych krajów posiadamy tylko na rynku win owocowych, o czym świadczy wskaźnik pokrycia importu eksportem, aczkolwiek w badanym okresie odnotowano bardzo duże obniżenie tego wskaźnika (tab. 4.3). Natomiast nie jesteśmy konkurencyjni na rynku win gronowych i wermutów, dla których wartość eksportu stanowiła tylko niewielki odsetek importu. Dostawy zagraniczne są głównym źródłem zaopatrzenia naszego rynku w wina gronowe i wermuty. W 2017 roku ok. 93% krajowego zużycia win gronowych stanowiły wina z importu, wobec ponad 95% w 2010 roku i odpowiednio 95 i 75% w grupie wermutów. Natomiast import win owocowych stanowił tylko minimalny odsetek zapotrzebowania krajowego i był wzbogaceniem oferty towarowej polskich producentów.

#### 4.3. Zaopatrzenie surowcowe i ceny na rynku wyrobów winiarskich

Przemysł winiarski<sup>22</sup> w Polsce wykorzystuje surowiec krajowy, w którym przedmiotem przetwórstwa są winogrona, jabłka oraz niektóre owoce miękkie. W bieżącej dekadzie dynamicznie wzrastały zbiory winogron przetwarzanych w kraju na wino (tab. 4.4). Wyjątkiem był sezon 2017/18, kiedy ze względu na warunki pogodowe zbiory winogron do produkcji win zmalały o 26,5%, ale były 12-krotnie wyższe niż w sezonie 2010/11<sup>23</sup>. Najwięcej winogron (prawie 1,1 tys. ton) przerobiono na wino w sezonie 2016/17.

Tabela 4.4. Zaopatrzenie surowcowe winiarstwa (w tonach)

Wyszczególnienie	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
Ilość winogron przeznaczonych do wyrobu wina <sup>a</sup>	66,3	68,1	143,7	313,1	450,0	809,3	1 085,0	797,6
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zapotrzebowanie przemysłu na jabłka do produkcji <sup>b</sup> :								
– cydru	.	.	1 000	3 000	9 000	18 000	25 000	28 000
– moszczy	.	.	11 000	11 000	10 000	10 000	10 000	9 000

<sup>a</sup> według KOWR, <sup>b</sup> szacunek B. Nosecka

Źródło: opracowanie na podstawie: Rynek wina w liczbach, KOWR, [www.kowr.gov.pl/interwencja/wino](http://www.kowr.gov.pl/interwencja/wino) (dostęp: 06.10.2018).

Polskie winiarstwo przetwarza również kilkadziesiąt tysięcy ton jabłek do produkcji cydru oraz na moszcz wykorzystywany do produkcji win, ale dane o ilości tych owoców są tylko szacunkowe. Rozwój tego segmentu wyrobów winiarskich wskazuje

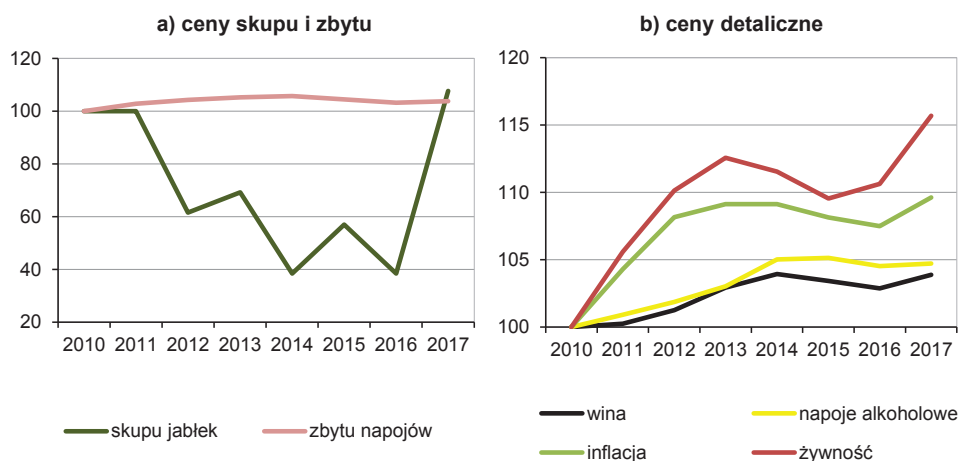
<sup>22</sup> Organizację rynku wina w Polsce określają przepisy Ustawy z dnia 12 maja 2011 roku o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina (Dz.U. z 2018 r., poz. 1159).

<sup>23</sup> D. Olewnicki, *Uprawa winorośli w Polsce w świetle danych statystycznych*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2018, t. XX, z. 5, s. 139-145.

na rosnące zapotrzebowanie na ten surowiec w przyszłości, lecz udział winiarstwa w zagospodarowaniu owoców wyprodukowanych przez polskich sadowników jest nadal marginalny. Brakuje natomiast informacji o skali przetwórstwa owoców miękkich w sektorze winiarskim.

W latach 2010-2017 zmiany cen zbytu napojów nie były duże, bowiem skumulowany ich wskaźnik wyniósł tylko 3,8% (rys. 4.1). W tym okresie ceny skupu jabłek przemysłowych charakteryzowały się bardzo dużą zmiennością. Notowane zarówno spadki, jak i wzrosty tych cen były znaczące, niekiedy nawet kilkakrotne. W rezultacie skumulowany wskaźnik cen skupu jabłek do przetwórstwa w badanym okresie wyniósł tylko 7,8%, co dla producentów napojów fermentowanych produkowanych na bazie jabłek oznacza niewielki wpływ na koszty surowca (w produkcji cydru czy win owocowych na bazie jabłek). Wzrost cen skupu jabłek był jednak wyższy niż cen producenta napojów, co uszczuplało marże przetwórcze producentów win owocowych.

Rysunek 4.1. Skumulowane wskaźniki zmian cen producenta i konsumenta na rynku wyrobów winiarskich (w proc., 2010 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS oraz publikacji: „Rynek wyrobów alkoholowych. Stan i perspektywy”, nr 1-6, op. cit. i „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 45-52, seria „Analizy Rynkowe” 2014-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.

Analiza zmian cen konsumenta wskazuje również na niekorzystne warunki cenowe dla producentów win. Dynamika detalicznych cen win była bowiem wolniejsza niż wszystkich napojów alkoholowych, ale również niższa od inflacji. W badanym okresie skumulowany wskaźnik wzrostu cen detalicznych win wyniósł 3,9%, przy wzroście cen napojów alkoholowych o 4,7% i inflacji na poziomie 9,6%. Wskazuje to na relatywne tanienie wyrobów winiarskich oraz pogorszenie pozycji producentów win względem producentów innych napojów alkoholowych.



#### 4.4. Produkcja przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego

Przemysł winiarski jest jedną z niewielu branż przemysłu spożywczego, w których wartość produkcji sprzedanej nominalnie malała. W latach 2010-2017 wyhamowanie spadku produkcji w winiarstwie miało miejsce tylko w 2012 roku (tab. 4.5). Wtedy wartość produkcji sprzedanej osiągnęła rekordowo wysoki poziom, ale w kolejnych latach była znów coraz mniejsza i co kilka lat następowało przyspieszenie spadku przychodów ze sprzedaży wyrobów winiarskich. W efekcie w badanym okresie obniżyła się ona nominalnie o prawie 25%, a realnie o ok. 20%. Mniejsze wahania wystąpiły w grupie dużych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych, a w ostatnich kilku latach odnotowano w nich nawet powolny wzrost wartości produkcji sprzedanej. W rezultacie podmioty te umocniły swoją pozycję w branży, a ich sprzedaż w 2017 roku w nominalnych cenach bazowych była o 7,4% wyższa niż w 2010 roku.

Tabela 4.5. Produkcja przemysłu winiarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji sprzedanej firm (mln zł, ceny bieżące):								
– przemysłowych	721	707	803	676	680	659	619	575 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	377	370 <sup>a</sup>	625	425	547	387	436	405 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe	739	742	845	729	745	731	710	656
Zmiana wartości produkcji w cenach stałych <sup>b</sup> (proc.)	-7,4	-4,6	12,0	-16,6	0,2	-1,9	-6,4	-7,7 <sup>a</sup>
Wartość dodana brutto <sup>c</sup> (WDB) w mld zł, ceny bieżące	184	155	186	174	191	186	200	209
w proc. produkcji	24,8	20,9	22,0	23,8	25,7	25,5	28,2	31,8
Nadwyżka ekonomiczna <sup>c</sup> (Ne) w mld zł, ceny bieżące	95	76	101	88	101	91	105	126
w proc. produkcji	12,9	10,2	12,0	12,0	13,5	12,5	14,8	19,2
Produkcja (mln l):								
Wina gronowe (łącznie z rozlewem)	7,3	7,5	5,9	12,9	13,4	15,3	14,9	15,5
w tym: z produkcji krajowej <sup>d</sup>	0,04	0,04	0,09	0,20	0,27	0,51	0,70	0,52
Wermuty	5,2	4,8	3,3	3,1	2,0	1,8	1,5	0,8
Napoje fermentowane	173,3	158,1	141,6	139,2	138,3	124,1	109,8	104,1

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> przeliczone wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> w latach gospodarczych od 2010/11 do 2017/18

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS oraz KOWR.

Spadek wartości produkcji sprzedanej branży winiarskiej wynikał z coraz niższej produkcji win owocowych i wermutów, czego nie kompensowała rosnąca sprzedaż win gronowych. Około 12-krotnie (do 0,52 mln litrów w sezonie 2017/18) zwiększyła się produkcja wina gronowego na bazie krajowych winogron, ale również 2-krotnie większy niż w sezonie 2010/11 był rozlew wina gronowego z importu. W efekcie łączna produkcja win gronowych (z rozlewem) od pięciu lat przekraczała 10 mln litrów, a w 2017 roku wyniosła 15 mln litrów i była ponad 2-krotnie wyższa niż w 2010 roku.

Największy jej przyrost miał miejsce w 2013 roku, a później tempo przyrostu zwolniło. Natomiast do minimum spadła produkcja wermutów i w 2017 roku była kilka razy niższa niż w 2010 roku. Systematycznie, w tempie średnio 7% rocznie zmniejszała się produkcja pozostałych napojów fermentowanych, która w 2017 roku była aż o 40% niższa niż w 2010 roku. Na rynku tych napojów w ostatnich latach rozwinął się segment cydru, którego produkcja w ostatnich latach wynosiła 70-95 tys. hl.

Malejąca produkcja sektora winiarskiego nie obniżała efektu działalności mierzonego wartością dodaną brutto czy nadwyżką ekonomiczną. Wartość tych efektów w 2017 roku była nominalnie większa niż w 2010 roku odpowiednio o 13,6 i 32,6%, ale w całym badanym okresie miały miejsce również niewielkie spadki tych wartości, które w następnych latach były kompensowane wzrostem. W rezultacie coraz większy był udział w cenie bazowej zarówno wartości dodanej brutto, jak i nadwyżki ekonomicznej. W 2017 roku wartość dodana brutto stanowiła prawie 1/3 przychodów w cenach bazowych winiarstwa, tj. o 7 pkt proc. więcej niż w 2010 roku, a nadwyżka ekonomiczna ok. 1/5, tj. wzrost o 6,3 pkt proc.

#### **4.5. Zasoby czynników wytwórczych w winiarstwie**

Spadek zarówno wartości, jak i wolumenu produkcji winiarstwa skutkował działaniami prowadzącymi do racjonalizacji wykorzystania wszystkich czynników wytwórczych. Ocena dotycząca wykorzystania czynnika pracy mierzona zarówno stanem zatrudnienia, jak i wartością kosztów osobowych wskazuje na mniejsze jego zaangażowanie (tab. 4.6). Zatrudnienie w 2011 roku obniżyło się skokowo (o ponad 1/5), a w kolejnych latach jego wahania nie były tak duże (zarówno *in plus*, jak i *in minus*), i w 2017 roku wyniosło ok. 1,2 tys. osób. W grupie średnich i dużych podmiotów gospodarczych redukcja zatrudnienia była większa, bowiem liczba osób w nich pracujących zmalała o ponad połowę. Mniejsze były natomiast wahania kosztów osobowych. Spadek zatrudnienia obniżał je, ale wzrost wynagrodzeń ograniczał skalę oddziaływania tego zjawiska. W rezultacie nominalna opłata pracy w winiarstwie wynosiła od 68 mln zł w 2013 roku do 86 mln zł w 2015 roku. Jej wartość w 2017 roku była nominalnie o 2,5% niższa niż w 2010 roku, a realnie o 10,7%.

Zaangażowanie pozostałych czynników produkcji (np. majątku, w tym trwałego) cechowało się trwalszymi tendencjami. W latach 2013-2016 notowano systematyczny wzrost majątku zaangażowanego w winiarstwie, w tym również (lecz w nieco wolniejszym tempie) majątku trwałego, lecz głównie w średnich i dużych firmach przemysłowych. W 2017 roku bieżąca wartość ewidencyjna środków trwałych (średnich i dużych firm przemysłowych) winiarstwa była o 5,2% wyższa niż w 2010 roku. Natomiast w grupie przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe w 2017 roku miało miejsce nie tylko obniżenie kosztów osobowych, ale również wartości zaangażowanego kapitału (obrotowego i trwałego). Dlatego też łączne zasoby czynników wytwórczych przemysłu winiarskiego w 2017 roku zmalały. Przebieg krzywych obu czynników wytwórczych, tj. pracy i majątku trwałego, do 2015 roku wskazuje, że wraz z niewielkim

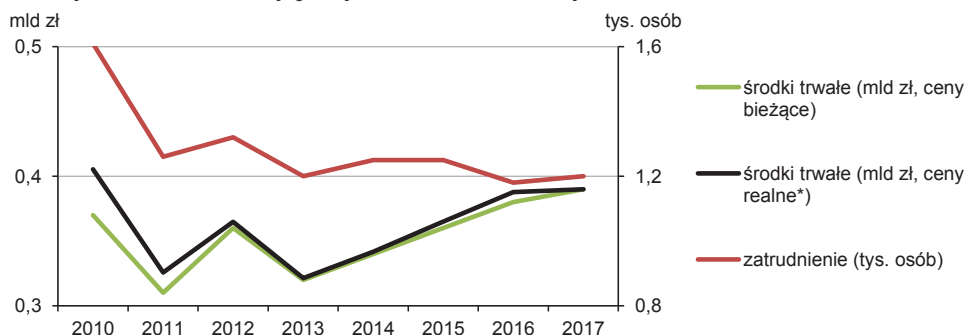
wzrostem zaangażowanych środków trwałych malało zatrudnienie (rys. 4.2), a w ostatnich dwóch latach nastąpiła zmiana. Kierunek przebiegu tych krzywych był zbieżny, co może świadczyć o zmianie charakteru rozwoju na bardziej ekstensywny.

Tabela 4.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle winiarskim

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach:								
– przemysłowych	1605	1260	1317	1198	1245	1247	1184	1200 <sup>a</sup>
w tym: duże i średnie	1315	865	948	878	712	714	635	630 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe F-01	1514	1153	1239	1109	1202	1185	1198	996
Środki trwałe brutto firm <sup>a, b</sup> (mln zł)	366	313	361	323	342	358	382	385
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mln zł)	944	906	981	880	895	903	940	893
w tym: trwały	374	323	340	306	305	310	319	298
w tym: inwestycje długoterminowe	101	99	2	63	63	64	63	66
Oplata pracy <sup>c</sup> (mln zł)	77	69	75	68	81	86	85	75
Zasoby łącznie <sup>c, d</sup> (mln zł)	1175	1113	1206	1084	1138	1161	1195	1118
Inwestycje <sup>c</sup> (mln zł)	31	34	27	34	26	22	17	28
w proc. środków trwałych <sup>a, b</sup>	8,5	10,9	7,5	10,5	7,6	6,1	4,5	7,3
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>a, b</sup> (tys. zł/osobę)	278	362	381	368	480	501	601	611
Majątkochłonność produkcji <sup>c, e</sup> (zł/zł)	0,51	0,44	0,40	0,42	0,41	0,42	0,45	0,45
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	1,59	1,50	1,43	1,49	1,53	1,59	1,68	1,70

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dużych i średnich przedsiębiorstw, <sup>c</sup> składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek trwały i obrotowy powiększony o wartość czynnika pracy, ustalony jako ekwiwalent trzykrotnej rocznej opłaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych  
*Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.*

Rysunek 4.2. Zasoby pracy i środki trwałe dużych i średnich firm winiarskich



\* realna wartość środków trwałych w cenach stałych z 2017 roku, przeliczona wskaźnikiem inflacji

*Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.*

Malejące zatrudnienie w średnich i dużych podmiotach gospodarczych, przy na ogół rosnącej wartości środków trwałych (szczególnie po 2013 roku), skutkowało wzrostem technicznego uzbrojenia pracy. W badanym okresie w cenach bieżących zwiększyło się ono ponad 2-krotnie. Obniżyła się natomiast majątkochłonność produkcji mierzona relacją wartości środków trwałych do wartości produkcji sprzedanej,

ale w poszczególnych latach charakteryzowała się dużą zmiennością. W rezultacie po trzech latach (2010-2012) malejących zasobów czynników wytwórczych przypadających na jednostkę produkcji trend odwrócił się i postępował wzrost tej relacji. W 2017 roku na wytworzenie jednostki produkcji w winiarstwie należało zaangażować 1,7 jednostki czynników wytwórczych (kapitałowych i osobowych łącznie), tj. o 0,11 więcej niż w 2010 roku.

Rosnące zasoby majątku trwałego oraz wzrost technicznego uzbrojenia pracy w sektorze winiarskim wynikał z aktywności inwestycyjnej producentów wyrobów winiarskich. W branży inwestowano na ogół ok. 30 mln zł rocznie, co stanowiło 7-10% wartości środków trwałych. Większy spadek inwestycji miał miejsce w latach 2015-2016, ale już w 2017 roku nakłady inwestycyjne prawie powróciły do poziomu z lat wcześniejszych. W badanym okresie w przedsiębiorstwach przemysłu winiarskiego notowano spadek aktywności inwestycyjnej.

#### 4.6. Produktywność i efektywność produkcji win

Wydajność pracy w przemyśle winiarskim była stale niższa niż w dziale produkcji napojów alkoholowych oraz napojów (alkoholowych i bezalkoholowych łącznie). W 2016 roku producenci win mieli niższą nominalnie produktywność pracy odpowiednio o 43 i 39%, wobec 48 i 34% w 2010 roku (tab. 4.7 i rys. 4.3). Oznacza to zmniejszenie dysproporcji pomiędzy wydajnością pracy wśród różnych producentów napojów alkoholowych, ale i pogłębienie różnic pomiędzy sektorem winiarskim i działem produkcji napojów (alkoholowych i bezalkoholowych).

Tabela 4.7. Produktywność i efektywność w przemyśle winiarskim

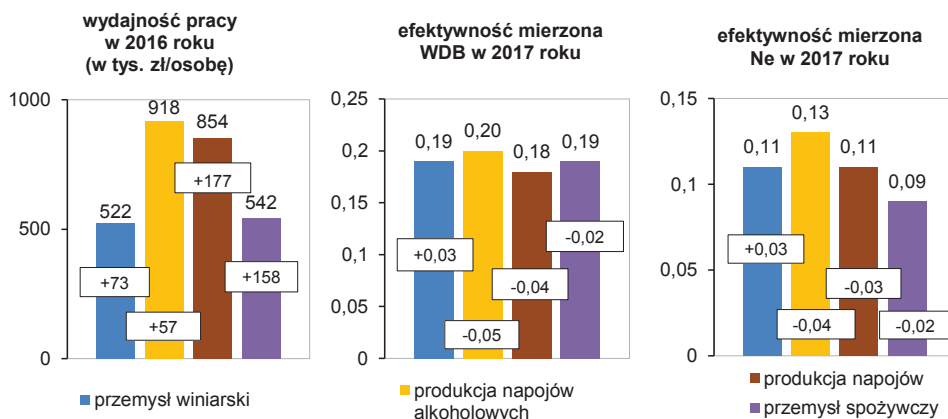
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy w firmach przemysłowych <sup>a</sup> (tys. zł/zatrudnionego):								
– w cenach bieżących <sup>b</sup>	449	561	610	564	546	529	522	479 <sup>c</sup>
– w cenach stałych <sup>b, d</sup>	466	567	608	556	536	526	525	479 <sup>c</sup>
– w firmach dużych i średnich (ceny bieżące)	286	427	659	484	768	542	686	642 <sup>c</sup>
Produktywność								
– majątku trwałego <sup>e</sup>	1,03	1,18	1,73	1,32	1,60	1,08	1,14	1,05 <sup>e</sup>
– zasobów <sup>f</sup>	0,63	0,67	0,70	0,67	0,65	0,63	0,59	0,59
Efektywność mierzona WDB <sup>f</sup> (makro)								
nakładów pracy	2,37	2,24	2,47	2,56	2,37	2,18	2,34	2,81
majątku	0,19	0,17	0,19	0,20	0,21	0,21	0,21	0,23
zasobów	0,16	0,14	0,15	0,16	0,17	0,16	0,17	0,19
Efektywność mierzona Ne <sup>f</sup> (mikro)								
nakładów pracy	1,23	1,10	1,34	1,30	1,25	1,06	1,23	1,69
majątku	0,10	0,08	0,10	0,10	0,11	0,10	0,11	0,14
zasobów	0,08	0,07	0,08	0,08	0,09	0,08	0,09	0,11

<sup>a</sup> liczona wartością produkcji sprzedanej w cenach bazowych, <sup>b</sup> w firmach przemysłowych, <sup>c</sup> szacunek, <sup>d</sup> przeliczone wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej napojów, <sup>e</sup> dotyczy firm dużych i średnich, <sup>f</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W przemyśle winiarskim od pięciu lat notujemy obniżenie produktywności zarówno pracy, jak i łącznych zasobów czynników wytwórczych (tab. 4.7), mimo iż w latach 2010-2012 notowano jeszcze poprawę tych wskaźników. Osiągnęły one wtedy rekordowo wysoki poziom i były wyższe od średnich w przemyśle spożywczym. W kolejnych latach postępował spadek produktywności pracy i zasobów w winiarstwie. Relacje między wskaźnikiem wydajności pracy w obu tych działach odwróciły się na niekorzyść winiarstwa, w którym produktywność czynnika pracy w 2016 roku była o 3,7% niższa niż średnio w branży spożywczej (rys. 4.3). W latach 2013-2017 produktywność pracy w cenach bieżących obniżyła się o 21,5% w porównaniu z rekordowym 2012 rokiem, zaś zasobów o 15,7%. W 2017 roku osiągnięty poziom produktywności pracy był o 6,7% wyższy niż w 2010 roku, a zasobów o 6,4% niższy.

Rysunek 4.3. Zróżnicowanie wydajności pracy oraz efektywności zasobów<sup>a</sup> w przemyśle winiarskim na tle produkcji napojów oraz przemysłu spożywczego (stan i zmiany po 2010 roku)



<sup>a</sup> wydajność pracy w firmach przemysłowych (w cenach bieżących), a efektywność dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych i publikowanych danych GUS.

Wydajność pracy w 2017 roku była jednak realnie wyższa niż w 2010 roku, ale tylko o 2,8%. Natomiast produktywność środków trwałych była stale mocno zróżnicowana. Kierunek jej zmian prawie w każdym roku zmieniał się, ale w efekcie na koniec badanego okresu powróciła do poziomu trochę wyższego niż w 2010 roku.

Obniżenie średniej efektywności zasobów zarówno w skali makro, jak i mikro w 2017 roku w porównaniu z 2010 rokiem było zjawiskiem powszechnym wśród producentów napojów alkoholowych oraz napojów (alkoholowych i bezalkoholowych łącznie), a także żywności (artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych). Natomiast w przemyśle winiarskim efektywność zasobów (w skali makro i mikro) była wyższa niż w 2010 roku, co prowadzi do wyrównania różnic tego wskaźnika dla producentów różnych napojów.

W wyniku takich zmian efektywność w przemyśle winiarskim w skali makro w 2017 roku ukształtowała się na poziomie średniej przemysłu spożywczego, ale nieco niższym niż średnio w produkcji napojów alkoholowych. Tendencję wzrostową miała ona w latach 2012-2014, po czym odnotowano jednoroczny spadek, ale w ostatnich dwóch latach ponownie nastąpiła niewielka poprawa. Trwalszym zjawiskiem była poprawa efektywności majątku (trwa od sześciu lat) niż nakładów pracy. Wskaźnik jej efektywności po dwóch latach wzrostu malał, po czym po kilku latach ponownie wzrastał.

Efektywność zasobów w skali przedsiębiorstwa przemysłu winiarskiego (mierzona Ne) w 2017 roku była wyższa od średniej w przemyśle spożywczym. Ukształtowała się na poziomie produkcji napojów, ale nie osiągnęła średniej dla produkcji napojów alkoholowych. Od dwóch lat, tak jak i w skali makro, powróciła tendencja wzrostowa tej efektywności w winiarstwie i w 2017 roku osiągnęła poziom wyższy niż w 2010 roku. Poprawa efektywności majątku była zjawiskiem trwalszym niż nakładów pracy, aczkolwiek w obu przypadkach odnotowano wzrost wskaźnika w porównaniu z 2010 rokiem. W 2017 roku wzrost zasobów przemysłu winiarskiego o jednostkę zwiększał wartość dodaną brutto o 0,19 jednostki lub nadwyżkę ekonomiczną o 0,11 jednostki wobec odpowiednio 0,16 i 0,08 w 2010 roku.

#### 4.7. Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego

Skumulowany wynik finansowy netto przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego w badanym okresie był stale dodatni (tab. 4.8). Jego wartość w latach 2012-2014 oraz 2016-2017 zwiększała się, a największy jej przyrost miał miejsce w 2017 roku. Rentowność netto osiągnięta w branży była stale na zadowalającym poziomie, a niekiedy (2017 rok) jej poziom można określić jako wysoki. Była ona na ogół wyższa od średniej w przemyśle spożywczym, a w 2017 roku przekraczała również średnią z produkcji napojów alkoholowych i napojów ogółem (rys. 4.4). W 2017 roku we wszystkich porównywanych działach, tj. produkcji żywności, napojów oraz napojów alkoholowych, odnotowano spadek wskaźnika rentowności netto w porównaniu z 2010 rokiem, zaś w winiarstwie wskaźnik ten znacząco wzrósł.

Tabela 4.8. Wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego

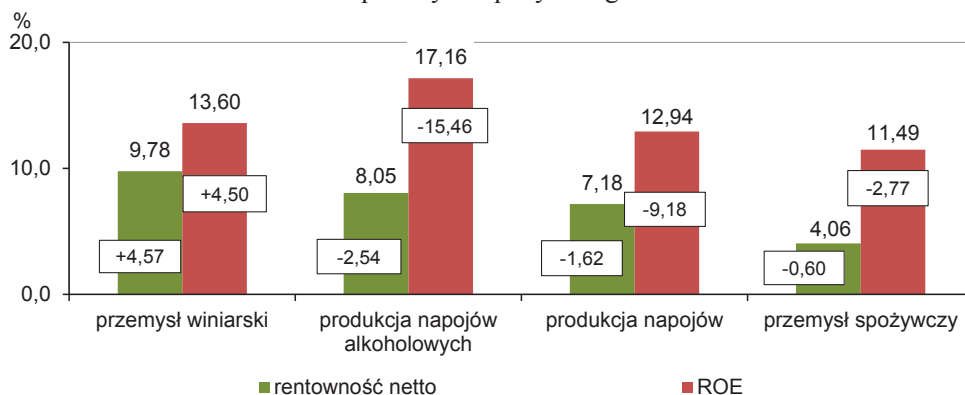
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	44	25	45	50	55	46	57	77
Rentowność netto (proc.)	5,21	3,05	4,77	5,86	6,22	5,39	6,79	9,78
ROE (proc.)	9,10	5,79	10,13	10,97	10,70	8,71	9,96	13,60

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Producenci wyrobów winiarskich osiągnęli wysoką rentowność kapitału własnego, która w 2017 roku była o kilka punktów procentowych wyższa niż w 2010 roku. Była ona również większa od średniej przemysłu spożywczego i produkcji napojów.

Poprawa wskaźnika ROE przemysłu winiarskiego nie wystarczyła jednak dla zrównania ze średnią dla wszystkich producentów napojów alkoholowych. Analiza wskazuje, że w każdym z badanych lat ROE przemysłu winiarskiego było kilkakrotnie wyższe od stopy zysku dla lokat bankowych i obligacji skarbowych, co zapewniało konkurencyjność sektora wobec innych bezpiecznych możliwości inwestowania środków.

Rysunek 4.4. Zróżnicowanie rentowności w 2017 roku i zmiana (w pkt proc.) po 2010 roku w przemyśle winiarskim na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego był stale bezpieczny (tab. 4.9, rys. 4.5). Wskaźnik bieżącej płynności finansowej wskazuje, że producenci nie mieli problemów z terminową regulacją płatności, bowiem wartość ich aktywów obrotowych corocznie była o kilkadziesiąt procent wyższa od kwoty zobowiązań krótkoterminowych. Osiągał on poziom wyższy niż we wszystkich porównywanych działach (produkcji napojów, napojów alkoholowych i żywności ogółem), a w porównaniu z 2010 rokiem wyraźnie wzrósł.

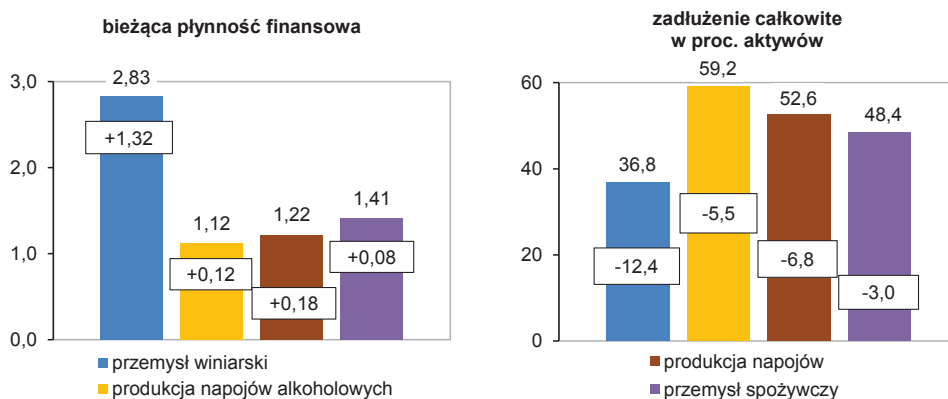
Tabela 4.9. Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu winiarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mln zł)	480	433	445	460	517	531	575	564
w tym: środki własne w obrocie (mln zł)	192	235	267	234	286	308	361	384
Zobowiązania (mln zł)	424	430	455	379	332	329	318	286
w tym: krótkoterminowe	378	347	374	339	304	285	259	210
Bieżąca płynność finansowa	1,51	1,68	1,71	1,69	1,94	2,08	2,39	2,83
Zadłużenie całkowite (w proc. aktywów)	49,2	52,2	54,6	47,7	42,2	41,2	38,8	36,8
Zadłużenie długoterminowe (w proc. aktywów)	4,9	9,1	8,3	4,6	3,1	4,9	6,2	8,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

O dobrym i bezpiecznym stanie finansowym świadczy również rosnąca kwota kapitału własnego zaangażowanego w przedsiębiorstwach oraz kwota środków własnych w obrocie. Kapitał własny producentów wyrobów winiarskich zwiększył się w cenach bieżących o 17,5%, a środki własne w obrocie wzrosły 2-krotnie.

Rysunek 4.5. Zróżnicowanie stanu finansowego w 2017 roku i zmiana po 2010 roku w przemyśle winiarskim na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wysoki poziom kapitału własnego zaangażowanego w firmach winiarskich oraz środków własnych w finansowaniu bieżącej działalności gospodarczej obniżył całkowite zadłużenie branży. W latach 2010-2013 stanowiło ono około połowę wartości aktywów ogółem. W kolejnych latach sukcesywnie malało, do 36,8% w 2017 roku. Taki poziom zadłużenia kształtowany był głównie przez zobowiązania krótkoterminowe, które stanowiły większość zobowiązań ogółem. Zadłużenie przemysłu winiarskiego było niższe niż spożywczego, napojów i napojów alkoholowych, a obniżyło się bardziej niż każdego z nich. Zmienne, ale stale niższe niż średnio w przemyśle spożywczym było zadłużenie długoterminowe przemysłu winiarskiego.

#### 4.8. Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego

W latach 2010-2016 produkcję wyrobów winiarskich prowadziło coraz mniej przedsiębiorstw przemysłowych, ale przybywało firm mikro (tab. 4.10). Liczba najmniejszych podmiotów w badanym okresie zwiększyła się o prawie 2/3 (do 61 jednostek). Natomiast o 42% spadła liczba firm przemysłowych, a było to wynikiem zmian liczby przedsiębiorstw średnich i małych odpowiednio o ok. 64 i 31%. W tym okresie jedno przedsiębiorstwo średnie zakwalifikowało się do grupy dużych firm przemysłowych.

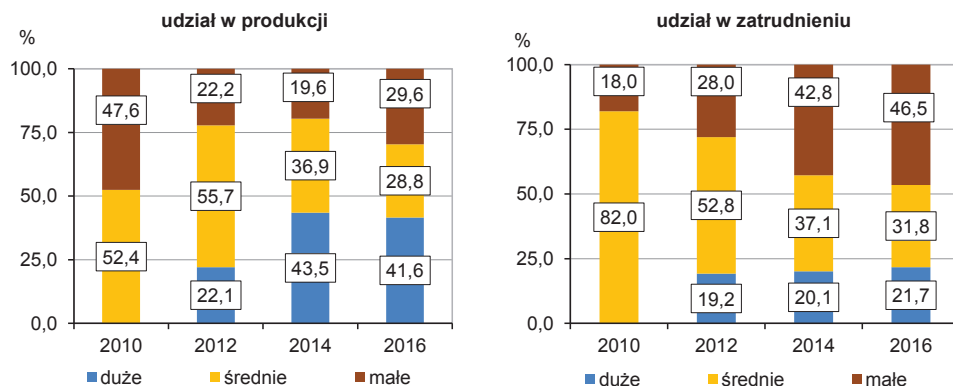


Tabela 4.10. Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba firm przemysłowych	24	21	23	20	19	15	14
w tym: dużych	-	-	1	1	1	1	1
średnich	11	7	6	4	4	4	4
małych	13	14	16	15	14	10	9
Liczba firm mikro	38	29	43	37	40	50	61
Udział firm dużych (proc.)							
– w zatrudnieniu	-	-	19,2	35,0	20,1	20,1	21,7
– w wartości sprzedaży	-	-	22,1	26,2	43,5	26,3	41,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 26.10.2018).

Rysunek 4.6. Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego według wielkości przedsiębiorstw (mierzonej liczbą zatrudnionych)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Przemysł winiarski charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem i należy do grupy branż o najniższym poziomie koncentracji produkcji<sup>24</sup>, poniżej przeciętnego w przemyśle spożywczym. W dużych firmach przemysłowych pracowało na ogół ok. 1/5 osób zatrudnionych w winiarstwie, ale ich udział w produkcji sprzedanej wzrastał (do 2/5 w ostatnich latach). Silną pozycję w sektorze miały firmy średniej wielkości, w których ostatnio pracowało ok. 1/3 osób zatrudnionych w przemyśle winiarskim, wytwarzając ok. 1/3 produkcji sprzedanej sektora (rys. 4.6). Należy jednak wskazać na słabnącą pozycję tych podmiotów w badanym okresie, gdyż po 2010 roku ich udział w zatrudnieniu i obrotach branży malał. Najprawdopodobniej w wyniku rozwoju lub fuzji firm, jedno z tych przedsiębiorstw zwiększyło skalę produkcji i zatrudnienia, awansując do grupy dużych przedsiębiorstw przemysłowych. Od trzech lat swoją pozycję umacniają małe firmy przemysłowe. Są to głównie winiarnie powstające przy

<sup>24</sup> I. Szczepaniak, *Procesy koncentracji...*, op. cit.

plantacjach winorośli. Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego jest płynna, a jedynym trwałym zjawiskiem jest rosnąca liczba firm mikro i malejąca liczba firm przemysłowych, lecz to zjawisko już wygasa. Natomiast udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w zatrudnieniu czy produkcji charakteryzuje się dużymi zmianami i trudno wskazać trwałe kierunki przemian.

#### 4.9. Pozycja polskiego przemysłu winiarskiego na tle innych krajów UE<sup>25</sup>

Polska jest mało znaczącym producentem wina, gdyż jej udział w produkcji unijnej wynosi ok. 1% (tab. 4.11). Na rynku tych napojów potentatami są Włochy, Francja i Hiszpania, które produkują ponad 3/4 win wytwarzanych w UE. Wśród krajów UE-13 plasujemy się za Węgrami i Rumunią. W niektórych krajach unijnych rozwój sektora winiarskiego był powolny lub nawet postępował nieznaczny regres. Taka sytuacja wystąpiła m.in. w Polsce; udział w produkcji unijnej zmalał z 1,7% w 2010 roku<sup>26</sup> do 1,5% w 2012 roku<sup>27</sup> i 1,1% w 2016 roku.

Tabela 4.11. Przemysł winiarski w Polsce i w innych krajach UE w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28<sup>b</sup></b>	<b>37,6</b>	<b>100,0</b>	<b>73,9</b>	<b>240,7</b>	<b>3,08</b>
<b>UE-15<sup>b</sup></b>	<b>35,1</b>	<b>93,3</b>	<b>89,1</b>	<b>250,8</b>	<b>3,54</b>
Włochy	10,7	28,4	175,7	553,3	5,03
Francja	9,8	26,1	151,8	525,0	5,55
Hiszpania	7,9	21,1	171,4	304,1	1,99
Wielka Brytania	2,4	6,2	35,8	38,8	20,09
Niemcy	2,0	5,4	25,0	401,4	5,18
Portugalia	1,9	5,2	188,9	218,5	1,49
<b>UE-13<sup>b</sup></b>	<b>2,5</b>	<b>6,7</b>	<b>21,9</b>	<b>154,2</b>	<b>1,09</b>
Węgry	0,6	1,7	64,5	147,5	0,71
Rumunia	0,5	1,5	27,6	151,6	2,55
Polska	0,4	1,1	10,6	301,5	5,44

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej walut, <sup>b</sup> bez Danii, Irlandii, Luksemburga, Szwecji i Holandii (UE-28) oraz Czech, Łotwy, Litwy, Malty, Chorwacji i Słowenii (UE-13)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 26.10.2018).

<sup>25</sup> Źródłem informacji o strukturze unijnego przemysłu winiarskiego był Eurostat. Należy jednak wskazać, że dane te obciążone są pewnym błędem, gdyż brakuje informacji z wielu państw (Czech, Danii, Irlandii, Łotwy, Litwy, Luksemburga, Szwecji, Malty, Chorwacji, Słowenii i Holandii), będących raczej mało znaczącymi producentami wina.

<sup>26</sup> R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze...*, op. cit., s. 198.

<sup>27</sup> R. Mroczek (red.), *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 117, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014, s. 132.

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu winiarskiego na jednego mieszkańca w Polsce była 7-krotnie mniejsza niż średnio w UE i o połowę niższa niż w UE-13. Natomiast w krajach będących największymi producentami win produkcja tego sektora na mieszkańca była 15-18 razy większa niż w Polsce i 2-3-krotnie wyższa od średniej unijnej.

Polski przemysł winiarski ma marginalny udział w unijnym sektorze, ale charakteryzuje się wyższą (o ok. 1/4) wydajnością pracy od średniej unijnej i większym poziomem koncentracji produkcji. Wyraźnie większa niż w Polsce była produktywność pracy w firmach winiarskich w krajach będących głównymi producentami win w Unii, ale w naszym kraju była ona 2-krotnie wyższa niż na Węgrzech i w Rumunii.

Poziom koncentracji produkcji mierzony obrotami przypadającymi na 1 firmę w Polsce był podobny jak we Włoszech i Francji oraz większy niż średnio w UE, ale niższy niż w Wielkiej Brytanii, gdzie obroty jednej firmy były najwyższe. W Polsce, mimo powolnego rozwoju niektórych segmentów rynku winiarskiego i na ogół regresu produkcji całego sektora, poprawiła się zarówno produktywność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na pracownika (ze 155 tys. euro w 2000 roku do 257 tys. euro<sup>28</sup> w 2010 roku i 345 tys. euro<sup>29</sup> w 2012 roku), jak i poziom koncentracji produkcji (odpowiednio z 3,10 do 5,72 i 7,35 mln euro na 1 firmę). Natomiast w 2016 roku w porównaniu z 2012 rokiem odnotowano spadek wydajności pracy (o 12,5%) i wartości obrotów jednej firmy (o 26%).

#### 4.10. Podsumowanie

Przemysł winiarski w Polsce rozwija się tylko w wybranych segmentach. Dotyczy to produkcji win gronowych oraz niektórych napojów fermentowanych, takich jak cydr czy perry. Czynnikiem determinującym rozwój sektora winiarskiego był głównie popyt krajowy, gdyż na rynku wyrobów winiarskich Polska była importerem netto, szczególnie win gronowych i wermutów. Kierunek rozwoju polskiego winiarstwa wynika ze zmiany upodobań konsumenta krajowego, które kształtują się pod wpływem przejmowania zachodnioeuropejskiego, a może raczej śródziemnomorskiego modelu konsumpcji. Wzrasta bowiem zainteresowanie konsumentów winami gronowymi, a tylko częściowo również cydrem i perry.

Struktura podmiotowa przemysłu winiarskiego w Polsce charakteryzuje się niskim poziomem koncentracji, a poziom umiędzynarodowienia sektora jest niewielki. W ostatnich latach w Polsce szybko wzrastała liczba producentów win gronowych. Na koniec 2010 roku zarejestrowanych było 20 takich winiarni, a na dzień 31.08.2018 roku ich liczba wzrosła do 230<sup>30</sup>. Polska jest mało znaczącym producentem win w Unii Europejskiej, gdzie zajmuje daleką pozycję. Wyprzedzają nas również producenci win

<sup>28</sup> R. Mroczek (red.), *Procesy dostosowawcze...*, op. cit., s. 201.

<sup>29</sup> R. Mroczek (red.), *Polski przemysł spożywczy...*, op. cit., s. 132.

<sup>30</sup> „Rynek wyrobów alkoholowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa.

z krajów UE-13. Ze względów klimatycznych Polska nie ma szans na rywalizowanie ze światowymi producentami win, ale może wyspecjalizować się w produkcji win odmiennych od powstających w innych regionach Europy czy świata i z tego względu ciekawych dla koneserów tego trunku.

Sektor winiarski funkcjonował w warunkach poprawy technicznego uzbrojenia pracy, będącego wynikiem stosunkowo dużej aktywności inwestycyjnej przy racjonalnym gospodarowaniu zasobami pracy. Badany okres można jednak podzielić na dwa podokresy – w pierwszym z nich (do 2013 roku) wzrastała zarówno produktywność czynników wytwórczych, jak i efektywność gospodarowania zasobami, a w drugim (tj. od 2014 roku) wskaźniki te malały. Przedsiębiorstwa przemysłu winiarskiego osiągały jednak wysoką rentowność zarówno sprzedaży, jak i kapitału własnego, a ich stan finansowy był bezpieczny. Firmy winiarskie funkcjonowały w warunkach: bardzo dużej zmienności cen surowca (jabłek), niepewności zbiorów winogron – kształtowanych zmiennością warunków pogodowych, relatywnego tanienia wyrobów winiarskich – przyrost cen konsumenta był 2,5-krotnie niższy niż wskaźnika dóbr i usług konsumpcyjnych. Ogólne uwarunkowania rozwoju sektora zatem nie zawsze były sprzyjające.

## 5. Produkcja napojów bezalkoholowych<sup>31</sup>

Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce w ostatnich latach rozwijał się dynamicznie. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim rosnącym spożyciem i coraz większą produkcją tych napojów, co jest podyktowane większą świadomością Polaków i prozdrowotnym stylem życia. Dlatego producenci tych napojów w odpowiedzi na oczekiwania konsumentów i dużą konkurencję na rynku napojów bezalkoholowych wprowadzają coraz to nowe produkty, wzbogacone w składniki funkcjonalne i mineralne, które mogą korzystnie wpływać na zdrowie. Produkcja wód i innych napojów bezalkoholowych zorientowana jest głównie na rynek krajowy i cechuje się sezonowością. W miesiącach letnich jest ona zwykle dużo wyższa niż w zimowych. Rynek napojów bezalkoholowych zmienia się bardzo szybko i jest perspektywiczny.

### 5.1. Popyt krajowy

Popyt krajowy na napoje bezalkoholowe (soki pitne, naturalne wody mineralne, gazowane i pozostałe wody oraz inne napoje bezalkoholowe, w tym: nektary, napoje owocowo-warzywne i napoje orzeźwiające) można ocenić na podstawie wyników badań budżetów domowych dotyczących spożycia w gospodarstwach, zaś jego zużycie obliczono zgodnie z formułą: produkcja + import – eksport. W ten sposób szacuje się łączny popyt, zarówno konsumentów, jak i zużycie pośrednie.

Spożycie napojów bezalkoholowych w Polsce w latach 2010-2017 charakteryzowało się różnymi tendencjami (tab. 5.1). W 2017 roku przeciętny Polak wypijał rocznie ok. 119 litrów napojów bezalkoholowych (tj. o blisko 25% więcej niż w 2010 roku), w tym: ok. 62 litry wód (wzrost w porównaniu z 2010 rokiem o 34%), 45 litrów napojów orzeźwiających (wzrost o 25%) i ok. 12 litrów soków pitnych (spadek o 9%), w tym 9,7 litra soków owocowych (spadek o 8%) i 1,9 litra soków warzywnych (spadek o 11%). W badanym okresie najszybciej rosło spożycie naturalnych wód mineralnych i gazowanych (4,3% rocznie) oraz napojów orzeźwiających (3,2% rocznie). Z kolei spożycie soków pitnych zmniejszało się średnio o przeszło 1% rocznie.

Trendy prozdrowotne decydują o szybszym rozwoju niektórych kategorii napojów bezalkoholowych. Przykładem są soki owocowe i warzywne typu NFC (*Not From Concentrate*), czyli soki, które nie są produktem uzyskanym z koncentratu, lecz najczęściej ze świeżo wyciskanych lub tłoczonych owoców. W ostatnich latach obserwuje się wzrost ich spożycia.

Dane dotyczące zarówno dostaw, jak i zużycia krajowego napojów bezalkoholowych wskazują na rosnący popyt. Zużycie krajowe soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych w latach 2010-2017 zwiększyło się o 14% do 1,6 mln ton, naturalnych wód mineralnych i gazowanych (łącznie) wzrosło o przeszło 30% do 4,5 mld

---

<sup>31</sup> Przemysł ten obejmuje produkcję soków z owoców i warzyw (PKD 10.32) oraz napojów bezalkoholowych, wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych (PKD 11.07).

litrów, zaś innych napojów orzeźwiających o 12% do 2,7 mld litrów. Z kolei dostawy na rynek krajowy wód i innych napojów bezalkoholowych zwiększyły się o 25% do 6,8 mld litrów, w tym naturalnych wód mineralnych o ok. 35% do 2,6 mld litrów (tab. 5.1).

Tabela 5.1. Zużycie krajowe napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zużycie krajowe <sup>a</sup>								
– soki pitne, nektary i napoje owocowo-warzywne (tys. t)	1373,7	1363,1	1173,9	1224,6	1296,8	1425,7	1420,5	1567,2
– naturalne wody mineralne i gazowane (mln l)	3414,1	3453,3	3547,6	3593,2	3906,8	4153,0	4419,1	4493,3
– inne napoje bezalkoholowe (orzeźwiający) (mln l)	2415,1	2535,2	2534,8	2743,1	2532,5	2500,0	2537,5	2712,1
Spożycie w gospodarstwach domowych (l/osobę rocznie)								
– soki pitne ogółem	12,72	11,40	10,44	10,32	10,56	11,28	11,64	11,64
w tym: – soki owocowe	10,56	9,36	8,52	8,64	8,88	9,60	9,48	9,72
– soki warzywne i owocowo-warzywne	2,16	2,04	1,92	1,68	1,68	1,68	2,16	1,92
– naturalne wody mineralne i gazowane	46,20	47,76	48,84	49,08	50,04	54,84	58,92	61,92
– inne napoje bezalkoholowe (orzeźwiający)	36,00	38,16	40,68	39,96	40,80	42,72	43,56	44,88
Dostawy na rynek krajowy (mln l):								
wody i napoje bezalkoholowe	5466,8	5651,4	5714,0	5960,1	6104,9	6258,8	6976,9	6856,3
w tym: naturalne wody mineralne	1965,5	1985,2	2005,2	1781,0	2082,9	2309,0	2679,8	2654,3

<sup>a</sup> zużycie = suma produkcji i importu pomniejszona o eksport

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF oraz danych GUS z publikacji „Rynek Wewnętrzny” z lat 2011-2017, op. cit.

## 5.2. Handel zagraniczny

Handel zagraniczny napojami bezalkoholowymi<sup>32</sup> nie odgrywa dużej roli w globalnym handlu rolno-spożywczym Polski. W 2017 roku eksport napojów bezalkoholowych stanowił zaledwie ok. 4% eksportu produktów przemysłu spożywczego, a import tylko 3%. W latach 2010-2017 notowano jednak dynamiczny wzrost obrotów handlowych tymi napojami. Wpływy z eksportu wzrosły o 80% do 922 mln euro, natomiast wydatki na import zwiększyły się do 382 mln euro, tj. o 57%. Tym samym

<sup>32</sup> Do napojów bezalkoholowych wg Nomenklatury Scalonej Wspólnej Taryfy Celnej zaliczamy następujące towary sklasyfikowane zgodnie z kodami CN: CN 2009 – Soki owocowe (włączając moszcz gronowy) i soki warzywne, niesfermentowane i niezawierające dodatku alkoholu, nawet z dodatkiem cukru lub innej substancji słodzącej; CN 2201 10 – Wody, włącznie z naturalnymi lub sztucznymi wodami mineralnymi i wodami gazowanymi, niezawierające dodatku cukru lub innego środka słodzącego ani aromatyzującego; CN 2202 – Wody, włącznie z wodami mineralnymi i wodami gazowanymi, zawierające dodatek cukru lub innego środka słodzącego, lub wody aromatyzowane i pozostałe napoje bezalkoholowe, z wyłączeniem soków owocowych i warzywnych (napoje orzeźwiający).

nadwyżka eksportu nad importem w handlu tymi napojami zwiększyła się 2-krotnie do prawie 540 mln euro. Przez cały analizowany okres saldo handlu zagranicznego napojami bezalkoholowymi było dodatnie (tab. 5.2).

Tabela 5.2. Wyniki handlu zagranicznego napojami bezalkoholowymi

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość (mln euro)								
eksport	509,9	641,7	774,2	830,3	795,6	839,1	905,8	921,8
import	243,5	248,0	275,8	267,5	243,1	285,7	300,6	382,3
saldo	266,4	393,7	498,4	562,8	552,5	553,4	605,2	539,5
Obroty <sup>a</sup> (tys. t)								
eksport	771,5	720,3	808,8	966,4	1063,7	1186,2	1259,4	1383,8
import	271,9	276,3	313,7	403,9	319,6	344,7	300,8	328,4
Wskaźniki (proc.):								
Pokrycie importu eksportem	209,4	258,8	280,7	310,4	327,2	293,7	301,3	241,1
<b>Samowystarczalność<sup>b</sup></b>								
– soki pitne, nektary i napoje owocowo-warzywne	116,2	112,5	120,8	120,5	121,0	120,6	124,7	120,0
– wody mineralne, gazowane i pozostałe	100,2	100,4	100,3	100,6	100,9	100,8	100,8	100,8
– inne napoje bezalkoholowe (orzeźwiający)	111,4	110,8	110,1	110,4	116,6	119,8	122,1	125,4
<b>Udział eksportu w produkcji<sup>b</sup></b>								
– soki pitne, nektary, napoje owocowo-warzywne	21,8	18,8	26,4	29,4	28,6	27,6	29,0	26,5
– wody mineralne, gazowane i pozostałe	1,2	1,1	0,9	1,1	1,2	1,0	1,1	1,1
– inne napoje bezalkoholowe (orzeźwiający)	14,5	14,3	14,8	15,9	18,6	21,6	22,2	24,0
<b>Udział importu w zużyciu<sup>b</sup></b>								
– soki pitne, nektary, napoje owocowo-warzywne	9,2	8,6	11,2	14,9	13,6	12,7	11,5	11,9
– wody mineralne, gazowane i pozostałe	1,0	0,7	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2	0,3
– inne napoje bezalkoholowe (orzeźwiający)	4,8	5,1	6,2	7,1	5,1	6,1	4,9	4,7
<b>Udział eksportu napojów bezalkoholowych w eksporcie produktów przemysłu spożywczego</b>	4,5	4,9	5,3	5,0	4,4	4,3	4,4	3,9

<sup>a</sup> w masie produktu, <sup>b</sup> w ujęciu ilościowym, samowystarczalność = produkcja/zużycie krajowe × 100

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

Wskaźniki określające pozycję konkurencyjną producentów napojów bezalkoholowych w latach 2010-2017 odznaczały się dużą zmiennością. Wskaźnik pokrycia importu eksportem<sup>33</sup> napojów bezalkoholowych w latach 2010-2014 wzrósł o 117,8 pkt proc. do 327,2%, natomiast przez kolejne trzy lata (2015-2017) nastąpiło odwrócenie

<sup>33</sup> Wskaźnik pokrycia importu danej grupy produktów ich eksportem, czyli relacja wartości eksportu do wartości importu – TC (*Trade Coverage*). Wartość tego wskaźnika powyżej 100% oznacza, że kraj posiada specjalizację w produkcji danej grupy produktów. Pozwala to również przypuszczać, że kraj ten dysponuje w tym zakresie przewagą komparatywną. Wskaźnik TC poniżej 100% świadczy o deficycie w obrotach daną grupą towarową i braku względnej przewagi komparatywnej.

trendu i spadek tego wskaźnika do 241,1%. Nadal jednak był on wysoki, co oznacza istnienie ponad dwukrotnej nadwyżki w obrotach handlowych daną grupą produktów i świadczy o wysokiej pozycji konkurencyjnej polskich producentów napojów bezalkoholowych na rynkach zagranicznych.

Wskaźnik samowystarczalności w sektorze napojów bezalkoholowych w analizowanym okresie był bezpieczny i tym samym producenci krajowi byli w stanie zaspokoić zapotrzebowanie krajowe. Wskaźnik ten dla producentów soków pitnych najwyższą wartość osiągnął w 2016 roku – prawie 125%, natomiast dla wód mineralnych i gazowanych przez cały analizowany okres wahał się w granicach 100%, zaś w produkcji innych napojów bezalkoholowych (głównie orzeźwiających) w latach 2010-2017 zwiększył się o 14 pkt proc. do 125%.

Udział eksportu w produkcji sprzedanej napojów bezalkoholowych w latach 2010-2017 był zróżnicowany dla soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych wahał się w granicach 20-30%, a dla innych napojów bezalkoholowych (np. lemoniady, oranżady czy coca-coli) zwiększył się o prawie 10 pkt proc. do 24%, natomiast dla wód mineralnych i gazowanych wynosił zaledwie ok. 1%, co oznacza, że cała produkcja wód mineralnych i gazowanych była kierowana na rynek krajowy. Jest to wynik dynamicznie rosnącego popytu krajowego na tę grupę produktów, co jest związane ze zmianą nawyków żywieniowych społeczeństwa i propagowaniem zdrowego stylu życia. Udział importu w zużyciu krajowym również był zdecydowanie wyższy dla produkcji soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych niż dla wód mineralnych i gazowanych. W przypadku tych pierwszych najwyższą wartość osiągnął w 2013 roku i było to prawie 15%, ale już w kolejnych latach odznaczał się tendencją spadkową i w 2017 roku wyniósł ok. 12%. Natomiast w przypadku wód mineralnych i gazowanych udział importu w zużyciu krajowym przez cały analizowany okres był niewielki i dodatkowo zmniejszył się o ponad połowę do 0,3%, co świadczy o bardzo niskim poziomie umiędzynarodowienia tego działu produkcji napojów bezalkoholowych. Oznacza to, że produkcja wód mineralnych i gazowanych zorientowana była głównie na rynek krajowy, a eksport lub import był tylko uzupełnieniem działalności producentów krajowych.

W strukturze towarowej eksportu napojów bezalkoholowych dominują soki, nektary, napoje owocowe i warzywne oraz mieszane (owocowo-warzywne) – ok. 56% wartości eksportu, na drugiej pozycji były inne napoje orzeźwiające – ok. 43%, a najmniejszy udział miały naturalne wody mineralne i gazowane – ok. 1%. W analizowanym okresie największym tempem wzrostu odznaczał się eksport napojów orzeźwiających (średnio ok. 13% rocznie). W 2017 roku wpływy z ich sprzedaży wyniosły ponad 394 mln euro i były przeszło 2-krotnie większe niż w 2010 roku. Wysokim tempem wzrostu charakteryzował się też eksport naturalnych wód mineralnych i gazowanych. Wpływy z ich sprzedaży zwiększyły się prawie 2-krotnie do 13 mln euro, ale nadal był to marginalny udział w całym eksporcie napojów bezalkoholowych. Natomiast eksport soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych wzrósł o prawie 55% do 514 mln euro (tab. 5.3).



Tabela 5.3. Handel zagraniczny według grup napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Rok	Soki, nektary i napoje owocowe i warzywne	Wody mineralne i gazowane	Inne napoje (orzeźwiające)
Wartość eksportu (mln euro)	2010	332,9	7,4	169,6
	2017	514,2	13,2	394,5
Wartość importu (mln euro)	2010	157,7	4,3	81,5
	2017	243,2	3,5	135,6
Saldo (mln euro)	2010	175,2	3,1	88,1
	2017	271,0	9,7	258,9
Pokrycie importu eksportem (proc.)	2010	211,1	172,1	208,1
	2017	211,4	377,1	290,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

W latach 2010-2017 poprawiły się wszystkie mierniki pozycji konkurencyjnej badanych grup napojów bezalkoholowych (tab. 5.2 i 5.3). Relacje wartości eksportu do importu oraz produkcji do zużycia krajowego zwiększyły się we wszystkich badanych grupach produktów, a dla niektórych napojów bezalkoholowych nawet o kilkaset punktów procentowych. Wskaźnik pokrycia importu eksportem dla wód mineralnych i gazowanych wzrósł o 205 pkt proc. do 377,1%, dla innych napojów orzeźwiających o 83 pkt proc. do 290,9%, natomiast w handlu sokami, nektarami i napojami owocowo-warzywnymi był na zbliżonym poziomie jak w 2010 roku i wyniósł ok. 211%. Z kolei udział eksportu w produkcji sprzedanej soków, nektarów i napojów owocowo-warzywnych zwiększył się o 4,7 pkt proc. do 26,5%, przy mniejszym wzroście (o 2,7 pkt proc.) udziału importu w zużyciu krajowym. Natomiast w przypadku wód mineralnych i gazowanych wskaźniki te były bardzo niskie i wynosiły odpowiednio: wskaźnik udziału eksportu w produkcji 1,1% (spadek o 0,1 pkt proc.), zaś wskaźnik udziału importu w zużyciu krajowym tylko 0,3% (spadek o 0,7 pkt proc.), a dla napojów orzeźwiających odpowiednio 24% (wzrost o 9,5 pkt proc.) i 4,7% (spadek o 0,1 pkt proc.).

### 5.3. Zaopatrzenie surowcowe oraz ceny na rynku napojów bezalkoholowych

Surowcem wykorzystywanym do produkcji soków są świeże lub przechowywane owoce i warzywa. Ocenia się, że w sezonie 2017/18 dostawy jabłek do zakładów produkujących zagęszczony sok jabłkowy stanowiły ok. 37% podaży tych owoców, wobec 53% w sezonie 2016/17 i 73% w sezonie 2012/13. Na wyprodukowanie 1 kilograma soku jabłkowego zagęszczonego potrzeba ok. 7 kg jabłek. Z kolei dostawy czarnej porzeczki do zakładów produkujących zagęszczony sok w sezonie 2016/17 wynosiły ok. 61% podaży tych owoców, wobec 77% w sezonie 2015/17 i 47% w sezonie 2010/11. Natomiast truskawki i maliny – ok. 20-30%<sup>34</sup>.

W latach 2010-2017 ceny napojów bezalkoholowych na poziomie konsumenta utrzymywały się na względnie stabilnym poziomie. Tempo wzrostu cen detalicznych napojów bezalkoholowych (wody mineralne i źródlane, soki i inne napoje bezalkoholowe) było mniejsze od inflacji, co oznacza relatywne tanienie tych produktów. W la-

<sup>34</sup> Dane Krajowej Unii Producentów Soków (KUPS), <http://www.kups.org.pl> (dostęp: 10.10.2018).

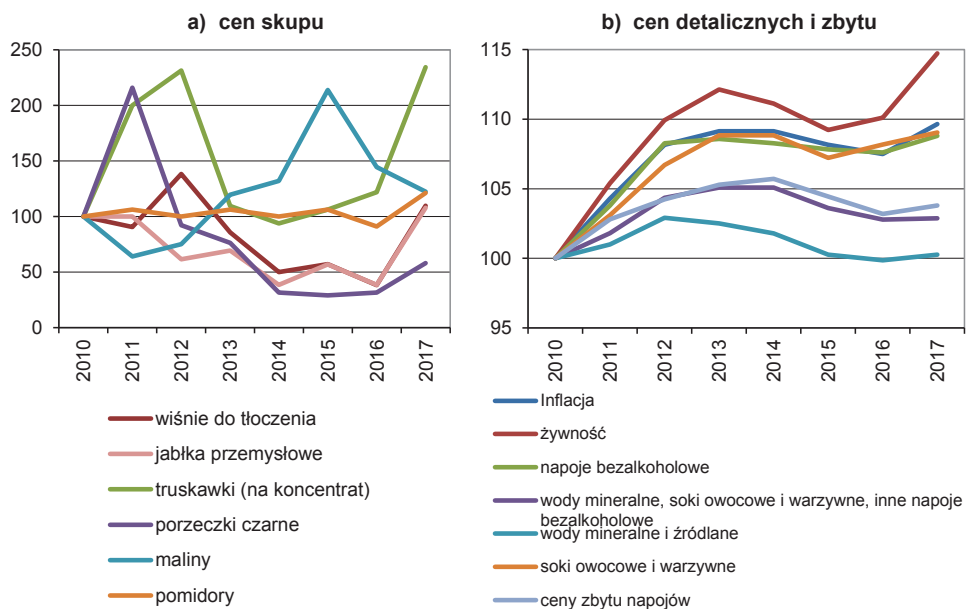
tach 2010-2017 wody mineralne i źródlane zdrożały zaledwie o 0,3%, a soki owocowe i warzywne o 9%, przy inflacji na poziomie prawie 10% i wzroście cen żywności o ok. 15% (tab. 5.4 i rys. 5.1).

Tabela 5.4. Wskaźniki cen producenta i konsumenta na rynku napojów bezalkoholowych na tle inflacji (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inflacja	102,6	104,3	103,7	100,9	100,0	99,1	99,4	102,0
Ceny detaliczne:								
Żywności i napojów bezalkoholowych	102,7	105,4	104,3	102,0	99,1	98,3	100,8	104,2
w tym:								
– żywność	102,8	105,6	104,3	102,2	99,1	98,2	101,0	104,6
– napoje bezalkoholowe	101,9	103,8	104,3	100,3	99,7	99,6	99,8	101,1
– wody mineralne, soki owocowe i warzywne, napoje bezalkoholowe	101,2	101,8	102,5	100,7	100,0	98,6	99,2	100,1
– wody mineralne i źródlane	99,0	101,0	101,9	99,6	99,3	98,5	99,6	100,4
– soki owocowe i warzywne	101,4	103,1	103,5	102,0	100,0	98,5	100,9	100,8
Ceny zbytu napojów	100,0	102,8	101,4	101,0	100,4	98,8	98,8	100,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS oraz publikacji „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 45-53, op. cit.

Rysunek 5.1. Skumulowane wskaźniki zmian cen producenta i konsumenta na rynku napojów bezalkoholowych (w proc., 2010 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W latach 2010-2017 notowano duże wahania cen skupu surowców do produkcji soków, napojów oraz nektarów owocowych i owocowo-warzywnych. Wynikało to

między innymi ze zmienności zbiorów owoców i warzyw na rynku krajowym, a także ograniczeń w eksporcie (embargo rosyjskie od sierpnia 2014 roku). Większe spadki cen dotyczyły przede wszystkim wiśni do tłoczenia oraz jabłek przemysłowych; wzrosły natomiast ceny truskawek na koncentrat (rys. 5.1).

#### 5.4. Produkcja napojów bezalkoholowych

W latach 2010-2017 łączna produkcja napojów bezalkoholowych (soki, napoje owocowe i warzywne, nektary, naturalne wody mineralne i gazowane oraz inne napoje bezalkoholowe) systematycznie wzrastała, z wyjątkiem 2012 roku, kiedy to obniżyła się, ale tylko o 0,5%. W 2017 roku produkcja napojów bezalkoholowych w Polsce wyniosła prawie 10 mld litrów (bez soków skoncentrowanych) i była większa niż w 2010 roku o ponad 27% (tab. 5.5).

Tabela 5.5. Produkcja napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji napojów bezalkoholowych (mld zł, ceny bieżące)	9,72	11,09	11,61	11,93	11,78	12,25	11,63	12,00 <sup>a</sup>
z tego: soki	3,88	4,74	5,21	5,33	5,12	5,12	5,14	5,42 <sup>a</sup>
wody i inne napoje bezalkoholowe	5,84	6,35	6,40	6,60	6,66	7,13	6,49	6,58 <sup>a</sup>
Zmiana wartości produkcji (proc. rocznie, ceny stałe)	0,4	7,8	2,1	3,4	0,6	6,6	-3,3	4,0 <sup>a</sup>
w tym: soki	11,9	11,4	6,1	5,4	0,8	4,0	3,4	8,4 <sup>a</sup>
wody i inne napoje bezalkoholowe	-5,5	5,7	-0,5	2,1	0,5	8,4	-7,8	0,7 <sup>a</sup>
Produkcja:								
Soki skoncentrowane (tys. t)	219,3	282,2	419,0	396,5	424,6	414,3	420,8	217,1
Napoje bezalkoholowe łącznie (mln l)	7650,1	7775,4	7735,1	8076,0	8422,8	8852,9	9276,8	9751,9
z tego:								
– soki owocowe i warzywne	544,1	452,7	418,0	480,9	541,0	627,9	648,6	733,1
– nektary	216,8	167,1	167,0	157,5	172,7	181,4	178,3	192,9
– napoje owocowo-warzywne	776,8	879,4	801,3	794,1	815,3	861,0	894,5	896,1
– wody mineralne, gazowane i inne	3422,4	3467,2	3558,4	3615,3	3942,1	4188,3	4456,5	4530,1
– inne napoje orzeźwiającej	2690,0	2809,0	2790,4	3028,2	2951,7	2994,3	3098,9	3399,7
Wartość produkcji <sup>b</sup> (mld zł, bieżące ceny bazowe)	9,73	11,71	11,86	11,46	12,17	12,98	12,07	12,45
z tego: soki	3,45	4,91	5,18	4,90	5,27	5,43	5,47	5,76
wody i inne napoje bezalkoholowe	6,28	6,80	6,68	6,56	6,90	7,55	6,60	6,69
Wartość dodana brutto w produkcji soków <sup>b</sup> (mld zł, ceny bieżące)	0,67	0,86	1,00	0,82	1,16	0,91	1,10	1,05
w proc. produkcji	19,4	17,5	19,2	16,8	22,1	16,7	20,1	18,2
Wartość dodana brutto w produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych <sup>b</sup> (mld zł, ceny bieżące)	1,63	1,67	1,45	1,24	1,60	1,88	1,73	1,62
w proc. produkcji	26,0	24,6	21,7	18,9	23,1	24,9	26,2	24,2
Nadwyżka ekonomiczna w produkcji soków <sup>b</sup> (mld zł, ceny bieżące)	0,43	0,55	0,68	0,46	0,80	0,52	0,67	0,62
w proc. produkcji	12,3	11,3	13,2	9,4	15,2	9,7	12,3	10,8
Nadwyżka ekonomiczna w produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych <sup>b</sup> (mld zł, ceny bieżące)	0,83	0,77	0,61	0,49	0,83	1,07	1,00	0,90
w proc. produkcji	13,2	11,4	9,1	7,4	12,0	14,1	15,1	13,4

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

W strukturze towarowej produkcji napojów bezalkoholowych dominują wody mineralne i gazowane, które stanowią blisko połowę produkcji napojów bezalkoholowych oraz napoje orzeźwiające (35%). Udział soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych to 18% łącznej produkcji napojów bezalkoholowych.

Soki mogą być produkowane z zagęszczonych soków lub przecierów przez odwołanie udziału wody usuniętej w procesie zagęszczania soku lub przecieru i odtworzenie aromatu oraz, gdy jest to wskazane, miazgi usuniętej z soku, lecz odzyskanej w procesie technologicznym<sup>35</sup>. Soki można podzielić według różnych kryteriów, biorąc pod uwagę: rodzaj surowca (owocowe, warzywne, owocowo-warzywne), rodzaj półproduktu (bezpośrednio wyciśnięte, odtworzone z soku zagęszczonego), obróbkę termiczną (niepasteryzowane – tzw. jednodniowe, pasteryzowane), wygląd i konsystencję (klarowne, naturalnie mętne, przecierowe). Z niektórych owoców lub warzyw produkuje się nektary. Zawierają one od 25 do 100% soku (lub przecieru) owocowego lub warzywnego w zależności od rodzaju owoców (warzyw). Grupa napojów owocowych, warzywnych lub owocowo-warzywnych jest bardzo szeroka. Produkowane są one na bazie soków. Przyjmuje się, że są to produkty zawierające mniej soku niż nektary. Przeważnie zawartość ta mieści się w przedziale od 0,1 do 25%<sup>36</sup>.

W latach 2010-2017 najszybciej spośród wszystkich napojów bezalkoholowych wzrastała produkcja wód mineralnych i gazowanych (średnio 4,1% rocznie). W 2017 roku produkcja tych napojów wyniosła 4,5 mld litrów i była o 32% większa niż w 2010 roku. Wysokim tempem wzrostu (3,4% rocznie) odznaczała się również produkcja napojów orzeźwiających (typu: coca-cola, oranżada, napoje izotoniczne itp.). W 2017 roku produkcja tych napojów wyniosła 3,4 mld litrów i była większa niż w 2010 roku o 26%. Produkcja soków pitnych w analizowanym okresie zwiększyła się o ok. 35% do 733 mln litrów, przy średniorocznym tempie wzrostu 4,3%. W strukturze produkcji soków pitnych największy udział stanowiły soki mieszane (37%) i jabłkowe (34%) oraz z owoców cytrusowych (19%), a soki z jednego gatunku owocu lub warzywa (10%)<sup>37</sup>. Lata 2010-2017 odznaczały się wysokim tempem wzrostu produkcji soku jabłkowego (ok. 14% rocznie). W 2017 roku produkcja tego soku wyniosła 250 mln litrów i była blisko 2,5-krotnie większa niż w 2010 roku. Z kolei produkcja soków owocowych mieszanych wzrosła do 272 mln litrów, tj. o 22%. Spadek odnotowano natomiast w produkcji soków z owoców cytrusowych (o 8% do 138 mln litrów). Zmniejszyła się także produkcja nektarów do 193 mln litrów, tj. o 11%, przy średnim tempie spadku o ok. 1,6% rocznie. Produkcja napojów owocowo-warzywnych w 2017 roku wyniosła blisko 900 mln litrów i była większa niż w 2010 roku o ponad 15% (rys. 5.2). Produkcja soków skoncentrowanych w całym analizowanym okresie była bardzo zróżnicowana i wahała się, w zależności od roku, od ok. 420 tys. ton w latach 2012, 2014 i 2016 do

<sup>35</sup> A. Jarczyk, W. Płocharski, *Technologia produktów owocowo-warzywnych*, t. 1, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna w Skierniewicach, 2010.

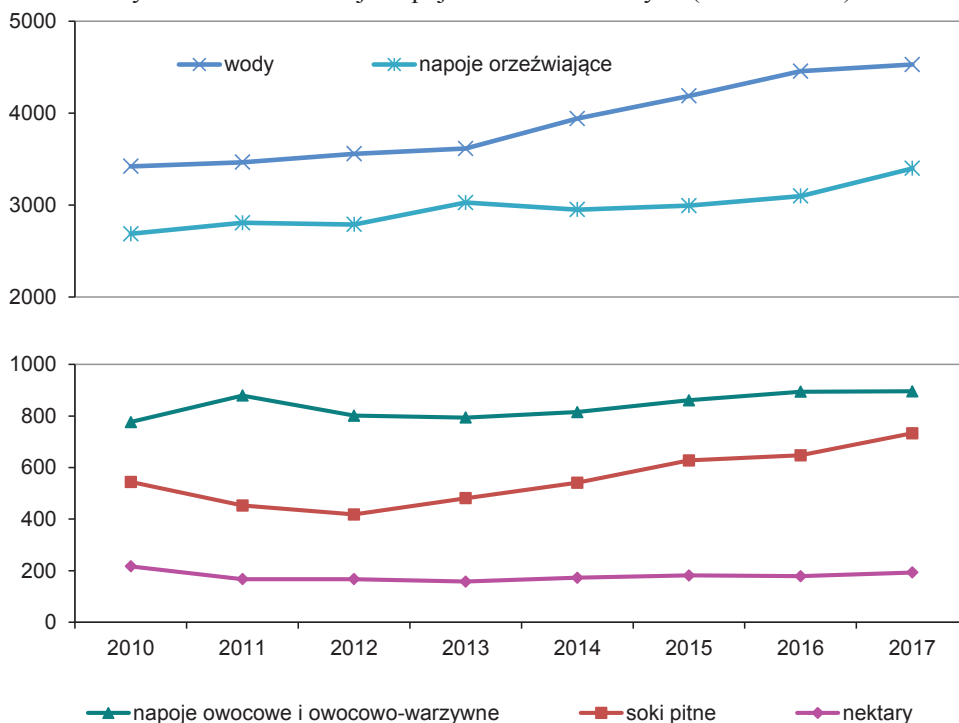
<sup>36</sup> Dane KUPS, <http://www.kups.org.pl> (dostęp: 10.10.2018).

<sup>37</sup> „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 45-53, op. cit.

217 tys. ton w 2017 roku, co było wynikiem m.in. zróżnicowanych zbiorów jabłek przeznaczonych do przetwórstwa na soki.

W latach 2010-2017 wartość produkcji firm przemysłowych produkujących napoje bezalkoholowe (soki, wody mineralne i gazowane oraz inne napoje bezalkoholowe) wzrosła do 12,0 mld zł, tj. o 23%. Firmy produkujące soki odnotowały wzrost wartości produkcji o prawie 40% do 5,4 mld zł, natomiast produkujące wody mineralne i inne napoje bezalkoholowe o prawie 13% do 6,6 mld zł. Przez pierwsze cztery lata analizowanego okresu (2010-2013) wartość produkcji sprzedanej napojów bezalkoholowych wzrastała średnio o 7% rocznie, przy czym soków o 11% rocznie, zaś wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych o 4% rocznie. W kolejnych latach (2014-2017) tempo wzrostu produkcji było już zdecydowanie niższe zarówno w przypadku soków, jak i wód mineralnych oraz innych napojów bezalkoholowych, i wyniosło odpowiednio ok. 2 i 0,4% rocznie.

Rysunek 5.2. Produkcja napojów bezalkoholowych (w mln litrów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz publikacji „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 45-53, op. cit.

Wartość produkcji sprzedanej przemysłu napojów bezalkoholowych wyrażona w cenach stałych w 2017 roku była o ok. 23% wyższa niż w 2010 roku, przy czym wartość produkcji soków wzrosła o prawie 64%, a wód mineralnych i innych napojów

bezalkoholowych tylko o 2,5%. Oznacza to, że nominalnie produkcja napojów bezalkoholowych wzrastała średnio o 3,3% rocznie, a realnie o 3,0% rocznie. Największy jej przyrost miał miejsce w 2011 roku (7,8%), natomiast spadek odnotowano w 2016 roku (o 3,3%).

Cechą charakterystyczną dla obu segmentów tego sektora jest wzrost efektów działalności, mierzonych zarówno wartością dodaną brutto (WDB), jak i nadwyżką ekonomiczną (Ne). Wartość dodana brutto (w cenach bieżących) w produkcji soków w latach 2010-2017 wzrosła o 56% do 1,05 mld zł. Z kolei jej udział w wartości produkcji obniżył się z 19,4 do 18,2%. Udział nadwyżki ekonomicznej w wartości produkcji soków w 2017 roku wyniósł 10,8%, wobec 12,3% w 2010 roku. Natomiast wartość dodana brutto w produkcji wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych w analizowanym okresie była zróżnicowana, największą WDB ten dział produkcji osiągnął w 2015 roku (1,9 mld zł), jednak w całym analizowanym okresie odnotowano minimalny spadek (o 1%) WDB do 1,6 mld zł, a jego udział w wartości produkcji zmniejszył się z 26 do 24,2%. Z kolei udział nadwyżki ekonomicznej w wartości produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych w 2017 roku wyniósł 13,4%, wobec 13,2% w 2010 roku (tab. 5.5).

### **5.5. Zasoby czynników wytwórczych**

Zasoby pracy (zatrudnienie) firm przemysłowych zajmujących się produkcją napojów bezalkoholowych w latach 2010-2017 odznaczały się tendencją spadkową, na poziomie średnio 3% rocznie. W 2017 roku przy produkcji napojów bezalkoholowych w firmach przemysłowych (powyżej 9 osób) zatrudnionych było ok. 15 tys. osób (mniej niż w 2010 roku o 18%), w tym 8,4 tys. w dziale wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych (spadek o ponad 31%) i 6,6 tys. przy produkcji soków (wzrost o 9%). W firmach dużych i średnich zmiany te były nieznacznie większe (w całym dziale produkcji napojów bezalkoholowych spadek zatrudnienia o przeszło 19%), a w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe zatrudnienie dla całego sektora zmniejszyło się o przeszło 18% (tab. 5.6).

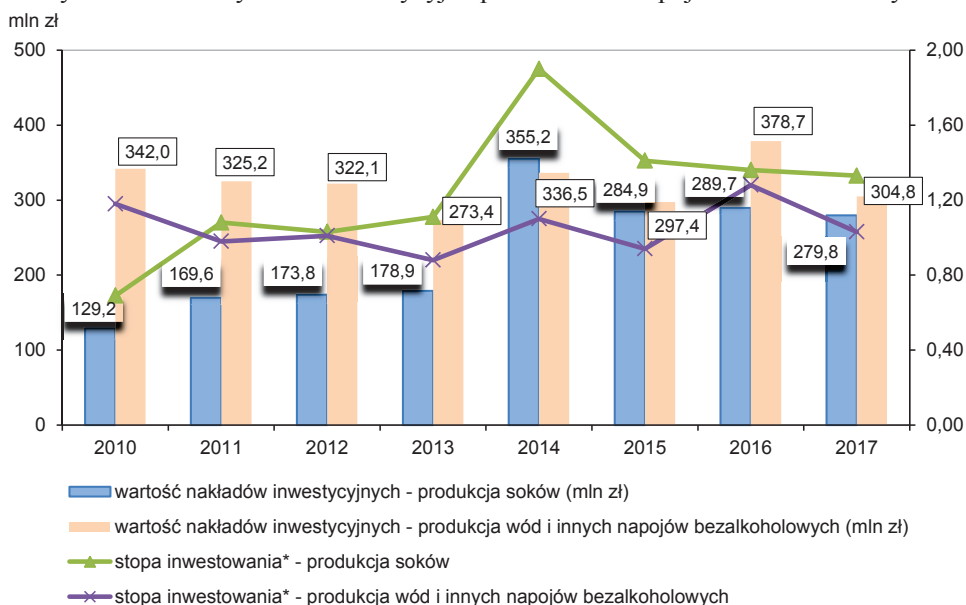
Wartość majątku trwałego przedsiębiorstw (w firmach składających sprawozdania finansowe F-01) produkujących napoje bezalkoholowe w analizowanym okresie wzrosła o 24% do 9,4 mld zł, przy czym w dziale soków o 37% do 3,3 mld zł, zaś w dziale wód mineralnych, gazowanych i innych napojów bezalkoholowych o 18% do 6,1 mld zł. Opłata pracy w latach 2010-2017 w przedsiębiorstwach produkujących soki zwiększyła się o 74% do 0,4 mld zł, natomiast w firmach zajmujących się produkcją wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych obniżyła się o ok. 9% do 0,7 mld zł. Łączne zasoby czynników produkcji całego sektora napojów bezalkoholowych wzrosły w badanym okresie do 12,6 mld zł, tj. o 20%, przy czym w dziale soków o 45% do 4,5 mld zł, a w dziale wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych o ok. 10% do 8,1 mld zł.

W ślad za rosnącą wartością majątku trwałego postępował proces zwiększania technicznego uzbrojenia pracy. W latach 2010-2017 zwiększyło się ono dla całego

sektora napojów bezalkoholowych o 64% do 626 tys. zł/osobę, w tym dla przedsiębiorstw produkujących soki o 48% (do 599 tys. zł/osobę), a dla wód i innych napojów bezalkoholowych o 74% (do 647 tys. zł/osobę). Nie spowodowało to jednak wzrostu majątkochłonności produkcji napojów bezalkoholowych, gdyż wartość majątku trwałego w przeliczeniu na jednostkę produkcji dla całego sektora napojów bezalkoholowych w 2017 roku była o 2,6% niższa niż w 2010 roku, przy czym dla soków pitnych była niższa o przeszło 18%, natomiast dla wód i innych napojów bezalkoholowych majątkochłonność produkcji w latach 2010-2017 wzrosła o 11%. Łączne zasoby czynników produkcji w przeliczeniu na jednostkę produkcji w badanym okresie dla całego sektora napojów bezalkoholowych obniżyły się o 5,6%, w tym dla soków o 13,3%, natomiast dla wód mineralnych i innych napojów bezalkoholowych wzrosły o 2,5% (tab. 5.6).

W latach 2010-2017 aktywność inwestycyjna podmiotów sektora napojów bezalkoholowych była zróżnicowana w zależności od rodzaju produkowanych napojów bezalkoholowych (rys. 5.3). Łączna wartość inwestycji dla całego sektora w badanym okresie wyniosła ok. 4,4 mld zł, przy czym w dziale produkcji soków było to 1,8 mld zł, natomiast w dziale produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych 2,6 mld zł. Inwestycje te dotyczyły w największym stopniu zakupu nowoczesnych maszyn i urządzeń oraz modernizacji linii produkcyjnych, a zatem były to inwestycje w tzw. aktywną część majątku trwałego, bezpośrednio służące poprawie potencjału wytwórczego zakładów produkcyjnych.

Rysunek 5.3. Aktywność inwestycyjna producentów napojów bezalkoholowych



\* relacja wartości nakładów inwestycyjnych do wartości rocznej amortyzacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 5.6. Zasoby czynników wytwórczych w produkcji napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Soki										Wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiającej						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Zatrudnienie w firmach (tys. osób): – przemysłowych w tym: w dużych i średnich – składających sprawozdania finansowe F-01	6,07	6,44	5,77	6,22	6,25	6,44	6,82	6,62 <sup>a</sup>	12,27	12,82	11,09	10,13	9,79	9,65	8,57	8,42 <sup>a</sup>	
	5,48	5,50	5,30	5,73	5,69	5,88	6,19	6,01 <sup>a</sup>	11,16	11,77	9,71	8,90	8,47	8,61	7,55	7,42 <sup>a</sup>	
	5,90	5,36	5,56	5,95	5,84	6,23	6,71	6,51	11,69	12,29	10,60	9,42	9,36	9,10	8,03	7,89	
Środki trwałe brutto <sup>b</sup> (mld zł)	2,21	2,39	2,46	2,72	2,90	3,16	3,42	3,60 <sup>a</sup>	4,14	4,81	4,74	4,81	4,81	5,01	4,80	4,80 <sup>a</sup>	
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mld zł) w tym: trwałe	4,32	4,87	5,36	5,42	5,38	6,13	6,39	6,16	7,10	7,75	7,92	7,53	8,40	8,72	8,87	8,46	
	2,43	2,48	2,48	2,79	2,95	2,92	3,63	3,33	5,16	5,40	5,59	5,37	6,00	5,93	6,33	6,09	
Oplata pracy <sup>c</sup> (mld zł)	0,23	0,28	0,29	0,33	0,34	0,34	0,40	0,40	0,75	0,85	0,79	0,70	0,71	0,76	0,69	0,68	
Zasoby łącznie <sup>c,d</sup> (mld zł)	3,11	3,33	3,34	3,79	3,96	3,94	4,82	4,51	7,42	7,94	7,95	7,46	8,14	8,21	8,39	8,13	
Inwestycje <sup>e</sup> (mld zł) w proc. środków trwałych	0,13	0,17	0,17	0,18	0,36	0,28	0,29	0,28	0,34	0,33	0,32	0,27	0,34	0,30	0,38	0,30	
	5,3	6,8	7,0	6,4	12,1	9,8	8,0	8,4	6,6	6,0	5,8	5,1	5,6	5,0	6,0	5,0	
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>f</sup> (tys. zł/osobę)	403,3	434,5	464,2	474,7	509,7	537,4	552,5	599,0	371,0	408,7	488,2	540,4	567,9	581,9	635,8	646,9	
Majątkochłonność produkcji <sup>c,e</sup> (zł/zł)	0,71	0,50	0,48	0,57	0,56	0,54	0,66	0,58	0,82	0,79	0,84	0,82	0,87	0,78	0,96	0,91	
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	0,90	0,68	0,64	0,77	0,75	0,73	0,88	0,78	1,18	1,17	1,19	1,14	1,18	1,09	1,27	1,21	

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dotyczy dużych i średnich przedsiębiorstw, <sup>c</sup> firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek trwały i obrotowy powiększony o wartość czynnika pracy, ustalony jako ekwiwalent trzykrotnej rocznej opłaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.



Najwyższą stopę inwestowania (liczoną jako relacja nakładów inwestycyjnych do amortyzacji) wśród producentów napojów bezalkoholowych odnotowano w produkcji soków w 2014 roku i wyniosła ona 1,90. Oznacza to, że nakłady inwestycyjne były o 90% wyższe od kwoty rocznej amortyzacji. Natomiast w przedsiębiorstwach produkujących wody i inne napoje bezalkoholowe najwyższą wartość wskaźnik ten osiągnął w 2016 roku i było to prawie 1,30 (rys. 5.3).

## 5.6. Produktywność i efektywność

W latach 2010-2017 wydajność pracy w firmach przemysłowych produkujących soki odznaczała się dużą zmiennością, a w dziale produkcji wód mineralnych, gazowanych i innych napojów orzeźwiających systematycznie wzrastała. W 2017 roku wydajność pracy w produkcji soków wyniosła 818 tys. zł/zatrudnionego i była wyższa niż w 2010 roku o 28%, co oznacza, że wzrastała w tempie średnio 3,6% rocznie (w cenach bieżących). Natomiast w produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych wyniosła 781 tys. zł/zatrudnionego, wzrost o 64%, tj. o 7,3% rocznie (tab. 5.7). Reasumując, można stwierdzić, że wydajność pracy w dziale produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych wzrastała w tempie 2-krotnie szybszym niż w produkcji soków. W cenach stałych wzrost ten wyniósł w produkcji soków 4,3% rocznie, a wód – 6,7% rocznie. Z kolei w dużych i średnich przedsiębiorstwach wzrost ten wyniósł odpowiednio 3,3 i 7,6% rocznie. W badanym okresie obniżeniu uległa produktywność majątku zarówno w produkcji soków, jak i wód odpowiednio o 14,5 i 3,7% do 1,36 i 1,31. Produktywność zasobów w produkcji soków wzrosła o 15,3% do 1,28, a w produkcji wód mineralnych i napojów bezalkoholowych obniżyła się o 3,5% do 0,82.

Odmierna była tendencja zmian efektywności w branży soków i wód bezalkoholowych. W latach 2010-2017 efektywność nakładów pracy zarówno w skali makro (WDB), jak i mikro (Ne) w produkcji soków obniżyła się odpowiednio o 11,4 i 17,5% do 2,64 i 1,56, przy średnim spadku o 1,7 i 2,7% rocznie. Natomiast efektywność majątku i zasobów branży sokowniczej mierzona WDB wzrosła w badanym okresie odpowiednio o 6,3 i 7,7%, a mierzona Ne w 2017 roku była na takim samym poziomie jak w 2010 roku dla majątku, zaś dla zasobów obniżyła się o 11%.

Inaczej przedstawiały się te wskaźniki dla branży wód mineralnych, gazowanych i napojów orzeźwiających. W latach 2010-2017 efektywność nakładów pracy zarówno w skali makro (WDB), jak i mikro (Ne) w produkcji wód zwiększyła się odpowiednio o 10,1 i 20,9% do 2,39 i 1,33, przy średnim tempie wzrostu na poziomie 1,4 i 2,7% rocznie. Natomiast efektywność majątku i zasobów w produkcji wód mierzona WDB zmniejszyła się odpowiednio o 17,4 i 11,8% do 0,19 i 0,15, zaś mierzona Ne zmalała w odniesieniu do majątku o 8,3% do 0,11, a zasobów była na poziomie 2010 roku i wyniosła 0,09 (tab. 5.7).

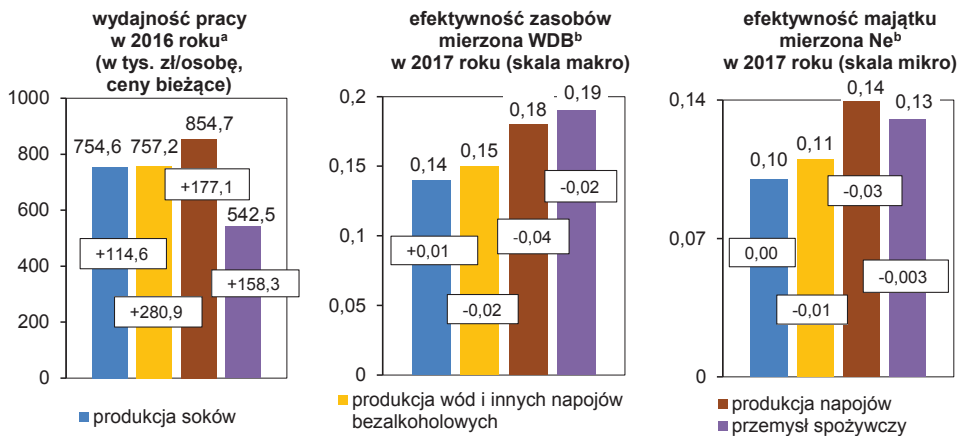
Tabela 5.7. Produktowność i efektywność produkcji napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Soki										Wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiającej						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Wydajność pracy w firmach przemysłowych <sup>b</sup> (tys. zł/zatrudnionego)																	
– w cenach bieżących	640,0	735,9	903,9	856,0	819,7	795,2	754,6	817,8 <sup>a</sup>	476,3	495,0	577,4	651,6	680,4	738,9	757,2	781,0 <sup>a</sup>	
– w cenach stałych	609,2	638,5	757,1	739,9	742,7	750,6	732,7	817,8 <sup>a</sup>	494,4	499,9	574,9	642,4	668,2	734,4	761,7	781,0 <sup>a</sup>	
– w firmach dużych i średnich (ceny bieżące)	648,5	771,6	910,0	863,9	846,5	800,7	749,0	812,1 <sup>a</sup>	506,2	525,4	637,3	712,6	759,6	795,1	822,2	847,7 <sup>a</sup>	
Produktowność środków trwałych <sup>c</sup> zasobów <sup>d</sup>	1,59	1,74	1,96	1,84	1,66	1,49	1,38	1,36 <sup>a</sup>	1,36	1,28	1,30	1,32	1,33	1,37	1,29	1,31 <sup>a</sup>	
	1,11	1,48	1,55	1,29	1,33	1,38	1,14	1,28	0,85	0,86	0,84	0,88	0,85	0,92	0,79	0,82	
Efektywność mierzona WDB <sup>d</sup> (makro)																	
nakładów pracy	2,98	3,03	3,46	2,47	3,44	2,68	2,77	2,64	2,17	1,98	1,84	1,78	2,24	2,47	2,52	2,39	
majątku	0,16	0,18	0,19	0,15	0,22	0,15	0,17	0,17	0,23	0,22	0,18	0,16	0,19	0,22	0,20	0,19	
zasobów	0,13	0,15	0,17	0,13	0,18	0,13	0,15	0,14	0,17	0,16	0,14	0,13	0,15	0,17	0,16	0,15	
Efektywność mierzona Ne <sup>d</sup> (mikro)																	
nakładów pracy	1,89	1,95	2,37	1,38	2,36	1,55	1,70	1,56	1,10	0,91	0,77	0,70	1,16	1,40	1,46	1,33	
majątku	0,10	0,11	0,13	0,09	0,15	0,09	0,11	0,10	0,12	0,10	0,08	0,07	0,10	0,12	0,11	0,11	
zasobów	0,09	0,10	0,12	0,07	0,12	0,07	0,09	0,08	0,09	0,08	0,06	0,05	0,08	0,10	0,09	0,09	

<sup>a</sup> szacunek własny, <sup>b</sup> mierzona wartością produkcji sprzedanej w cenach bazowych, <sup>c</sup> dotyczy firm dużych i średnich, <sup>d</sup> dla firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 5.4. Zróżnicowanie wydajności pracy oraz efektywności w produkcji napojów bezalkoholowych na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego (stan i zmiany po 2010 roku)



<sup>a</sup> w firmach przemysłowych, <sup>b</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Porównując poziom mierników wydajności pracy i efektywności sektora napojów bezalkoholowych z całym sektorem napojów i przemysłem spożywczym, można stwierdzić, że wydajność pracy w przedsiębiorstwach napojów bezalkoholowych była wyższa niż w przemyśle spożywczym, ale mniejsza niż w produkcji napojów, choć odznaczała się tendencją wzrostową, szczególnie w produkcji wód mineralnych, gazowanych i innych napojów orzeźwiających. Z kolei zarówno efektywność zasobów mierzona WDB, jak i majątku mierzona Ne w przedsiębiorstwach sektora napojów bezalkoholowych (zarówno w produkcji soków, jak i wód) była niższa niż w sektorze napojów i w całym przemyśle spożywczym (rys. 5.4).

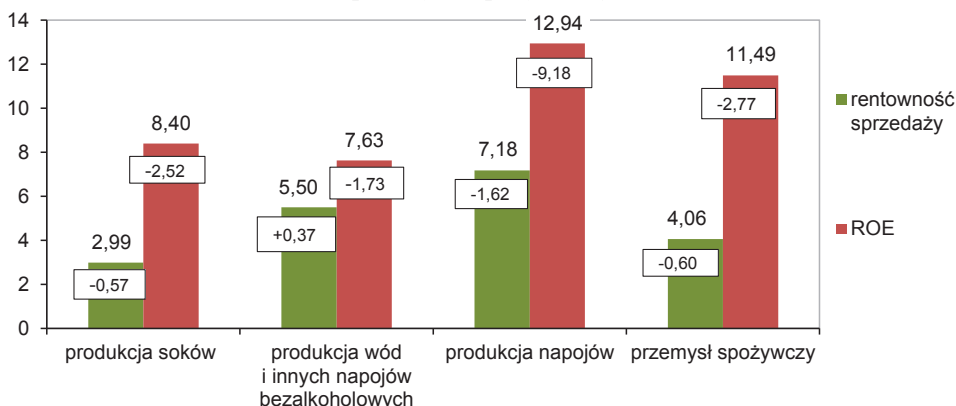
## 5.7. Wyniki i stan finansowy

Producenci napojów bezalkoholowych w całym badanym okresie (2010-2017) mieli zdolność generowania zysków. Ich wynik finansowy netto zarówno w przedsiębiorstwach produkujących soki, jak i wody był dodatni, ale jego wartość była zróżnicowana. Przedsiębiorstwa produkujące naturalne wody mineralne, gazowane oraz napoje orzeźwiające wygenerowały w 2017 roku zysk netto w wysokości prawie 400 mln zł i był on 2-krotnie wyższy niż w przedsiębiorstwach branży sokowniczej. W latach 2010-2017 zysk netto producentów soków wahał się w przedziale 114-435 mln zł (tab. 5.8). W przedsiębiorstwach produkujących wody mineralne, gazowane i napoje orzeźwiające wahania te były znacznie większe. Najwyższy zysk przedsiębiorstwa tej branży wypracowały w 2015 roku – 556 mln zł, a najniższy w 2013 roku – 31,5 mln zł.

Rentowność sprzedaży netto producentów soków na ogół była mniejsza niż w produkcji wód, napojów i całego przemysłu spożywczego. Szczególnie wysoka na

tle analizowanych branż była rentowność całego sektora napojów (napoje alkoholowe i bezalkoholowe), ale również wysoką rentowność posiadały przedsiębiorstwa produkujące wody mineralne i gazowane (prawie 2-krotnie wyższą niż producenci soków). Rentowność kapitału własnego (ROE) w badanym okresie (2010-2017) w przedsiębiorstwach produkujących soki zmniejszyła się do 8,4%, tj. o 2,5 pkt proc., zaś dla wód i innych napojów bezalkoholowych spadek ten był mniejszy i wyniósł 1,7 pkt proc. do 7,6% (rys. 5.5). Przedstawione wskaźniki analizy finansowej przedsiębiorstw sektora napojów bezalkoholowych (soki i wody) w latach 2010-2017 charakteryzowały się dużą zmiennością osiągniętych wyników ekonomiczno-finansowych (tab. 5.8).

Rysunek 5.5. Zróżnicowanie rentowności w 2017 roku i zmiana (w pkt proc.) po 2010 roku produkcji napojów bezalkoholowych na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W analizowanym okresie (2010-2017) wartość kapitału własnego przedsiębiorstw produkujących soki wzrosła ponad 2-krotnie do 2,4 mld zł (tab. 5.9), natomiast ich środki własne w obrocie zwiększyły się o 25% do 1,2 mld zł, przy czym największą wartość osiągnięto w 2012 roku (1,7 mld zł). Z kolei producenci wód zwiększyli kapitał własny przedsiębiorstw o prawie 43% do przeszło 5,0 mld zł, a środki własne w obrocie o 39% do 1,6 mld zł. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej w analizowanym okresie wzrósł w produkcji soków oraz wód i innych napojów bezalkoholowych (odpowiednio o 0,24 i 0,46 pkt, do 1,20 i 1,64) i był powyżej poziomu uznawanego za zapewniający terminową obsługę krótkoterminowych zobowiązań finansowych. Zadłużenie całkowite zarówno w produkcji soków, jak i wód oraz innych napojów bezalkoholowych zmniejszyło się odpowiednio o 11,1 i 9,9 pkt proc. do 61,6 i 40,2% (rys. 5.6). Zobowiązania finansowe przedsiębiorstw produkujących soki zwiększyły się o 20,7% do 3,8 mld zł, przy czym krótkoterminowe wzrosły o 19,3% do 2,4 mld zł, natomiast przedsiębiorstw produkujących wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiające zmniejszyły się odpowiednio o 4,5 i 12,2% do 3,4 i 1,4 mld zł.

Tabela 5.8. Wyniki finansowe producentów napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Soki										Wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiające					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	128,3	114,0	355,6	161,3	435,2	218,4	283,8	199,1	331,0	198,4	110,4	31,5	358,0	555,6	506,6	385,9
Rentowność sprzedaży netto (proc.)	3,56	2,22	6,41	2,98	7,82	3,69	4,52	2,99	5,13	2,80	1,56	0,45	4,86	6,91	7,07	5,50
ROE (proc.)	10,92	8,37	14,10	6,59	17,12	8,89	10,05	8,40	9,36	4,98	2,55	0,77	7,07	10,46	10,06	7,63

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 5.9. Stan finansowy producentów napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Soki										Wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiające					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mln zł)	1,17	1,36	2,52	2,45	2,54	2,46	2,82	2,37	3,54	3,99	4,32	4,08	5,06	5,31	5,04	5,06
w tym: środki własne w obrocie <sup>a</sup>	0,96	1,37	1,70	1,67	1,65	1,44	1,20	1,20	1,18	1,37	1,41	1,74	1,82	1,16	1,67	1,64
Zobowiązania (mln zł)	3,14	3,50	2,84	2,97	2,84	3,67	3,57	3,79	3,56	3,76	3,59	3,45	3,34	3,41	3,83	3,40
w tym: krótkoterminowe	1,97	1,74	1,50	1,58	1,48	2,22	2,30	2,35	1,64	1,72	1,65	1,24	1,32	2,40	1,52	1,44
Bieżąca płynność finansowa	0,96	1,37	1,70	1,67	1,65	1,44	1,20	1,20	1,18	1,37	1,41	1,75	1,82	1,16	1,67	1,64
Zadłużenie całkowite (proc. aktywów ogółem)	72,7	71,9	53,0	54,8	52,8	59,9	55,8	61,6	50,1	48,5	45,3	45,8	39,8	39,1	43,2	40,2

<sup>a</sup> środki własne w obrocie = aktywa obrotowe (stan na 31 grudnia) pomniejszone o zobowiązania krótkoterminowe

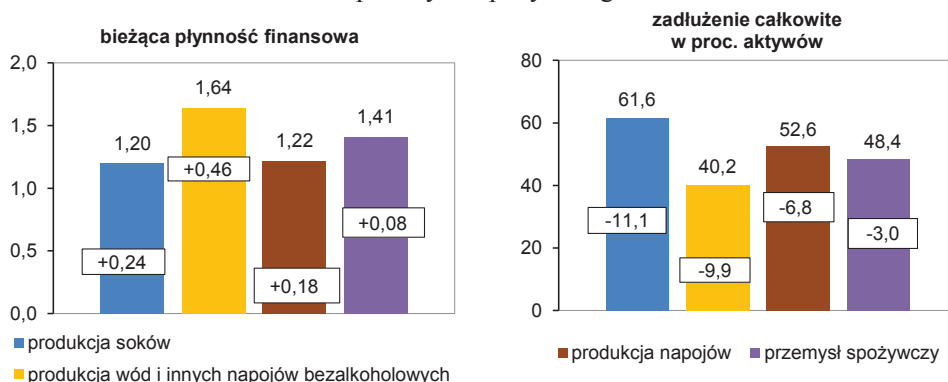
Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 5.10. Struktura przemysłowych producentów napojów bezalkoholowych

Wyszczególnienie	Soki										Wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiające					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Liczba firm przemysłowych:	45	50	45	46	48	52	58	90	85	89	90	87	81	80		
w tym: dużych	6	5	6	7	8	8	9	9	9	8	8	9	10	9		
średnich	15	19	16	15	16	17	16	31	30	29	27	28	23	24		
małych	24	26	23	24	24	27	33	50	46	52	55	50	48	47		
Udział firm dużych w: zatrudnieniu	64,6	56,3	64,3	63,4	62,3	53,9	62,0	66,9	67,2	63,4	64,0	59,3	65,1	63,5		
produkcji	56,2	43,9	48,3	51,9	58,5	57,8	65,9	75,1	76,0	75,4	74,7	76,3	78,5	73,8		

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 5.6. Zróżnicowanie stanu finansowego w 2017 roku i zmiana po 2010 roku w produkcji napojów bezalkoholowych na tle produkcji napojów i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Porównując poziom bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstw produkujących soki i wody z napojami (łącznie napoje alkoholowe i bezalkoholowe) oraz całym przemysłem spożywczym, można stwierdzić, że przedsiębiorstwa branży sokowniczej odznaczały się w 2017 roku najniższym wskaźnikiem bieżącej płynności finansowej (rys. 5.6). Z kolei w branży zajmującej się produkcją wód i innych napojów bezalkoholowych wskaźnik ten był najwyższy (1,64) w porównaniu z innymi analizowanymi branżami. Stan zadłużenia całkowitego producentów soków w badanym okresie zmniejszył się o 11 pkt proc. do 61,6%, jednak był większy od średniego w produkcji napojów (52,6%) i przemyśle spożywczym (48,4%) oraz wód i innych napojów bezalkoholowych (40,2%).

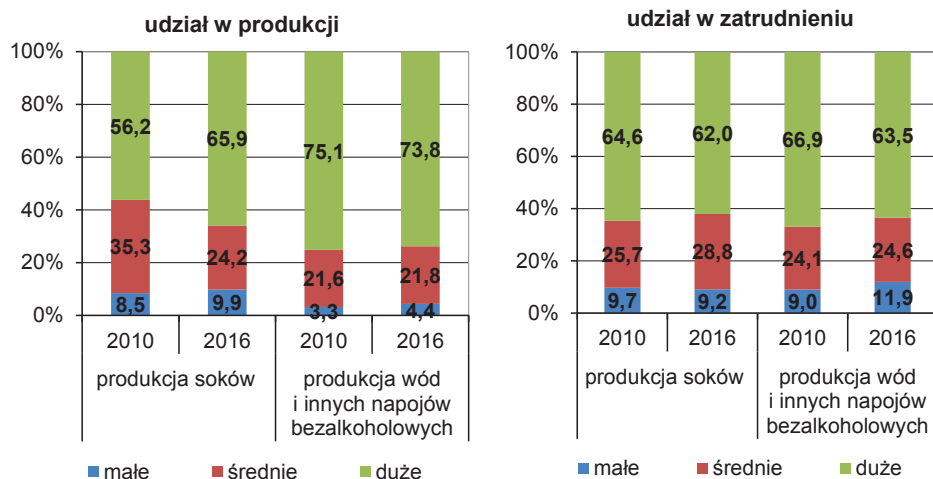
## 5.8. Struktura podmiotowa

Liczba firm przemysłowych zajmujących się produkcją napojów bezalkoholowych w latach 2010-2016 zwiększyła się do 138, tj. o 2%, z czego firm produkujących wody mineralne, gazowane i inne napoje orzeźwiające było 80 (spadek w porównaniu z 2010 rokiem o 10 firm), zaś firm produkujących soki owocowe i warzywne – 58 (wzrost o 13). Wśród producentów napojów bezalkoholowych przeważają firmy małe (ok. 60%) zatrudniające 10-49 pracowników (tab. 5.10).

Sektor napojów bezalkoholowych charakteryzuje się średnim poziomem koncentracji, ale zróżnicowanym pomiędzy producentami soków i wód, choć w latach 2010-2016 w obu sektorach odnotowano korzystne zmiany. Udział firm dużych w produkcji soków zwiększył się o prawie 10 pkt proc. do 65,9%, kosztem firm średnich, gdzie odnotowano spadek do 24,2%, tj. o 11,1 pkt proc. Natomiast w zatrudnieniu udział firm dużych zmniejszył się o 2,6 pkt proc. do 62% na korzyść firm średnich 28,8% (wzrost o 3,1 pkt proc.). Firmy małe zatrudniały ponad 9% osób pracujących w branży sokowniczej, wytwarzając ok. 10% produkcji sektora. Poziom koncentracji w produkcji

wód mineralnych i gazowanych oraz innych napojów orzeźwiających był wyższy niż w produkcji soków. Udział firm dużych w produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych w 2017 roku wynosił 73,8%, średnich 21,8%, a małych 4,4% i nie uległ większym zmianom w porównaniu z 2010 rokiem, notowano bowiem spadek udziału firm dużych (o 1,3 pkt proc.) i wzrost o 1,1 pkt proc. firm małych. Natomiast w odniesieniu do zatrudnienia zmalał (o 3,4 pkt proc.) udział dużych firm przemysłowych w produkcji wód i innych napojów bezalkoholowych (do 63,5%), ale nadal poziom koncentracji produkcji był wysoki (rys. 5.7).

Rysunek 5.7. Struktura podmiotowa producentów napojów bezalkoholowych w głównych działach produkcji według wielkości firm



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

## 5.9. Pozycja polskich producentów napojów bezalkoholowych na tle innych krajów UE

Polska jest szóstym producentem napojów bezalkoholowych (soki oraz wody mineralne i gazowane) w Unii Europejskiej z 8,1% udziałem w unijnej produkcji tych napojów (tab. 5.11), przy czym w produkcji soków jest to trzecia pozycja (za Niemcami i Hiszpanią) z prawie 16% udziałem, natomiast w produkcji wód mineralnych i gazowanych oraz innych napojów orzeźwiających – siódma z udziałem na poziomie 5,8%.

Wartość produkcji napojów bezalkoholowych w Polsce (w cenach porównywalnych) w 2016 roku wyniosła 5,0 mld euro (2,8 mld euro – wody; 2,2 mld euro – soki) i była o prawie połowę niższa niż w Niemczech i Francji, o 35% od produkcji w Hiszpanii, o 28% od Włoch i tylko o 14% od Wielkiej Brytanii (tab. 5.11). Natomiast przewaga Polski nad Belgią i Holandią była ponad 3-krotna. Produkcja napojów bezalkoholowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca w Polsce (133 euro) była o prawie 9% większa niż średnio w UE (122,6), większa też niż w Niemczech (114,5), Włoszech (114,6) i Wielkiej Brytanii (89,1).

Tabela 5.11. Producenci napojów bezalkoholowych w Polsce i w innych krajach UE w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28</b>	<b>62,6</b>	<b>100,0</b>	<b>122,6</b>	<b>383,9</b>	<b>10,2</b>
<b>UE-15</b>	<b>49,8</b>	<b>79,6</b>	<b>122,8</b>	<b>419,1</b>	<b>16,7</b>
Niemcy	9,4	15,0	114,5	282,5	15,4
Francja	9,0	14,4	134,9	559,0	18,8
Hiszpania	7,7	12,3	165,4	476,2	23,3
Włochy	6,9	11,1	114,6	528,1	18,1
Wielka Brytania	5,8	9,3	89,1	443,3	16,5
Austria	4,9	7,8	558,7	978,4	38,3
Belgia	1,5	2,4	131,5	389,6	26,1
Holandia	1,4	2,2	80,1	498,1	14,5
Grecja	1,1	1,7	100,7	264,6	6,8
<b>UE-13</b>	<b>12,8</b>	<b>20,4</b>	<b>122,1</b>	<b>289,3</b>	<b>4,0</b>
Polska	5,0	8,1	133,0	309,8	9,5
Węgry	1,4	2,2	140,0	300,9	1,8
Czechy	0,4	0,6	37,4	495,9	2,5
Słowacja	0,3	0,5	57,1	208,3	1,1
Litwa	0,2	0,3	61,0	202,5	0,4
Rumunia	4,0	6,4	203,0	380,7	9,4
Bułgaria	0,7	1,1	93,0	130,6	2,8

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej walut

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 24.10.2018).

Produktywność pracy w polskim sektorze napojów bezalkoholowych w 2016 roku wyniosła prawie 310 tys. euro na 1 zatrudnionego i była o 20% niższa niż średnio w UE (384 tys. euro), ale o 7% wyższa niż średnio w UE-13 (289,3 tys. euro). Najwyższą dysproporcję w wydajności pracy w przemyśle napojów bezalkoholowych Polska miała z Austrią, gdzie była 3-krotnie wyższa, Francją – prawie 2-krotnie wyższa oraz Włochami – o 70% wyższa i Holandią – o 60% wyższa.

W 2016 roku w polskim sektorze napojów bezalkoholowych stopień koncentracji mierzony wielkością obrotów przeciętnej firmy był zbliżony do średniej unijnej. Średnie obroty firmy przemysłu napojów bezalkoholowych w Polsce w 2016 roku wyniosły 9,5 mln euro. Były jednak znacznie niższe niż w: Austrii (o 75%), Belgii (o 63%), Hiszpanii (o 60%), Francji (o 50%), Włoszech (o 47%) oraz Niemczech (o 38%).

## 5.10. Podsumowanie

Rynek napojów bezalkoholowych jest ważną branżą polskiego przemysłu spożywczego. Wciąż jednak jest to relatywnie niewielka branża pod względem produkcji (4% wartości produkcji przemysłu spożywczego), przy czym charakteryzuje się znacznym potencjałem rozwoju. Produkcja, spożycie oraz eksport napojów bezalkoholowych (soki pitne, nektary, napoje owocowe i warzywne, naturalne wody mineralne



i gazowane oraz inne napoje orzeźwiający) w Polsce w latach 2010-2017 systematycznie wzrastały. Najszybciej spośród wszystkich napojów bezalkoholowych wzrastała produkcja wód mineralnych i gazowanych, które stanowią ponad połowę produkcji tych napojów w Polsce. Czynnikiem rozwoju tej kategorii napojów był rosnący popyt krajowy, spowodowany zmianą trendów żywieniowych. Wysokim tempem wzrostu odznaczała się również produkcja napojów orzeźwiających (typu coca-cola, oranżada, napoje izotoniczne), które stanowiły w 2017 roku ok. 35% produkcji napojów bezalkoholowych, jak też produkcja soków pitnych, nektarów i napojów owocowo-warzywnych (ok. 18%). Produkcja wód i innych napojów bezalkoholowych zorientowana jest głównie na rynek krajowy i cechuje się dużą sezonowością. Handel zagraniczny nie odgrywa większej roli w kształtowaniu krajowego rynku napojów bezalkoholowych. W 2017 roku eksport stanowił zaledwie 4% eksportu produktów przemysłu spożywczego, a import tylko 3%. Jednak lata 2010-2017 to okres dynamicznego wzrostu obrotów handlowych tymi napojami. Polska jest samowystarczalna w produkcji wszystkich podstawowych grup napojów bezalkoholowych.

W latach 2010-2017 wydajność pracy w firmach produkujących napoje bezalkoholowe odznaczała się tendencją wzrostową, przy czym 2-krotnie szybciej wzrastała w firmach produkujących wody mineralne i gazowane. Poprawa wydajności pracy to efekt większej produkcji i mniejszego zatrudnienia, ale też wzrostu technicznego uzbrojenia pracy, które w 2017 roku było o ponad połowę wyższe niż w 2010 roku. Wskaźniki efektywności mierzone w skali makro (WDB), jak i mikro (Ne) w przedsiębiorstwach produkujących napoje bezalkoholowe odznaczały się dużym zróżnicowaniem i tempem zmian w zależności od kategorii napojów. W branży sokowniczej efektywność nakładów pracy zarówno w skali makro, jak i mikro w latach 2010-2017 obniżyła się, podczas gdy wód i innych napojów orzeźwiających wzrosła. Natomiast efektywność majątku i zasobów w produkcji soków w skali makro (WDB) nieznacznie wzrosła, zaś w skali mikro (Ne) pozostała na zbliżonym poziomie, a w produkcji wód zarówno w skali makro, jak i mikro się zmniejszyła.

Producenci napojów bezalkoholowych mieli zdolność generowania zysków. Ich wynik finansowy netto był dodatni i zwiększył się w badanym okresie: w przedsiębiorstwach produkujących soki o ponad połowę do prawie 200 mln zł, natomiast w przedsiębiorstwach produkujących wody o 17% do ok. 400 mln zł. Sytuacja finansowa przemysłu napojów bezalkoholowych była stabilna i na względnie dobrym poziomie, o czym świadczy m.in. bezpieczny poziom bieżącej płynności finansowej, w miarę wysoka stopa inwestowania oraz bezpieczny poziom zadłużenia finansowego.

Rynek napojów bezalkoholowych zmienia się i jest bardzo perspektywiczny. Znajomość trendów konsumenckich i umiejscowienie innowacji produktowych jest głównym „kołem napędowym” rozwoju tego sektora w Polsce. Obecnie kluczową rolę, oprócz czynników gospodarczych kształtujących trendy konsumenckie w branży napojów bezalkoholowych, należy przypisać rosnącej roli zdrowego stylu życia oraz aktywności fizycznej Polaków.

## 6. Przemysł cukierniczy<sup>38</sup>

### 6.1. Popyt krajowy

Produkty wytwarzane w przemyśle cukierniczym cechuje stosunkowo wysoka elastyczność dochodowa popytu, zwłaszcza w najniższych grupach dochodowych. Zależność tę potwierdza rozliczenie zużycia krajowego, będące sumą produkcji i importu pomniejszoną o eksport. Według takiego rozliczenia łączny popyt krajowy na pieczywo cukiernicze oraz słodczy z kakao i bez kakao w 2017 roku był o 26% wyższy niż w 2010 roku (tab. 6.1). Stałą tendencję wzrostową, z wyjątkiem 2016 roku, wykazywało tylko zużycie krajowe wyrobów czekoladowych, które w tym czasie zwiększyło się o ponad 47%. Natomiast zużycie krajowe słodczy bez kakao wzrastało do 2014 roku, a od 2015 sukcesywnie maleje, lecz w 2017 roku było jeszcze o 14% wyższe niż w 2010 roku. Najbardziej zmienny był popyt wewnętrzny, mierzony zużyciem krajowym, na pieczywo cukiernicze, który po przejściowych i krótkotrwałych spadkach zwiększył się jednak o ok. 22%. Oznacza to, że krajowe zużycie wyrobów cukierniczych w badanym okresie wzrastało średnio w tempie 3,4% rocznie, w tym pieczywa cukierniczego – 2,9%, wyrobów czekoladowych – 5,7%, a cukierków – 1,9%.

Tabela 6.1. Spożycie i zużycie krajowe wyrobów cukierniczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zużycie krajowe <sup>a</sup> (tys. t)								
– pieczywo cukiernicze	515,0	501,0	581,0	542,9	590,1	564,8	576,8	629,4
– czekolada i inne wyroby	195,7	230,6	240,3	266,6	283,1	289,1	260,1	287,8
– wyroby bez kakao	184,2	199,6	210,6	226,6	254,7	227,7	222,6	210,3
Spożycie w gospodarstwach domowych <sup>b</sup> (kg/osobę/miesiąc)								
– wyroby ciastkarskie (piekarskie) <sup>c</sup>	0,69	0,67	0,66	0,73	0,76	0,78	0,87	0,93
– czekolady	0,09	0,09	0,09	0,15	0,15	0,16	0,20	0,19
– wyroby cukiernicze	0,22	0,22	0,23	0,23	0,23	0,24	0,21	0,23
Dostawy na rynek <sup>d</sup> (tys. t)								
– czekolada i wyroby czekoladowe	184	188	215	216	248	241	246	245
– cukierki	35,0	35,0	29,6	26,0	38,9	29,3	27,2	20,2

<sup>a</sup> rozliczenie: produkcja + import – eksport, <sup>b</sup> według badań budżetów gospodarstw domowych GUS, <sup>c</sup> w latach 2010-2012 obejmuje wyroby ciastkarskie łącznie z krakersami, sucharami, herbatnikami i wafelkami, a od 2013 roku, po zmianie wprowadzonej przez GUS, są to tzw. pozostałe wyroby piekarskie, <sup>d</sup> według danych GUS z publikacji „Rynek Wewnętrzny” i „Biuletyn Statystyczny” z różnych lat  
*Źródło: dane GUS z publikacji: „Budżety gospodarstw domowych” z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2011-2018, „Rynek wewnętrzny” z różnych lat, op. cit., „Biuletyn Statystyczny”, nr 1-12, z lat 2011-2018, GUS, Warszawa 2011-2018 i obliczenia własne.*

<sup>38</sup> Przyjęto, że przemysł ten obejmuje produkcję sucharów i herbatników oraz konserwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek (10.72), a także produkcję kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych (10.82).

Tendencje wzrostowe popytu potwierdzają częściowo dane dotyczące spożycia wyrobów cukierniczych w gospodarstwach domowych<sup>39</sup> oraz dostępne informacje o dostawach na rynek krajowy. Z danych tych wynika, że w ostatnich latach zwiększył się popyt na wyroby ciastkarskie oraz czekoladowe, a na wyroby cukiernicze bez kakao był względnie stabilny. W 2017 roku spożycie wyrobów ciastkarskich i czekoladowych w gospodarstwach domowych było po ok. 27% wyższe niż w 2013 roku. W tym czasie dostawy czekolady i wyrobów czekoladowych na rynek krajowy zwiększyły się o ok. 13%, a w całym badanym okresie o 1/3. Zmienne, ale z tendencją spadkową były dostawy cukierków, które malały średnio o 7,6% rocznie, co oznacza, że w 2017 roku były o 42% niższe niż w 2010 roku.

## 6.2. Handel zagraniczny wyrobami cukierniczymi

Handel zagraniczny produktami cukierniczymi<sup>40</sup> (pieczywo cukiernicze, czekolada i wyroby z kakao oraz inne wyroby cukiernicze) stanowi ok. 10% eksportu produktów przemysłu spożywczego i ok. 10% importu. W latach 2010-2017 eksport tych produktów rozwijał się dynamicznie, a wpływy z ich sprzedaży wzrosły ponad 2-krotnie do 2,5 mld euro. Najszybszym tempem wzrostu odznaczał się eksport trwałego pieczywa cukierniczego (12,7% rocznie), który w 2017 roku wzrósł do 742 mln euro, tj. o 131%. Największy udział w wartości eksportu stanowiła czekolada i wyroby z kakao (blisko 54% eksportu wyrobów cukierniczych), których eksport w latach 2010-2017 zwiększył się ponad 2-krotnie do 1,4 mld euro. Szybkim tempem wzrostu odznaczał się również eksport innych wyrobów cukierniczych (cukierki, żelki, guma do żucia czy biała czekolada). W badanym okresie wpływy z ich sprzedaży wzrosły do prawie 370 mln euro, tj. o 128% (tab. 6.2). Lata 2010-2017 charakteryzowały się również szybkim wzrostem importu produktów cukierniczych (9% rocznie), a jego wartość wzrosła do 1,4 mld euro, tj. o 82,5%. W strukturze towarowej importu dominują wyroby czekoladowe (ok. 50% wartości importu i wzrost w porównaniu z 2010 rokiem o 129,6%) oraz kakao (ok. 30%, wzrost o 47%).

---

<sup>39</sup> Ze względu na zmianę klasyfikacji produktów w badaniach budżetów rodzinnych wprowadzoną przez GUS w 2013 roku spożycie wyrobów ciastkarskich należy analizować w dwóch odrębnych okresach.

<sup>40</sup> Do produktów cukierniczych na potrzeby niniejszej analizy zaliczamy następujące towary sklasyfikowane zgodnie z kodami CN: **1704** – wyroby cukiernicze (łącznie z białą czekoladą) niezawierające kakao; **1801** – ziarno kakao; **1802** – łuski kakao, łupiny; **1803** – pasta kakaowa; **1804** – masło, tłuszcz i olej kakaowe; **1805** – proszek kakaowy; **1806** – czekolada i pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao; **190520** – piernik z dodatkiem imbiru; **190531** – słodkie herbatniki; **190532** – gofry i wafle.

Tabela 6.2. Handel zagraniczny wyrobami cukierniczymi

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Eksport (tys. t)</b>								
– pieczywo cukiernicze	125,7	132,9	131,9	155,3	168,3	182,2	208,7	212,3
– czekolady i wyroby z kakao	163,5	195,4	221,7	258,6	263,5	304,4	321,7	312,2
– inne wyroby cukiernicze	50,7	51,5	54,9	61,5	71,4	76,0	83,5	94,9
<b>Import (tys. t)</b>								
– pieczywo cukiernicze	40,2	37,4	44,4	49,4	48,7	47,9	48,9	59,3
– czekolady i wyroby z kakao	91,9	103,2	110,5	127,3	136,3	160,0	167,3	184,3
– inne wyroby cukiernicze	40,5	45,8	45,5	46,0	51,4	53,7	56,9	62,5
– kakao <sup>a</sup>	98,8	98,4	95,0	96,9	103,6	107,7	110,2	118,8
<b>Wartość eksportu<sup>a</sup> (mln euro)</b>	1192,1	1352,3	1490,9	1817,9	2040,0	2415,9	2528,5	2533,7
w tym:								
– pieczywo cukiernicze	320,9	343,0	363,4	457,3	523,7	627,0	698,1	742,2
– czekolady i wyroby z kakao	673,1	788,9	872,2	1067,0	1172,1	1392,5	1428,6	1362,9
– inne wyroby cukiernicze	161,8	162,9	196,3	230,2	276,0	313,1	327,8	369,4
<b>Wartość importu<sup>a</sup> (mln euro)</b>	797,2	864,0	868,4	960,1	1105,1	1314,5	1360,5	1454,5
z tego:								
– pieczywo cukiernicze	97,1	93,8	113,4	128,2	128,4	141,3	122,5	144,7
– czekolady i wyroby z kakao	299,6	339,8	364,7	433,9	487,3	602,7	618,1	688,0
– inne wyroby cukiernicze	106,9	121,2	127,2	139,9	157,5	166,2	168,2	189,1
– kakao <sup>a</sup>	293,6	309,2	263,1	258,1	331,9	404,3	451,7	432,7
<b>Saldo wymiany (mln euro)</b>	394,9	488,3	622,5	857,8	934,9	1101,4	1168,0	1079,2
w tym: bez pieczywa cukierniczego	171,1	239,1	372,5	528,7	539,6	615,7	592,4	481,7
<b>Wskaźnik pokrycia importu eksportem wyrobów cukierniczych (proc.)</b>	149,5	156,5	171,7	189,3	184,6	183,8	185,8	174,2
w tym:								
– pieczywo cukiernicze	330,4	365,7	320,4	356,6	407,9	443,5	569,8	512,9
– czekolady i wyroby z kakao	119,9	130,9	149,1	163,4	151,4	146,5	140,4	126,9
– inne wyroby cukiernicze	151,4	134,4	154,4	164,5	175,2	188,4	194,9	195,4
<b>Wskaźnik samowystarczalności<sup>b</sup> (proc.)</b>								
– pieczywo cukiernicze	116,6	119,1	115,1	119,5	120,3	123,8	127,7	124,3
– czekolady i wyroby z kakao	136,6	140,0	146,3	149,3	144,9	150,0	159,4	144,4
– inne wyroby cukiernicze	105,5	102,9	104,5	106,8	107,9	109,8	112,0	115,4
<b>Udział eksportu w produkcji<sup>b</sup> (proc.)</b>								
– pieczywo cukiernicze	20,9	22,3	19,7	23,9	23,7	26,1	28,3	27,1
– czekolady i wyroby z kakao	61,2	60,5	63,1	65,0	64,2	70,2	77,6	75,1
– inne wyroby cukiernicze	26,1	25,1	25,0	25,4	26,0	30,4	33,5	39,1
<b>Udział importu w zużyciu krajowym<sup>b</sup> (proc.)</b>								
– pieczywo cukiernicze	7,8	7,5	7,6	9,1	8,3	8,5	8,5	9,4
– czekolady i wyroby z kakao	47,0	44,7	46,0	47,8	48,2	55,4	64,3	64,0
– inne wyroby cukiernicze	22,0	22,9	21,6	20,3	20,2	23,6	25,5	29,7

<sup>a</sup> łącznie z wartością handlu ziarnem kakaowym, <sup>b</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: dane MF i GUS oraz obliczenia własne.

Zróznicowanie rozwoju handlu zagranicznego produktami przemysłu cukierniczego znajduje swój wyraz w miernikach pozycji konkurencyjnej i umiędzynarodowienia poszczególnych segmentów tego sektora. W latach 2010-2017 wskaźniki konkurencyjności dla trzech analizowanych segmentów rynku wyrobów cukierniczych były zróżnicowane. Wysoką pozycją konkurencyjną odznaczyli się producenci pieczywa cukierniczego. Wartość eksportu pieczywa cukierniczego w 2017 roku była ponad 5-krotnie wyższa niż importu, a w analizowanym okresie wskaźnik pokrycia importu eksportem wahał się w przedziale 320-570%. Wskaźnik samowystarczalności producentów pieczywa cukierniczego był również bezpieczny i wynosił 115-128%. Wciąż jednak dość niski był udział eksportu tych produktów w produkcji (20-28%) i bardzo niski udział importu w zużyciu (ok. 7-9%). W segmencie wyrobów czekoladowych odnotowano wzrost mierników konkurencyjności. Relacje wartości eksportu do importu czekolady i wyrobów z kakao w analizowanym okresie wahały się w przedziale 120-163%. Natomiast najwyższą samowystarczalność w tym segmencie osiągnięto w 2016 roku – prawie 160%, zaś udział eksportu w produkcji sprzedanej tych produktów wzrósł o 13,9 pkt proc. do 75%, a importu w zużyciu krajowym zwiększył się do 64%, tj. o 17 pkt proc. Producenci innych wyrobów cukierniczych również odznaczyli się wysoką pozycją konkurencyjną. Wskaźnik pokrycia importu eksportem tych produktów w latach 2010-2017 zwiększył się o 44 pkt proc. do 195,4%, co oznacza, że wartość eksportu w 2017 roku była prawie 2-krotnie wyższa niż importu. Wskaźnik samowystarczalności wzrósł do 115,4%, tj. o 9,9 pkt proc., a udział eksportu w produkcji sprzedanej wyniósł ponad 39% (tab. 6.2).

### 6.3. Podaż surowców i ceny

Podaż głównych surowców zarówno krajowych, jak i pochodzących z importu wykorzystywanych w branży cukierniczej w latach 2010-2017 wzrastała (tab. 6.3). Dla producentów wyrobów cukierniczych oznacza to, że możliwość zakupu surowców nie była barierą dla rozwoju branży. W badanym okresie przemysłowa produkcja mąk zwiększyła się o 9,2%, a cukru o ok. 40%, przy dużych jej wahaniami w poszczególnych latach, lecz nigdy nie obniżyła się poniżej 1,5 mln ton, co pokrywało zapotrzebowanie krajowe na ten produkt. W tym okresie odnotowano również przyrost importu kakao (o ok. 1/3), mimo dużej zmienności jego cen na rynku światowym.

Tabela 6.3. Zasoby surowców wykorzystywanych w produkcji wyrobów cukierniczych (w tys. ton)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Produkcja mąk	2437,3	2426,8	2438,4	2467,0	2509,5	2556,0	2632,0	2661,8
Produkcja cukru <sup>a</sup>	1578,7	1943,2	1996,2	1952,1	2070,4	1670,1	2170,6	2215,1
Import kakao <sup>b</sup>	88,1	94,5	93,4	96,6	103,6	107,7	109,8	118,6

<sup>a</sup> od 01.01.2017 roku produkcja cukru w UE nie jest już limitowana (kwotowana), <sup>b</sup> w postaci ziarna, pasty, masła i proszku, bez lusek i odpadów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i MF.

Ceny podstawowych surowców dla przemysłu cukierniczego, zwłaszcza cukru i kakao, charakteryzowały się dużą zmiennością. Średnie ceny transakcyjne w imporcie ziarna kakaowego wzrastały nawet o prawie 30%, ale notowano też ich spadki o ok. 12%, choć relatywnie utrzymywały się na wysokim poziomie ponad 2 tys. euro za tonę. Równie duża była zmienność cen zbytu cukru (od wzrostu o ponad 37% rocznie do spadku o ponad 32%). Wysoka zmienność cen głównych surowców do produkcji wyrobów cukierniczych nie sprzyjała rozwojowi branży.

Wzrost cen zbytu wyrobów cukierniczych częściowo kompensował rosnące ceny surowców oraz skutki mało stabilnych warunków funkcjonowania firm cukierniczych (tab. 6.4). Trudno precyzyjnie ocenić zmiany cen zbytu wyrobów cukierniczych, ale wskaźnik określający zmianę cen wyrobów piekarskich oraz pozostałej żywności wskazuje na to, że ceny producenta tych wyrobów wzrastały nieco szybciej niż inflacja. Oznacza to, że wyroby cukiernicze relatywnie drożały, choć w niewielkim stopniu. Wzrost cen wyrobów cukierniczych na poziomie producenta był jednak niższy niż na poziomie konsumenta, co wskazuje na wzrost marż handlowych i umocnienie pozycji handlowców wobec producentów. Marże przetwórcze w przemyśle cukierniczym kurczyły się, jak w większości działów przetwórstwa spożywczego.

Tabela 6.4. Zmiany cen na rynku produktów cukierniczych (w proc.)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inflacja	2,6	4,3	3,7	0,9	0,0	-0,9	-0,6	2,0
Ceny detaliczne cukru i wyrobów cukierniczych	-1,0	14,3	3,0	-1,7	-6,5	-0,9	5,0	2,5
w tym: – wyroby cukiernicze	2,2	2,3	4,2	1,0	0,7	0,5	0,6	1,1
– cukier	-10,7	48,2	-1,6	-8,3	-28,8	-9,0	26,9	5,5
Ceny zbytu cukru workowanego	-14,7	37,7	9,8	-5,5	-32,2	-8,2	24,0	-1,7
Indeks cen cukru wg FAO	17,4	22,2	-17,1	-17,9	-3,9	-20,9	34,2	-11,2
Ceny ziarna kakaowego w imporcie	29,7	-7,4	-10,8	3,0	8,3	20,8	17,1	-12,1
Ceny zbytu:								
– wyrobów piekarskich i mącznych	0,0	16,5	10,3	2,5	-5,8	-1,9	0,3	-0,7
– pozostałych artykułów spożywczych <sup>a</sup>	-1,6	12,7	5,2	-0,7	-4,2	-0,7	3,9	0,1

<sup>a</sup> łącznie z cenami cukru i produktów przetwórstwa kawy i herbaty

Źródło: opracowanie własne danych GUS, MF i FAO, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (dostęp: 26.10.2018).

W badanym okresie uwarunkowania rynkowe dla rozwoju przemysłu cukierniczego były względnie dobre, choć mało stabilne. Rosnący popyt krajowy i zagraniczny na wyroby cukiernicze oraz brak barier surowcowych tworzyły zespół czynników sprzyjających rozwojowi branży, ale duża zmienność cen światowych niektórych surowców oraz rosnące marże handlowe hamowały ich rozwój i destabilizowały warunki funkcjonowania firm cukierniczych.

#### 6.4. Produkcja przemysłu cukierniczego

W latach 2010-2017 kontynuowana była tendencja szybkiego rozwoju przemysłu cukierniczego. Najszybciej, tak jak w latach poprzednich, rozwijała się produkcja czekolady i wyrobów czekoladowych. Zwiększyła się ona o ponad połowę, co oznacza, że wzrastała średnio o 6,5% rocznie (tab. 6.5). Wysoką dynamiką wzrostu, bo o 4,6% rocznie, charakteryzowała się produkcja pieczywa cukierniczego trwałego, która w efekcie w 2017 roku była o ok. 36% wyższa niż w 2010 roku, przy wolniejszym wzroście produkcji pieczywa cukierniczego ogółem (o 3,9% rocznie, tj. o ponad 30% w badanym okresie). Najwolniej wzrastała produkcja cukierków i innych słodczy, która zwiększyła się o ok. 25%, czyli o 3,2% rocznie. Produkcja głównych grup wyrobów cukierniczych na ogół rozwijała się systematycznie, a większe jej zawirowanie miało miejsce tylko w 2016 roku, gdy odnotowano niewielkie spadki, a najgłębszy w grupie czekolady i wyrobów czekoladowych.

Wartość produkcji przemysłu cukierniczego w badanym okresie zwiększyła się nominalnie o ponad 40%, przy czym wzrost w dużych i średnich firmach przemysłowych był o ok. 2,7 pkt proc. większy. Sprzedaż branży cukierniczej wzrastała nominalnie średnio o nieco ponad 5% rocznie, a realnie była o połowę wolniejsza i w konsekwencji w 2017 roku była o ok. 20% wyższa niż w 2010 roku. Analiza zmian produkcji wyrobów przemysłu cukierniczego zarówno ilości, jak i wartości wskazuje na szybki, ale mało stabilny rozwój, który w dużej mierze wynikał ze zmienności cen surowców, szczególnie ziarna kakaowego pochodzącego z importu. Większe zawirowania i spadki produkcji miały miejsce w latach 2013-2015, a w ostatnich dwóch latach powróciła tendencja wzrostowa.

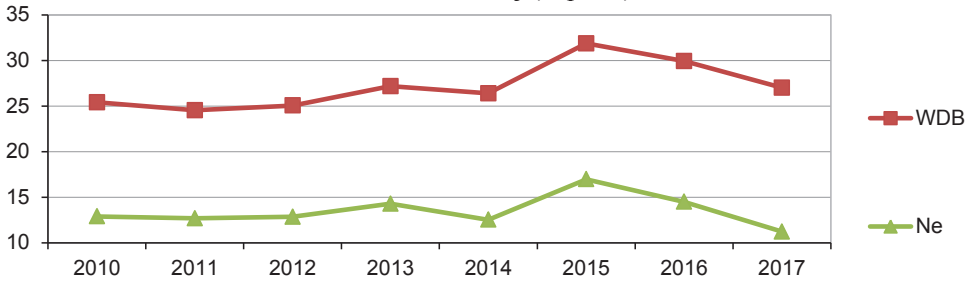
Tabela 6.5. Produkcja wyrobów cukierniczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji sprzedanej firm (mld zł, ceny bieżące):								
– przemysłowych	8,38	11,25	12,58	12,47	11,24	10,49	11,20	11,88 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	7,93	10,82	12,10	12,00	10,71	10,06	10,81	11,46 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania F-01	8,69	12,03	13,42	13,36	12,01	10,79	11,56	12,26
Zmiana wartości produkcji w cenach stałych <sup>b</sup> (proc.)	-1,3	19,1	6,3	-0,2	-5,9	-6,1	2,8	6,0 <sup>a</sup>
Wartość dodana brutto <sup>c</sup> (WDB) (mld zł)	2,21	2,95	3,36	3,63	3,17	3,44	3,46	3,31
Nadwyżka ekonomiczna <sup>c</sup> (Ne) (mld zł)	1,12	1,53	1,72	1,91	1,50	1,83	1,68	1,38
Produkcja (tys. t):								
Pieczywo cukiernicze	600,5	596,5	668,5	648,8	709,7	699,1	736,6	782,4
w tym: trwałe	394,9	388,0	400,5	400,8	459,1	485,7	475,2	540,2
Czekolada i inne słodczy	461,6	528,2	571,5	639,9	685,0	683,5	663,8	658,4
z tego: – czekolada i przetwory <sup>d</sup>	267,2	322,9	351,5	397,9	410,3	433,5	414,5	415,7
– cukierki i inne wyroby <sup>d</sup>	194,4	205,3	220,0	242,0	274,7	250,0	249,3	242,7

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> przeliczona według indeksów cen zbytu przetwórcy w grupie 10.8, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> łącznie z półfabrykatami

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 6.1. Udział wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej (w proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wynikiem rozwoju branży cukierniczej był postępujący wzrost efektów działalności, mierzonych zarówno wartością dodaną brutto (WDB), jak i nadwyżką ekonomiczną (Ne). Wartość pierwszej z nich w cenach bieżących zwiększyła się o połowę, a drugiej o ponad 23%. Systematyczny ich wzrost notowano do 2013 roku, po czym nastąpiło duże obniżenie tych efektów, a następnie (na krótko) nastąpiła poprawa tych wyników. Natomiast ostatnie dwa lata wskazują na powrót obniżki efektów działalności producentów wyrobów cukierniczych, szczególnie mierzonych nadwyżką ekonomiczną. Udział tych efektów w cenie bazowej (produkcji sprzedanej) przez wiele lat podlegał niewielkim zmianom, po czym w 2015 roku był rekordowo wysoki, a w kolejnych latach obniżał się, lecz w 2017 roku był nieco większy niż w 2010 roku w przypadku WDB i trochę mniejszy dla Ne (rys. 6.1).

## 6.5. Zasoby czynników produkcji

W latach 2010-2017 łączne zasoby czynników produkcji w przemyśle cukierniczym systematycznie wzrastały, z wyjątkiem 2014 roku, gdy obniżyły się o ok. 3% (tab. 6.6). W badanym okresie nominalna ich wartość zwiększyła się prawie 2-krotnie, co oznacza, że wzrastała średnio o 9,8% rocznie. Rozwój sektora następował głównie w wyniku zwiększania majątku trwałego. Tempo jego wzrostu było 2-krotnie większe niż produkcji. W rezultacie wartość środków trwałych w średnich i dużych firmach przemysłowych zwiększyła się ponad 2-krotnie, a w grupie firm składających sprawozdania finansowe ponad 2,5-krotnie. W ślad za tym szybko postępował proces zwiększania technicznego uzbrojenia pracy, ale i wyraźnego wzrostu majątkochłonności produkcji (odpowiednio o 9,6 i 8,9% rocznie).

Zasoby pozostałych czynników produkcji (pracy i majątku obrotowego) charakteryzowały się dużą zmiennością. I tak: zasoby pracy mierzone liczbą osób zatrudnionych w branży najpierw przez kilka lat wzrastały, po czym po kilku latach dużych wahań, ukształtowały się na poziomie o ok. 7% wyższym niż w 2010 roku. Następowало to przy systematycznym i dużym wzroście wynagrodzeń (średnio o 8,5% rocznie). Najwolniej, bo średnio o 3% rocznie wzrastała wartość majątku obrotowego firm cukierniczych, a jej wahania były zbliżone do zmiany zasobów pracy.



Po kilku latach względnej stabilizacji zwiększyła się aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw przemysłu cukierniczego. W latach 2014-2017 wartość poniesionych inwestycji ustabilizowała się na poziomie ponad 820 mln zł i była o połowę większa niż w latach 2010-2013. Zwiększyło to również stopę inwestowania z ok. 6% wartości majątku trwałego w pierwszej połowie badanego okresu do 7,5% i więcej w latach późniejszych.

Tabela 6.6. Zasoby czynników produkcji w przemyśle cukierniczym

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach (tys. osób):								
– przemysłowych	26,3	28,7	30,4	28,8	26,9	27,0	28,0	28,1 <sup>a</sup>
w tym: w dużych i średnich	23,2	25,9	27,6	26,2	24,1	24,4	25,7	25,7 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania F-01	23,6	26,6	28,6	27,8	26,5	25,5	26,9	27,0
Wartość początkowa środków trwałych brutto <sup>b</sup> (mld zł)	5,48	7,13	8,54	8,98	8,84	9,60	11,37	11,51 <sup>a</sup>
Wartość majątku <sup>c</sup> (mld zł)	8,33	13,01	13,88	14,76	14,28	14,79	16,27	16,55
w tym: trwałego	4,80	8,34	8,87	9,92	9,28	10,15	12,05	12,20
Oplata pracy <sup>c</sup> (mld zł)	1,05	1,37	1,57	1,59	1,55	1,51	1,69	1,86
Zasoby łącznie <sup>c</sup> (mld zł)	11,47	17,13	18,58	19,54	18,94	19,33	21,35	22,09
Inwestycje <sup>c</sup> (mln zł)	553	530	566	545	828	969	852	865
w proc. środków trwałych	10,1	7,4	6,6	6,1	9,4	10,1	7,5	7,5 <sup>a</sup>
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>b</sup> (tys. zł)	236,2	275,3	309,4	342,7	366,8	393,4	442,4	447,9 <sup>a</sup>
Majątkochłonność produkcji <sup>c, d</sup> (zł/zł)	0,55	0,69	0,66	0,74	0,77	0,94	1,04	1,00
Zasoby/produkcja <sup>c</sup> (zł/zł)	1,32	1,42	1,38	1,46	1,58	1,79	1,85	1,80

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> w średnich i dużych firmach przemysłowych, <sup>c</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rosnąca wartość majątku trwałego przedsiębiorstw przemysłu cukierniczego, a w ślad za tym poprawa technicznego uzbrojenia pracy wskazuje na kontynuację substytucji pracy żywej pracą uprzedmiotowioną. Przemysł cukierniczy w Polsce dysponuje nowoczesnym potencjałem produkcyjnym, co pozwala mu skutecznie konkurować na rynkach zagranicznych.

## 6.6. Produktywność i efektywność sektora

Wydajność pracy w przemyśle cukierniczym była niższa (nominalnie o ponad 1/5) od średniej w przemyśle spożywczym, ale większa (o ponad 7%) niż średnio w przetwórstwie wtórnym (tab. 6.7 i rys. 6.2). W latach 2010-2017 w przemyśle cukierniczym zwiększyła się ona o ok. 33%, a realnie o 14%, w tym w produkcji pieczywa cukierniczego trwałego o 36%, a wyrobów czekoladowych i innych słodczych o 23%, to oznacza, że nominalnie wzrastała średnio odpowiednio o 4,5 i 3% rocznie. Zmniejszyły to dysproporcje pomiędzy produktywnością tego czynnika produkcji w obu działkach o ponad 16 pkt proc. Przyrost wydajności pracy w przemyśle cukierniczym był niższy niż średniej płacy, co oznacza, że poprawa produktywności czynnika pracy była

w pełni opłacona wzrostem wynagrodzeń. Wzrost wydajności pracy w branży cukierniczej notowano szczególnie w latach 2010-2013, po czym po kilku latach pogorszenia powróciła tendencja wzrostowa, ale nie osiągnięto jeszcze poziomu z 2013 roku. W średnich i dużych firmach przemysłowych produktywność pracy była stale wyższa od średniej w branży, a jej spadki były płytsze, co wskazuje na mniejszą wrażliwość tej wielkości firm na pogarszające się uwarunkowania rynkowe. Wraz z poprawą produktywności pracy w przemyśle cukierniczym postępował proces obniżania produktywności majątku i zasobów. W badanym okresie zmniejszyła się ona po ok. 30%, co rekompensowała rosnąca produktywność pracy.

Tabela 6.7. Produktywność i efektywność przemysłu cukierniczego

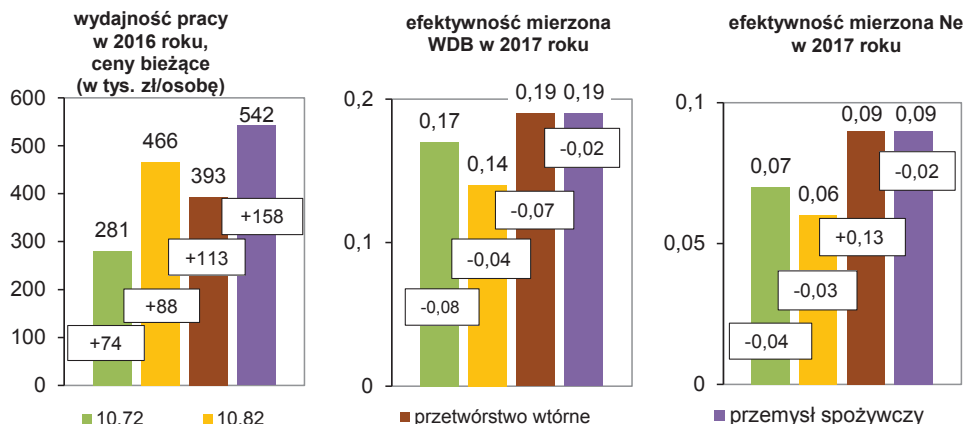
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. zł/osobę)								
– w cenach bieżących <sup>b</sup>	318,6	391,8	414,2	433,4	417,7	388,5	399,6	422,9 <sup>c</sup>
– w cenach stałych <sup>b, d</sup>	370,9	404,8	406,9	428,7	431,5	403,8	400,0	422,9 <sup>c</sup>
– w firmach dużych i średnich (ceny bieżące)	341,8	417,8	438,4	458,0	444,4	412,3	420,6	445,9 <sup>c</sup>
Produktywność (zł/zł)								
– środków trwałych <sup>e</sup>	1,45	1,52	1,42	1,34	1,21	1,05	0,95	1,03 <sup>c</sup>
– majątku <sup>f</sup>	1,04	0,92	0,97	0,91	0,84	0,73	0,71	0,74
– zasobów <sup>f</sup>	0,76	0,70	0,72	0,68	0,63	0,56	0,54	0,56
Efektywność mierzona WDB <sup>f</sup> (zł/zł)								
– nakładów pracy	2,114	2,152	2,143	2,279	2,042	2,273	2,045	1,778
– majątku	0,265	0,227	0,242	0,246	0,222	0,233	0,213	0,200
– zasobów	0,193	0,172	0,181	0,186	0,167	0,178	0,162	0,150
Efektywność mierzona Ne <sup>f</sup> (zł/zł)								
– nakładów pracy	1,071	1,112	1,098	1,198	0,969	1,211	0,990	0,739
– majątku	0,134	0,117	0,124	0,130	0,105	0,124	0,103	0,083
– zasobów	0,098	0,089	0,093	0,098	0,079	0,095	0,078	0,062

<sup>a</sup> liczona wartością produkcji sprzedanej w cenach bazowych, <sup>b</sup> w firmach przemysłowych, <sup>c</sup> szacunek, <sup>d</sup> przeliczone wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej pozostałych artykułów spożywczych, <sup>e</sup> w dużych i średnich przedsiębiorstwach, <sup>f</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Efektywność zasobów w obu działach przemysłu cukierniczego (PKD 10.72 i 10.82) zarówno w skali makro (według WDB), jak i mikro (według Ne) była niższa od średniej przemysłu spożywczego i przetwórstwa wtórnego, a jej obniżenie w badanym okresie było zjawiskiem powszechnym, które wystąpiło w przetwórstwie spożywczym oraz większości jego działów. Spadek efektywności nakładów pracy był jednak płytszy niż majątku. W skali makro efektywność nakładów pracy obniżyła się o ok. 16%, a majątku o ok. 25%, zaś w skali mikro odpowiednio o 31 i 38%. Postępujący w przemyśle cukierniczym proces substytucji pracy żywej pracą uprzedmiotowioną prowadzi nie tylko do obniżenia produktywności zasobów, szczególnie majątku, ale i efektywności poszczególnych czynników wytwórczych, choć poziom tych wskaźników jest wciąż relatywnie wysoki, tylko minimalnie niższy od średniego w przemyśle spożywczym.

Rysunek 6.2. Porównanie wydajności pracy i efektywności zasobów produkcji trwałego pieczywa cukierniczego (PKD 10.72) oraz wyrobów czekoladowych i innych słodczy (PKD 10.82) z wynikami przetwórstwa wtórnego i całego przemysłu spożywczego (stan i zmiany po roku 2010)



Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

## 6.7. Wyniki i stan finansowy przedsiębiorstw

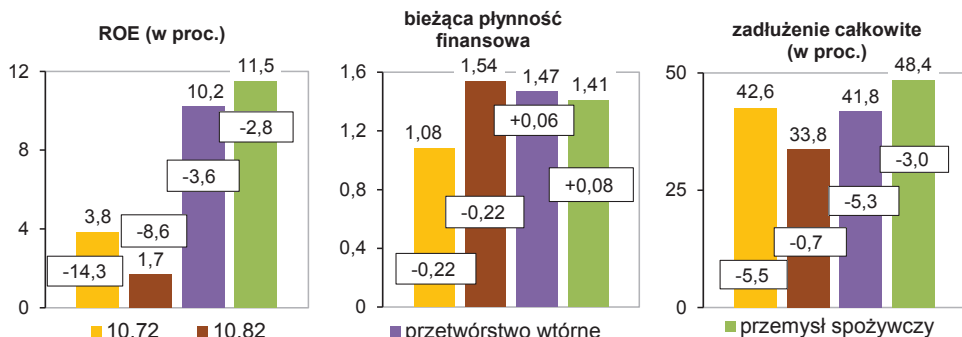
Producenci wyrobów cukierniczych (pieczywa cukierniczego oraz czekolady i innych słodczy) w latach 2010-2017 mieli trwałą zdolność generowania zysków (tab. 6.8). Jednakże ich wynik finansowy w tym okresie znacząco się obniżył (z ok. 550 mln zł na początku badanego okresu i ponad 900 mln zł w 2013 roku do nieco ponad 220 mln zł w 2017 roku). Rentowność sprzedaży przemysłu cukierniczego była zawsze wyższa od średniej przemysłu spożywczego, z wyjątkiem 2017 roku. Zmalała wtedy do 1,7% i była o ponad połowę niższa niż w przetwórstwie spożywczym. Osiągana rentowność kapitału własnego firm cukierniczych zawsze kilkakrotnie przekraczała zyskowność obligacji czy innych zastosowań kapitału, a w ostatnim roku wyraźnie zmalała, ale nadal była nieco większa od oprocentowania lokat bankowych czy obligacji skarbowych. Wyniki ekonomiczno-finansowe producentów czekolady i innych słodczy (PKD 10.82) były na ogół lepsze niż trwałego pieczywa cukierniczego (PKD 10.72, rys. 6.3).

Tabela 6.8. Wyniki i stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu cukierniczego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	594	558	690	918	601	774	561	228
Rentowność netto (proc.)	6,36	4,09	4,56	6,02	4,29	6,62	4,49	1,70
ROE (proc.)	11,24	7,50	8,24	10,30	6,77	8,67	5,81	2,15
Kapitał własny (mld zł)	5,28	7,43	8,37	8,92	8,87	8,92	9,65	10,60
Zobowiązania (mld zł)	3,05	5,57	5,51	5,84	5,40	5,87	6,62	5,95
Zadłużenie całkowite (proc.)	36,6	42,8	39,7	39,6	37,9	39,7	40,7	35,9
Bieżąca płynność finansowa	1,66	1,68	1,66	1,40	1,45	1,81	1,47	1,42

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 6.3. Wskaźniki finansowe firm produkujących trwale pieczywo cukiernicze (PKD 10.72) oraz wyroby czekoladowe i inne słodczy (PKD 10.82) na tle przetwórstwa wtórnego i przemysłu spożywczego (stan w 2017 roku i zmiany po 2010 roku)



Źródło: obliczenia własne według niepublikowanych danych GUS.

Stan finansowy przedsiębiorstw przemysłu cukierniczego był stale bezpieczny. Wartość aktywów bieżących przekraczała kwotę zobowiązań krótkoterminowych o kilkadziesiąt procent, nawet wtedy, gdy wskaźnik bieżącej płynności finansowej się obniżył. Spadek tego wskaźnika wynikał głównie z niskiej płynności finansowej producentów trwałego pieczywa cukierniczego (w 2017 roku wyniósł 1,08 wobec 1,54 dla producentów słodczy). Od wielu lat zadłużenie całkowite przemysłu cukierniczego ustabilizowane jest na stosunkowo niskim poziomie (na ogół nie przekraczało 40% aktywów), będąc zawsze mniejsze od średniego w przemyśle spożywczym czy przetwórstwie wtórnym.

## 6.8. Struktura podmiotowa sektora

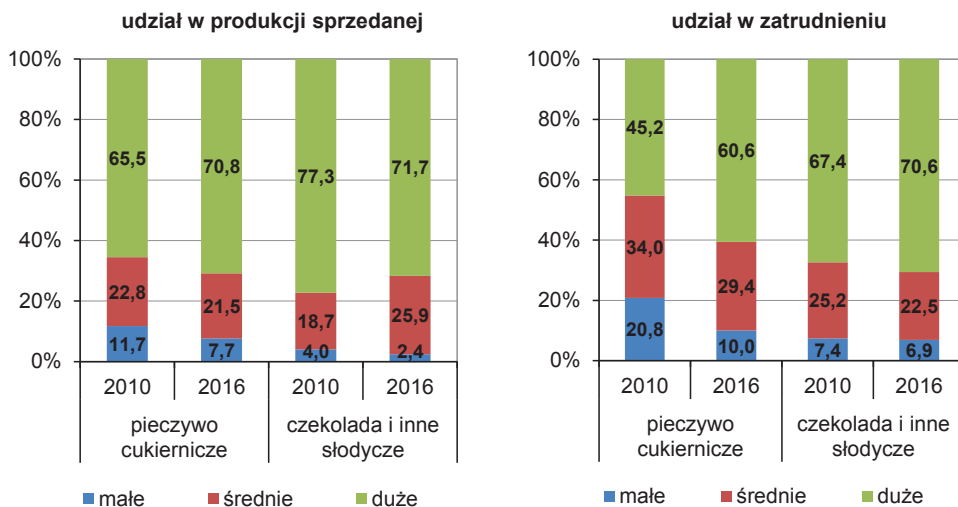
Liczba firm przemysłowych w przemyśle cukierniczym w latach 2010-2017 zmniejszyła się o blisko 9% do 219, przy czym liczba przedsiębiorstw wytwarzających trwale pieczywo cukiernicze zmniejszyła się o 14,3% do 108, a wytwarzających czekoladę, wyroby czekoladowe i inne słodczy o 2,6% do 111 (tab. 6.9). W obydwu tych działach ponad połowa wszystkich firm to małe przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 pracowników. Jednak ponad 70% produkcji wyrobów cukierniczych pochodzi z dużych firm, zatrudniających powyżej 249 osób. Liczba firm średnich, zarówno w produkcji pieczywa cukierniczego, jak i wyrobów czekoladowych oraz innych słodczy nie uległa większej zmianie w badanym okresie. Stanowią one ok. 30% wszystkich firm funkcjonujących w przemyśle cukierniczym. Ich udział w wartości produkcji przemysłu cukierniczego zwiększył się w latach 2010-2016 z 18,7 do 25,9%, natomiast w produkcji trwałego pieczywa cukierniczego zmniejszył się o 1,3 pkt proc. do 21,5%. Małe firmy funkcjonujące w branży cukierniczej zmniejszyły w badanym okresie swój udział w produkcji wyrobów cukierniczych odpowiednio do 7,7% w produkcji pieczywa cukierniczego i 2,4% – czekolady i innych słodczy (rys. 6.4).

Tabela 6.9. Przedsiębiorstwa przemysłu cukierniczego (PKD 10.72 i 10.82)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Liczba firm przemysłowych produkujących:							
– trwałe pieczywo cukiernicze (10.72)	126	117	112	102	108	103	108
z tego: małe	89	78	74	62	74	65	69
średnie	28	31	30	31	26	30	29
duże	9	8	8	9	8	8	10
– czekoladę i inne słodczy (10.82)	114	117	118	121	115	115	111
z tego: małe	57	61	63	67	62	59	59
średnie	38	37	37	36	36	39	35
duże	19	19	18	18	17	17	17
2. Udział firm dużych w zatrudnieniu sektora (proc.)							
– produkcji trwałego pieczywa cukierniczego	45,2	43,2	51,0	56,5	56,3	56,6	60,6
– produkcji czekolady i innych słodczy	67,4	69,5	68,5	68,1	66,7	67,1	70,6
3. Udział firm dużych w produkcji (proc.)							
– trwałego pieczywa cukierniczego	65,5	67,5	74,6	71,6	69,8	70,5	70,8
– czekolady i innych słodczy	77,3	82,0	78,0	79,0	74,8	71,0	71,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 6.4. Struktura podmiotowa przemysłu cukierniczego (bez firm mikro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan koncentracji w grupie producentów wyrobów cukierniczych był stabilny, gdyż w tej części sektora udział dużych firm przemysłowych w produkcji w ostatnich latach badanego okresu wynosił ok. 70%. Odnotowano zwiększenie zatrudnienia w firmach dużych, zarówno w przedsiębiorstwach wytwarzających trwałe pieczywo cukiernicze do ponad 60% (o 15,4 pkt proc.), jak i wytwarzających wyroby czekoladowe i inne słodczy do 70,6% (o 3,2 pkt proc.). Nastąpiło to kosztem firm średnich, których udział w zatrudnieniu sektora zmalał o 4,6 pkt proc. do 29,4% – w dziale pro-

dukcji pieczywa cukierniczego i o 2,7 pkt proc. do 22,5% – w produkcji czekolady i innych słodczy. Na uwagę zasługuje duże zmniejszenie zatrudnienia w małych firmach wytwarzających trwałe pieczywo cukiernicze (o 47% do 1,0 tys.).

## 6.9. Polski przemysł cukierniczy na tle innych krajów UE

W 2016 roku Polska była ósmym producentem wyrobów cukierniczych (trwałe pieczywo cukiernicze oraz wyroby czekoladowe i inne słodczy) pod względem wartości produkcji sprzedanej (w cenach porównywalnych) w Unii Europejskiej z udziałem ok. 7% (tab. 6.10). Największymi producentami tych wyrobów w UE są Niemcy (17,7% wartości produkcji przemysłu cukierniczego), a w dalszej kolejności: Włochy (16,8%), Wielka Brytania (12,8%), Francja (9,5%), Hiszpania (8,2%), Belgia (7,6%) i Holandia (7,3%). Produkcja tych wyrobów w przeliczeniu na 1 mieszkańca w Polsce (125,6 euro) była niższa od średniej unijnej o 6,6% i wyraźnie niższa od poziomu osiąganego w Belgii (o 73%) czy Holandii (o 57%). Istotne jest także to, że Polska wzmacnia swoją pozycję wśród producentów tych wyrobów w UE, gdyż nominalna wartość ich produkcji w Polsce w latach 2010-2016 zwiększyła się o 27%, podczas gdy średnio w UE o 10%, natomiast największy spadek odnotowano na Litwie (35%) i Cyprze (30%) oraz w Bułgarii (20%).

Tabela 6.10. Przemysł cukierniczy w Polsce i Unii Europejskiej w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28</b>	<b>68,6</b>	<b>100,0</b>	<b>134,5</b>	<b>217,8</b>	<b>5,2</b>
<b>UE-15</b>	<b>58,8</b>	<b>85,7</b>	<b>145,0</b>	<b>249,0</b>	<b>6,0</b>
Niemcy	12,1	17,7	147,6	235,1	22,3
Włochy	11,5	16,8	189,5	350,1	5,5
Wielka Brytania	8,8	12,8	134,7	210,5	12,9
Francja	6,5	9,5	98,1	197,8	2,7
Hiszpania	5,7	8,2	121,8	213,1	5,1
Belgia	5,2	7,6	462,9	448,6	11,0
Holandia	5,0	7,3	293,9	409,9	10,7
Grecja	1,0	1,5	97,2	125,3	1,1
<b>UE-13</b>	<b>9,8</b>	<b>14,3</b>	<b>93,8</b>	<b>124,4</b>	<b>2,9</b>
Polska	4,8	7,0	125,6	158,6	7,7
Czechy	1,2	1,8	115,1	161,3	3,0
Węgry	0,9	1,3	92,3	113,0	1,8
Rumunia	0,9	1,2	43,3	80,5	1,6
Bułgaria	0,7	1,1	100,9	89,1	2,3
Słowacja	0,5	0,7	85,8	102,7	1,3
Łotwa	0,2	0,3	90,6	103,9	1,8
Litwa	0,2	0,3	60,0	68,8	0,8

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 31.10.2018).

Sprawność sektora mierzona wydajnością pracy w Polsce (158,6 tys. euro na 1 zatrudnionego) była jeszcze o 36% mniejsza od przeciętnego poziomu w UE-15 (249,0 tys. euro na 1 zatrudnionego). Pod tym względem większą przewagę mają przede wszystkim producenci wyrobów cukierniczych z Belgii (448,6 tys. euro na 1 zatrudnionego), Holandii (409,9) i Włoch (350,1). Poziom koncentracji sektora mierzony wartością obrotów 1 firmy w Polsce był wyższy (7,7 mln euro) niż w większości krajów UE oraz od średniej w UE-15 (6,0 mln euro), jednak niższy niż w Niemczech (22,3), Wielkiej Brytanii (12,9) oraz Belgii (11,0) i Holandii (10,7).

## **6.10. Podsumowanie**

Rozwój przemysłu cukierniczego od wielu lat jest szybszy niż niektórych działów przetwórstwa spożywczego i całego przemysłu spożywczego. Wśród czynników determinujących wzrost należy wymienić przede wszystkim popyt eksportowy, ale i wewnętrzny oraz wskazać na jego dalszy rozwój w przyszłości, szczególnie w segmencie czekolady i wyrobów czekoladowych oraz trwałego pieczywa cukierniczego.

Producenci wyrobów cukierniczych wzmacniają swoją pozycję na rynkach zagranicznych oraz zwiększają stopień umiędzynarodowienia działalności. Dotyczy to szczególnie produkcji czekolady i wyrobów cukierniczych zawierających kakao, ale ostatnio również pieczywa cukierniczego. Produkcja wyrobów czekoladowych oparta jest na surowcu importowanym, lecz eksport tych wyrobów pokrywa wydatki na import surowca z dużą nadwyżką.

Dynamiczny rozwój produkcji przemysłu cukierniczego osiągnano w warunkach rosnącej wartości majątku trwałego, co zwiększało techniczne uzbrojenie pracy, a w konsekwencji wydajność pracy. Równocześnie firmy sektora racjonalnie gospodarowały czynnikami produkcji, choć przyrost wydajności pracy był w pełni opłacony rosnącymi wynagrodzeniami. W przemyśle cukierniczym, podobnie jak w większości działów przemysłu spożywczego, malała efektywność poszczególnych czynników produkcji. Jej poziom był jednak nadal wysoki, a szczególnie duża (wyższa od przeciętnej) w przemyśle spożywczym była efektywność finansowa mierzona rentownością sprzedaży netto czy kapitału własnego. Dopiero w ostatnim roku obniżyła się poniżej tego poziomu, ale można go jeszcze określić jako zadowalający i być może jest to sytuacja krótkotrwała, gdyż wyniki za I półrocze 2018 roku wskazują na wyraźną poprawę tych wskaźników i powrót do poziomu z lat wcześniejszych.

Utrzymanie dobrej i stabilnej sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw przemysłu cukierniczego w warunkach dużej zmienności cen surowca (głównie cukru i ziarna kakaowego) wymaga oszczędnego gospodarowania wszystkimi czynnikami produkcji, co miało miejsce w ostatnich latach. Producenci wyrobów cukierniczych bardzo dobrze dostosowali się do zmieniającego się otoczenia rynkowego, czego wyrazem jest utrzymanie wysokiej konkurencyjności sektora na rynkach zagranicznych.

## 7. Produkcja pozostałych artykułów spożywczych<sup>41</sup>

Większość artykułów z grupy pozostałe artykuły spożywcze należy do żywności wysoko przetworzonej, uznawanej za wygodną i funkcjonalną oraz łatwą do stosowania przy przyrządzaniu posiłków. Produkcja tych wyrobów zaliczana jest do przetwórstwa wtórnego, którą cechuje wysoka wartość dodana brutto.

### 7.1. Popyt krajowy

Popyt krajowy na pozostałe artykuły spożywcze można oceniać na podstawie danych o zużyciu krajowym, szacowanym według formuły: produkcja + import – eksport, lub dostaw rynkowych, ale tylko na niektóre artykuły. W ten sposób szacujemy łączny popyt, zarówno konsumentów, jak i zużycie pośrednie. W latach 2010-2017 wartość zużycia krajowego pozostałych artykułów spożywczych w bieżących cenach bazowych przetwórcy wzrosła o ponad 40% do 15,6 mld zł (tab. 7.1), natomiast w cenach stałych wzrost ten wyniósł 26%.

Tabela 7.1. Zużycie krajowe pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość zużycia krajowego (mld zł) w bieżących cenach bazowych przetwórcy	11,14	11,52	12,28	12,12	11,86	13,68	14,63	15,63
Zmiana zużycia w cenach stałych (proc.)	4,4	-8,2	1,4	-0,6	2,2	16,1	3,0	6,7
Zużycie bezpośrednie (tys. t):								
– herbata, kawa, ekstrakty	271,12	290,05	280,57	258,38	214,96	237,61	260,93	287,58
– przyprawy, sosy oraz majonez, musztarda i inne	319,91	301,19	288,39	269,77	245,84	284,81	352,23	329,05
– gotowe dania i posiłki	79,20	105,46	74,17	62,01	51,20	88,83	117,01	137,26
– żywność specjalna (dla niemowląt, dietetyczna)	31,15	35,29	38,16	39,68	42,42	43,71	44,72	42,92
– pozostała żywność przetworzona	492,26	486,81	516,24	535,08	568,66	546,08	599,85	650,09
Spożycie w gospodarstwach domowych (kg/osobę rocznie):								
– herbata	0,84	0,84	0,72	0,72	0,72	0,72	0,60	0,60
– kawa	2,28	2,16	2,16	2,16	2,04	2,16	2,16	2,16
Dostawy na rynek krajowy (tys. t)								
– herbata	62,7	65,4	50,5	46,5	45,2	49,0	49,1	50,7
– kawa naturalna palona	84,4	80,4	80,4	66,8	39,0	47,9	68,9	91,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS o produkcji przemysłowej i danych MF o wynikach handlu zagranicznego oraz publikacji „Biuletyn Statystyczny GUS” z lat 2010-2018, op. cit. i „Budżety gospodarstw domowych” z lat 2010-2017, op. cit.

<sup>41</sup> Do pozostałych artykułów przemysłu spożywczego na potrzeby niniejszej analizy zaliczamy produkty sklasyfikowane według następujących kodów PKD: 10.83 – przetwórstwo herbaty i kawy; 10.84 – produkcja przypraw, sosy i podobne dodatki do potraw, takie jak: majonez, musztarda, ocet; 10.85 – wytwarzanie gotowych posiłków i dań; 10.86 – produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej oraz żywności dla niemowląt; 10.89 – produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowanych, w tym m.in.: zupy, buliony, aromatyzowane syropy, którą w tej analizie określono jako pozostała żywność przetworzona.



Lata 2010-2017 to okres szybkiego wzrostu zużycia krajowego gotowych dań i posiłków (średnio o 8,2% rocznie) oraz żywności specjalnej, tj. dietetycznej i dla niemowląt (o 4,7% rocznie), a także pozostałej żywności przetworzonej (o 4,1% rocznie). W 2017 roku zużycie bezpośrednie gotowych dań i posiłków wyniosło prawie 140 tys. ton i było o 73% większe niż w 2010 roku, natomiast żywności dietetycznej i dla niemowląt 43 tys. ton, wzrost o blisko 40%. Największy jednak udział w wolumenie zużycia krajowego tych artykułów stanowiła pozostała żywność przetworzona, której zużycie w 2017 roku wyniosło ok. 650 tys. ton i było większe niż w 2010 roku o 1/3 (tab. 7.1).

Nie ma systematycznych badań spożycia żywności zakwalifikowanej do pozostałych artykułów spożywczych. Istnieją jedynie informacje GUS o spożyciu w gospodarstwach domowych m.in. herbaty i kawy (bez spożycia w zakładach żywienia zbiorowego) oraz o dostawach tych produktów na rynek krajowy. W latach 2010-2017 spożycie w gospodarstwach domowych zarówno herbaty, jak i kawy zmniejszyło się odpowiednio o 28,6 i 5,3% do 0,60 i 2,16 kg/osobę rocznie. Można to wyjaśnić stałą poprawą jakości tych produktów i mniejszym spożyciem w gospodarstwach domowych, a w pewnym stopniu większą konsumpcją poza miejscem zamieszkania, m.in. w kawiarniach czy „kawa na wynos”. Z kolei dostawy na rynek krajowy kawy naturalnej palonej w analizowanym okresie wzrosły o ok. 8% do ponad 90 tys. ton, natomiast herbaty zmniejszyły się o przeszło 19% do 50,7 tys. ton (tab. 7.1).

## 7.2. Handel zagraniczny

Handel zagraniczny pozostałymi artykułami spożywczymi<sup>42</sup> od lat stanowi ważną część polskiego handlu rolno-spożywczego. W latach 2010-2017 produkty te stanowiły ok. 11-12% eksportu artykułów przemysłu spożywczego i ok. 14-16% importu. W 2017 roku wartość eksportu pozostałych artykułów spożywczych wzrosła do blisko 2,8 mld euro i była ponad 2-krotnie wyższa niż w 2010 roku. Import w tym czasie zwiększył się o 66,5% do 2,1 mld euro. Tym samym nadwyżka w eksporcie tymi produktami wzrosła do 669,5 mln euro, wobec deficytu w 2010 roku w wysokości 16,5 mln euro (tab. 7.2).

---

<sup>42</sup> Do pozostałych artykułów spożywczych na potrzeby niniejszej analizy zaliczamy następujące towary sklasyfikowane zgodnie z kodami CN Taryfy celnej: **Przetwórstwo kawy i herbaty** CN: 0901 – kawa; 0902 – herbata; 0903 – herbata paragwajska; 2101 – ekstrakty; **Przyprawy i sosy** CN: 2103 – sosy, przyprawy, majonez, keczup, musztarda; 2209 – ocet; 090412 – pieprz; 090422 – papryka suszona; 090620 – cynamon; 0910 – imbir, szafran, kurkuma; **Gotowe dania i posiłki** CN: 190220 i 190230 – makarony nadziewane; 21069098 – pozostałe przetwory spożywcze; **Artykuły homogenizowane i dietetyczne** CN: 160210 – przetwory homogenizowane (mięsne); 190110 – żywność dla niemowląt; 200710 – przetwory homogenizowane; 210420 – przetwory spożywcze homogenizowane; **Pozostałe artykuły spożywcze** CN: 0408 – jaja ptasie bez skorupki i żółtka jaj, suszone, zamrożone; 1302 – soki i ekstrakty roślinne, pektyny; 1603 – ekstrakty i soki z mięsa, ryb; 2102 – drożdże; 170290 – pozostałe syropy cukrowe; 190190 – pozostałe ekstrakty słodowe; 210410 – zupy i buliony; 2106 – przetwory spożywcze gdzie indziej niewymienione.

Tabela 7.2. Wyniki handlu zagranicznego pozostałymi artykułami spożywczymi

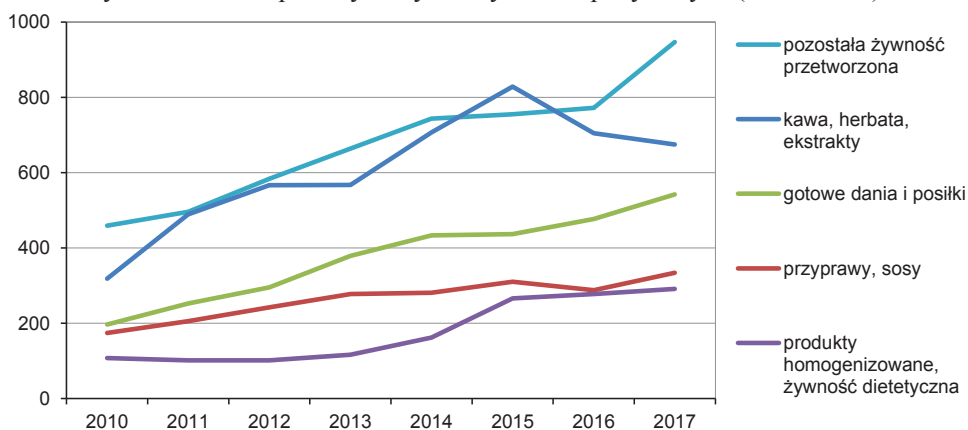
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość (mln euro)								
eksport	1256,8	1545,1	1789,0	2005,2	2327,2	2597,1	2520,4	2789,4
import	1273,3	1443,5	1512,9	1490,1	1528,5	1740,0	1854,2	2119,9
saldo	-16,5	101,6	276,1	515,1	798,7	857,1	666,2	669,5
Obroty (tys. t)								
eksport	493,9	555,7	653,1	735,2	815,8	901,1	845,9	969,3
import	481,7	509,6	526,0	531,0	550,7	600,6	628,5	722,3
Wskaźniki (proc.)								
– pokrycie importu eksportem	98,7	107,0	118,2	134,6	152,3	149,3	135,9	131,6
– samowystarczalność <sup>a</sup>	101,0	103,8	110,6	117,5	123,6	125,0	115,8	117,1
– udział eksportu w produkcji <sup>a</sup>	41,0	43,9	49,3	53,7	58,8	60,0	53,1	57,2
– udział importu w zużyciu <sup>a</sup>	40,4	41,8	43,9	45,6	49,0	50,0	45,7	49,9
– udział eksportu pozostałych artykułów spożywczych w eksporcie produktów przemysłu spożywczego	11,1	11,9	12,1	12,0	12,9	13,2	12,3	11,7

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych MF i GUS.

W strukturze towarowej eksportu pozostałych artykułów spożywczych (wartościowo) najczęściej stanowiła grupa tzw. pozostałej żywności przetworzonej (34%) oraz kawa, herbata i ekstrakty (24%). W latach 2010-2017 wpływy z eksportu kawy wzrosły ponad 2-krotnie do przeszło 300 mln euro, a herbaty ponad 3-krotnie do prawie 180 mln euro. Zwiększył się również (blisko 3-krotnie) eksport gotowych dań i posiłków do 542,3 mln euro (rys. 7.1).

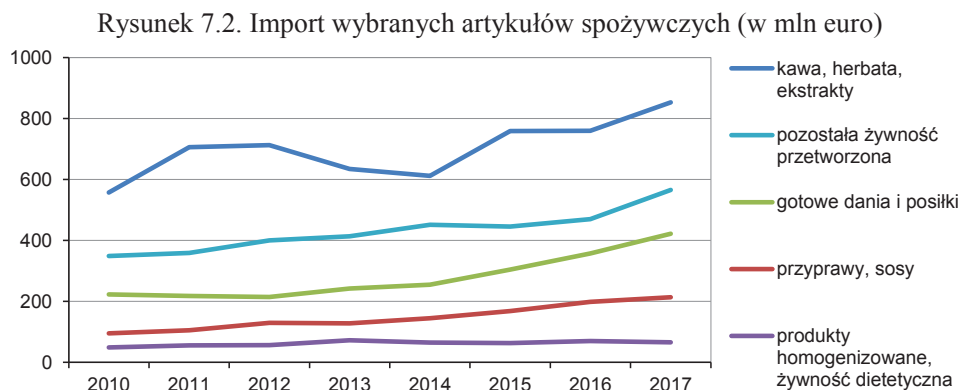
Rysunek 7.1. Eksport wybranych artykułów spożywczych (w mln euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych MF.

W strukturze importu (wartościowo) dominują kawa, herbata i ekstrakty ponad 40%, pozostała żywność przetworzona stanowi 27% udziału, a dania gotowe – 20%. W latach 2010-2017 wydatki na import kawy, herbaty i ekstraktów wzrosły o ponad

połowę do 853 mln euro (w tym kawy o 74%, a herbaty o 4%), przypraw i sosów – ponad 2-krotnie do blisko 214 mln euro, gotowych dań i posiłków prawie 2-krotnie do 422 mln euro, a pozostałej żywności przetworzonej do ok. 570 mln euro, tj. o 62% (rys. 7.2).



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych MF.

W latach 2010-2017 odnotowano poprawę pozycji konkurencyjnej producentów pozostałych artykułów spożywczych w handlu zagranicznym. Saldo obrotów handlowych tymi artykułami wzrosło do 670 mln euro, wobec deficytu w 2010 roku w wysokości 16,5 mln euro (tab. 7.2). Wskaźnik pokrycia importu eksportem tych artykułów uległ poprawie o 32,9 pkt proc. do 131,6%, a najwyższy poziom osiągnął w 2014 roku – 152,3%. Wskaźnik samowystarczalności był bezpieczny i wahał się w przedziale od 101 do 125%. Oznacza to, że sektor ten był w stanie sam zaspokoić zapotrzebowanie krajowe na te artykuły. Jednak w poszczególnych działach sektora wskaźniki te były zróżnicowane (tab. 7.3). Udział eksportu pozostałych artykułów spożywczych w produkcji sprzedanej omawianego sektora wzrósł w badanym okresie do blisko 60%, tj. o ok. 20 pkt proc. Stąd też produkty te stają się ważną specjalnością polskiego eksportu. Udział importu w zużyciu krajowym również odznaczał się tendencją wzrostową i w ostatnich latach 50% zużycia krajowego stanowiły produkty z importu. Powyższe dane wskazują, że produkcja pozostałych artykułów spożywczych jest silnie powiązana z rynkiem zagranicznym.

Wskaźniki określające pozycję konkurencyjną wybranych grup artykułów tego działu przetwórstwa spożywczego w latach 2010-2017 odznaczały się dużą zmiennością i były zróżnicowane (tab. 7.3). Saldo obrotów handlowych poprawiło się dla wszystkich badanych grup towarowych, a największy jego wzrost (blisko 4-krotny) odnotowano w handlu produktami homogenizowanymi i dietetycznymi, wysoki (przeszło 3-krotny) pozostałą żywnością przetworzoną i daniami gotowymi oraz 1,5-krotny przyprawami i sosami. Wskaźnik pokrycia importu eksportem zwiększył się dla wszystkich badanych grup towarowych, poza przyprawami i sosami, a największy jego wzrost odnotowano w handlu produktami homogenizowanymi – o 224,6 pkt proc.

do 444,2%. Najwyższą samowystarczalnością charakteryzował się również segment produktów homogenizowanych, gdzie wskaźnik samowystarczalności wzrósł o ok. 60 pkt proc. do 263,5%. Wysokim wskaźnikiem odznaczała się też produkcja przypraw i sosów – w badanym okresie wzrósł on o prawie 25 pkt proc. do 162,7%, zaś najniższym przetwórstwo kawy i herbaty – tylko 62,4%, a to oznacza, że nie jesteśmy jako kraj samowystarczalni w tym dziale produkcji. Udział eksportu kawy i herbaty w produkcji sprzedanej zwiększył się do 68% (tj. o 12 pkt proc.), przy umiarkowanym wzroście udziału importu w zużyciu krajowym do 80% (o 2,8 pkt proc.). Przetwórstwo kawy i herbaty w Polsce jest więc bardzo zależne od importu surowców, ale szybko rosnący eksport przetworzonych produktów (czy też reeksport) zmniejsza deficyt handlowy (tab. 7.3).

Tabela 7.3. Handel zagraniczny według głównych grup pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	Rok	Herbata, kawa, ekstrakty	Przyprawy, sosy	Gotowe dania i posiłki	Produkty homogenizowane, dietetyczne i dla niemowląt	Pozostała żywność przetworzona
Wartość eksportu (mln euro)	2010	318,8	174,3	196,7	107,6	459,5
	2017	674,9	333,8	542,3	291,4	947,0
Wartość importu (mln euro)	2010	557,1	95,4	223,0	49,0	348,8
	2017	853,0	213,7	421,6	65,6	565,9
Saldo (mln euro)	2010	-238,3	78,9	-26,3	58,6	110,7
	2017	-178,1	120,1	120,7	225,8	381,1
Pokrycie importu eksportem (proc.)	2010	57,2	182,7	88,2	219,6	131,7
	2017	79,1	156,2	128,6	444,2	167,3
Samowystarczalność <sup>a</sup> (proc.)	2010	51,9	137,9	104,6	203,6	96,7
	2017	62,4	162,7	107,6	263,5	110,7
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup> (proc.)	2010	55,9	37,7	60,7	74,2	30,4
	2017	67,9	58,3	59,2	77,6	49,4
Udział importu w zużyciu krajowym <sup>a</sup> (proc.)	2010	77,1	14,1	58,9	47,6	32,6
	2017	79,9	32,1	56,1	41,0	43,9

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych MF i GUS.

### 7.3. Ceny detaliczne pozostałych artykułów spożywczych

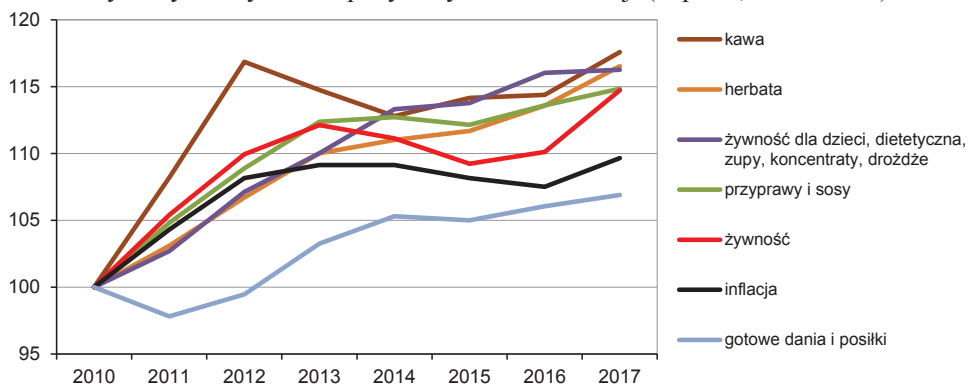
W latach 2010-2017 ceny pozostałych artykułów spożywczych na poziomie konsumenta nie odznaczały się zbyt dużymi odchyleniami, poza cenami niektórych produktów, jak: kawa czy gotowe dania i posiłki. Tempo zmian cen detalicznych pozostałych artykułów spożywczych w pierwszych dwóch latach badanego okresu było mniejsze od inflacji, jednak w kolejnych przewyższało ten wskaźnik. Tempo zmian cen innych produktów tego przetwórstwa (przyprawy, sosy, żywność dla niemowląt) charakteryzowało się umiarkowaną tendencją wzrostową, chociaż były lata niewielkiego spadku cen (tab. 7.4).

Tabela 7.4. Wskaźniki cen detalicznych pozostałych artykułów spożywczych na tle inflacji (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inflacja	102,6	104,3	103,7	100,9	100,0	99,1	99,4	102,0
Ceny detaliczne:								
Żywność i napoje bezalkoholowe	102,7	105,4	104,3	102,0	99,1	98,3	100,8	104,2
Pozostałe artykuły spożywcze	102,2	103,4	104,1	103,0	101,3	99,3	101,2	101,4
w tym: – przyprawy i sosy	103,3	104,8	103,9	103,2	100,3	99,5	101,3	101,1
– żywność dla niemowląt, dietetyczna, zupy, koncentraty, drożdże	102,5	102,7	104,3	102,7	103,0	100,4	102,0	100,2
– gotowe dania i posiłki	100,1	97,8	101,7	103,8	102,0	99,7	101,0	100,8
Herbata	104,7	103,1	103,5	103,1	100,9	100,6	101,7	102,6
Kawa	101,8	108,2	108,0	98,2	98,3	101,2	100,2	102,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 7.3. Skumulowane wskaźniki zmian cen konsumenta wybranych artykułów spożywczych na tle inflacji (w proc., 2010 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W latach 2010-2017 ceny żywności w Polsce wzrosły o ok. 15%, przy inflacji na poziomie ok. 10%. W tym samym czasie ceny kawy zwiększyły się o 17,6%, herbaty o 16,5%, a żywności dla niemowląt i dzieci o 16,3%. Niższy od inflacji był jedynie wzrost cen gotowych dań i posiłków (o 7%), co oznacza ich relatywne tanienie (rys. 7.3).

#### 7.4. Produkcja pozostałych artykułów spożywczych

W latach 2010-2017 produkcja większości pozostałych artykułów spożywczych charakteryzowała się tendencją wzrostową (tab. 7.5). Najszybszym tempem wzrostu (ok. 13% rocznie) odznaczała się produkcja żywności dla niemowląt i dzieci oraz przypraw suszonych (tab. 7.5). Wolumen produkcji tych artykułów wzrósł prawie 2,5-krotnie: żywności dla niemowląt i dzieci do 76,5 tys. ton, natomiast przypraw suszonych do prawie 18 tys. ton. Wynikało to m.in. ze wzrostu konsumpcji tych produktów. Dużym tempem wzrostu odznaczała się również produkcja gotowych dań i posiłków (średnio o 10,3% rocznie) oraz ekstraktów kawy i herbaty (8,1%). Produkcja gotowych

dań i posiłków (dania na bazie mięsa, ryb, warzyw) w analizowanym okresie wzrosła 2-krotnie do przeszło 200 tys. ton, natomiast ekstraktów kawy i herbaty o 73% do 51,2 tys. ton. Polska jest dużym producentem ketchupu i sosu pomidorowego, którego produkcja w analizowanym okresie wahała się w przedziale 111-140 tys. ton rocznie, zaś musztardy wynosiła 35-42 tys. ton. W przypadku obu tych produktów w latach 2010-2017 odnotowano nieznaczny spadek produkcji na poziomie ok. 3%. W tym samym czasie produkcja majonezu wzrosła o blisko 70% do 129 tys. ton, a zup i bulionów o ok. 40% do ponad 99 tys. ton oraz sosów o 21% do 215,6 tys. ton, a także innych przetworów spożywczych o 45%.

Tabela 7.5. Produkcja pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość produkcji firm (mld zł, ceny bieżące):								
– przemysłowych	11,12	11,62	12,56	12,64	12,66	14,54	15,30	16,30 <sup>a</sup>
w tym dużych i średnich	9,91	10,48	11,17	11,09	11,16	12,81	13,42	14,27 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe	11,72	12,04	12,82	12,99	13,02	14,58	15,29	16,25
Zmiana produkcji w cenach stałych (proc.)	7,4	-7,3	2,7	1,3	4,5	15,7	1,3	6,4 <sup>a</sup>
Produkcja (tys. t):								
– kawa palona	82,4	83,8	85,3	84,7	81,2	80,2	82,7	93,2
– herbata	28,7	32,8	35,3	34,8	33,4	35,8	35,1	35,1
– ekstrakty kawy i herbaty	29,7	52,9	55,1	55,4	54,6	55,8	51,7	51,2
– ketchup i sos pomidorowy	139,9	127,2	123,8	120,1	111,1	124,4	135,0	136,2
– musztarda	37,9	38,4	38,0	35,5	42,3	34,7	35,7	36,8
– sosy	178,2	185,2	189,0	201,8	183,8	215,1	222,2	215,6
– majonez	77,4	84,7	99,6	109,7	99,6	107,0	112,7	128,9
– przyprawy suszone	7,7	11,5	10,4	12,3	12,5	16,6	18,2	17,8
– odżywki dla niemowląt	32,2	30,8	32,7	37,9	52,3	75,0	72,3	76,5
– przetwory homogenizowane i żywność dietetyczna	31,2	30,0	29,9	29,2	28,7	32,4	34,1	36,6
– zupy i buliony	70,7	70,2	81,2	86,9	79,0	90,3	95,7	99,2
– inne przetwory spożywcze	386,2	377,5	418,0	419,9	466,6	465,2	505,2	560,5
– gotowe posiłki i dania	103,6	139,9	126,4	140,9	143,0	169,0	191,5	206,2
Wartość dodana brutto (WDB) <sup>b</sup>								
mld zł, ceny bieżące	3,36	3,07	2,83	3,10	3,19	3,67	3,97	4,27
w proc. produkcji	28,7	25,5	22,0	23,9	24,5	25,1	26,0	26,3
Nadwyżka ekonomiczna (Ne) <sup>b</sup>								
mld zł, ceny bieżące	1,80	1,40	1,27	1,49	1,50	1,71	1,96	2,08
w proc. produkcji	15,4	11,6	9,9	11,5	11,5	11,7	12,8	12,8

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

W latach 2010-2017 wartość produkcji firm przemysłowych produkujących pozostałe artykuły spożywcze (kawę, herbatę, ekstrakty kawy i herbaty, sosy, przyprawy, żywność dla niemowląt i dzieci, przetwory homogenizowane i żywność dietetyczną, zupy, buliony, gotowe dania i posiłki oraz pozostałą żywność przetworzoną) wzrosła o 46% do 16,3 mld zł, przy czym firmy duże i średnie sektora zwiększyły produkcję o 44% do 14,3 mld zł (tab. 7.5). Wartość produkcji sprzedanej tego sektora wyrażona w cenach stałych w 2017 roku była o 26% wyższa niż w 2010 roku. Oznacza to, że

nominalnie produkcja pozostałych artykułów spożywczych wzrastała średnio o 5,6% rocznie, a realnie o 3,3% rocznie.

Cechą rozwoju każdego sektora jest wzrost efektów działalności, mierzonych zarówno wartością dodaną brutto (WDB), jak i nadwyżką ekonomiczną (Ne). Wartość dodana brutto (w cenach bieżących) w produkcji pozostałych artykułów spożywczych w analizowanym okresie wzrosła o 27% do 4,3 mld zł. Z kolei jej udział w wartości produkcji obniżył się do 26,3%, tj. o 2,4 pkt proc. Nadwyżka ekonomiczna zwiększyła się do 2,1 mld zł, tj. o 15,6%, a jej udział w wartości produkcji tych artykułów w 2017 roku zmniejszył się do 12,8%, wobec 15,4% w 2010 roku.

Szybki rozwój produkcji pozostałych artykułów spożywczych prowadzi do wzmocnienia pozycji tego działu przemysłu spożywczego. Jednak jego udział w wartości produkcji całego przemysłu spożywczego (łącznie z tytoniowym, według danych z firm składających sprawozdania finansowe F-01) zmniejszył się w 2017 roku do 7,4%, tj. o 0,7 pkt proc.

## **7.5. Zasoby czynników wytwórczych**

W latach 2010-2017 zatrudnienie w firmach przemysłowych wytwarzających pozostałe artykuły spożywcze wzrastało średnio o ok. 1% rocznie i w 2017 roku wynosiło ok. 30 tys. osób (wzrost w stosunku do 2010 roku o 7,4%). Firmy duże i średnie skupiały ponad 82% zasobów pracy tego działu przemysłu i w badanym okresie zwiększyły zatrudnienie o 2,2% (tab. 7.6). Wzrosła również wartość ewidencyjna środków trwałych firm dużych i średnich oraz całego majątku w firmach składających sprawozdania finansowe. Wartość środków trwałych brutto zwiększyła się do 8,85 mld zł, tj. o prawie 40%, przy średniorocznym tempie wzrostu o ok. 4,9%, a majątku całkowitego przedsiębiorstw do prawie 14 mld zł, tj. o 17,5% (2,3% rocznie). Łączne zasoby czynników produkcji zaangażowanych w sektorze zwiększyły się do 20,2 mld zł, tj. o prawie 1/4. W ślad za tym postępował proces zwiększania technicznego uzbrojenia pracy, którego wartość wzrosła do 360,6 tys. zł/osobę, tj. o 36,3%. Nie spowodowało to jednak wzrostu majątkochłonności produkcji, gdyż wartość majątku (trwałego) w przeliczeniu na jednostkę produkcji w 2017 roku była o 0,14 punktów niższa niż w 2010 roku (tab. 7.6).

W latach 2010-2017 aktywność inwestycyjna podmiotów wytwarzających pozostałe artykuły spożywcze odznaczała się dużym zróżnicowaniem w poszczególnych latach i działach. Łączna wartość inwestycji w przedsiębiorstwach tego sektora w analizowanym okresie wyniosła ok. 6,3 mld zł, przy czym najwięcej, po ok. 1,0 mld zł rocznie, było wydatkowane w latach 2014-2016 (rys. 7.4). W strukturze rzeczowych nakładów inwestycyjnych dominujące znaczenie miały maszyny i urządzenia, nowoczesne linie technologiczne oraz budynki i lokale. Były one istotnym elementem potencjału wytwórczego, bez których proces produkcji w większości przedsiębiorstw sektora byłby niemożliwy. W ostatnich latach uwidocznił się spadek nakładów inwestycyjnych w analizowanym sektorze, co może świadczyć o tym, że był to sektor do brze doinwestowany w latach wcześniejszych.

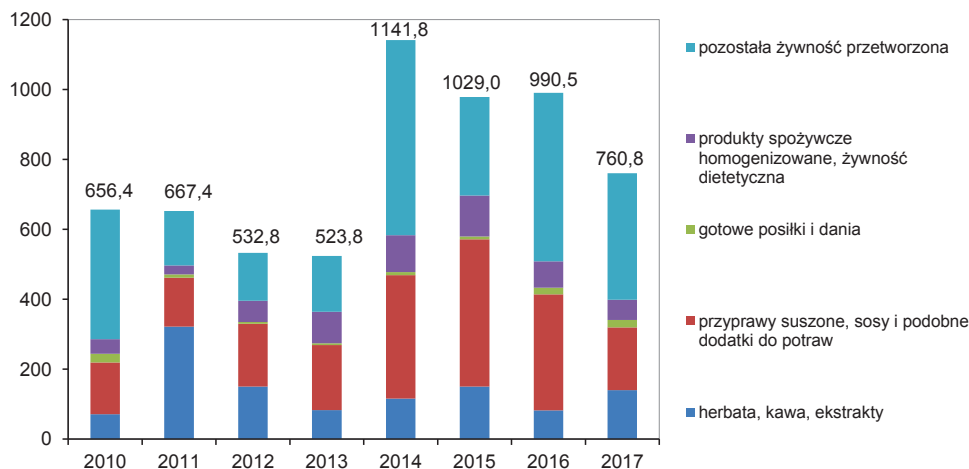
Tabela 7.6. Zasoby czynników wytwórczych w produkcji pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach (tys. osób):								
– przemysłowych	27,70	31,84	28,61	28,75	28,99	29,03	28,47	29,75 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	24,01	28,11	24,16	22,48	22,78	22,63	23,48	24,54 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania F-01	24,36	26,02	23,28	23,32	23,30	26,04	25,86	26,98
Środki trwałe brutto <sup>b</sup> (mld zł)	6,35	6,49	5,69	5,50	6,63	8,47	8,43	8,85 <sup>a</sup>
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mld zł)	11,86	9,95	9,32	9,56	11,11	12,44	12,96	13,93
w tym: trwałe	7,29	5,22	4,51	4,75	5,98	6,64	7,20	7,74
Oплата pracy <sup>c</sup> (mld zł)	1,49	1,59	1,48	1,53	1,62	1,86	1,93	2,10
Zasoby łącznie <sup>c, d</sup> (mld zł)	16,34	14,73	13,76	14,15	15,96	18,03	18,74	20,22
Inwestycje <sup>e</sup> (mld zł)	0,66	0,67	0,53	0,52	1,14	1,03	0,99	0,76
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>b</sup> (tys. zł/osobę)	264,5	230,9	235,5	244,7	291,0	374,3	359,0	360,6 <sup>a</sup>
Majątkochłonność produkcji <sup>c, e</sup> (zł/zł)	0,62	0,43	0,35	0,37	0,46	0,46	0,47	0,48
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	1,39	1,22	1,07	1,09	1,23	1,24	1,23	1,24

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dotyczy dużych i średnich przedsiębiorstw, <sup>c</sup> firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek trwały i obrotowy powiększony o wartość czynnika pracy, ustalony jako ekwiwalent trzykrotnej rocznej opłaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 7.4. Aktywność inwestycyjna producentów pozostałych artykułów spożywczych (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w badanym okresie największe nakłady na inwestycje (ok. 2,6 mld zł) ponieśli przedsiębiorcy segmentu pozostałej żywności przetworzonej (według PKD klasa 10.89), m.in. producenci zup i bulionów, miodu sztucznego i karmelu, ekstraktów słodzonych, aromatyzowanych syropów oraz innych przetworów spożywczych (rys. 7.4). Jest to związane m.in. z szybkim rozwojem i za-



potrzebowaniem na tego rodzaju produkty, wykorzystywane nie tylko przez konsumentów, ale również w przetwórstwie spożywczym. Znaczące inwestycje poczynili również producenci przypraw i sosów (1,9 mld zł) oraz przedsiębiorstwa z zakresu przetwórstwa kawy i herbaty (1,1 mld zł).

## 7.6. Produktywność i efektywność

Trwałą cechą producentów pozostałych artykułów spożywczych jest dość szybko rosnąca wydajność pracy (tab. 7.7), która w latach 2010-2017 (w cenach bieżących) zwiększała się w tempie ok. 5% rocznie. W 2017 roku wydajność pracy w firmach przemysłowych wytwarzających pozostałe artykuły spożywcze wyniosła ok. 300 tys. zł/zatrudnionego i była wyższa o prawie 40% niż w 2010 roku. W cenach stałych wzrost ten był o połowę niższy. W firmach dużych i średnich wydajność pracy w 2017 roku wyniosła 582 tys. zł/zatrudnionego i była również o ok. 40% wyższa niż w 2010 roku.

Tabela 7.7. Produktywność i efektywność produkcji pozostałych artykułów spożywczych

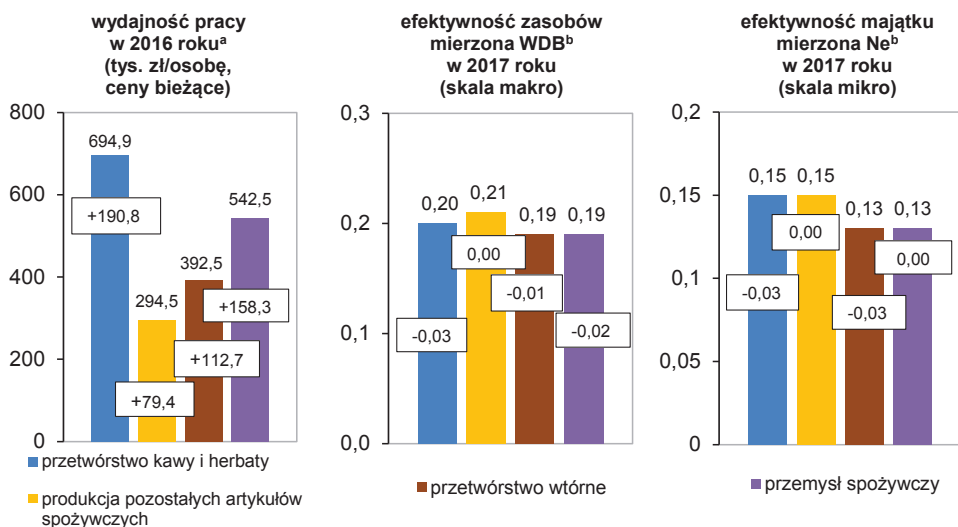
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy w firmach przemysłowych (tys. zł/zatrudnionego):								
– w cenach bieżących	215,1	193,8	238,0	246,7	244,6	281,4	294,5	300,2 <sup>a</sup>
w tym: w dużych i średnich	412,6	372,7	462,5	493,3	489,9	565,9	571,5	582,5 <sup>a</sup>
– w cenach stałych	250,5	200,3	233,8	244,1	252,5	292,7	294,8	300,2 <sup>a</sup>
Produktywność:								
– środków trwałych <sup>b</sup>	1,57	1,61	1,93	2,03	1,71	1,28	1,34	1,35 <sup>a</sup>
– zasobów <sup>c</sup>	0,72	0,82	0,93	0,92	0,82	0,81	0,82	0,80
Efektywność mierzona WDB <sup>c</sup> (makro)								
nakładów pracy	2,25	1,93	1,91	2,03	1,97	1,97	2,06	2,04
majątku	0,28	0,31	0,30	0,32	0,29	0,30	0,31	0,31
zasobów	0,21	0,21	0,21	0,22	0,20	0,20	0,21	0,21
Efektywność mierzona Ne <sup>c</sup> (mikro)								
nakładów pracy	1,20	0,88	0,86	0,98	0,93	0,92	1,02	0,99
majątku	0,15	0,14	0,14	0,16	0,14	0,14	0,15	0,15
zasobów	0,11	0,10	0,09	0,11	0,09	0,10	0,10	0,10

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> dotyczy firm dużych i średnich, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01  
*Źródło: obliczenia własne na podstawie danych publikowanych w „Rocznikach Statystycznych Przemysłu”, op. cit. i niepublikowanych danych GUS.*

Produktywność majątku trwałego przedsiębiorstw sektora pozostałych artykułów spożywczych w badanym okresie uległa obniżeniu o 14% do 1,35, natomiast produktywność zasobów wzrosła o 11% do 0,8. Produktywność można zaliczyć do miar efektywności, dzięki którym ocenie można poddać efekty działalności operacyjnej przedsiębiorstw, w szczególności stopień wykorzystania zasobów będących w ich dyspozycji. W latach 2010-2017 efektywność nakładów pracy w skali makro – mierzona wartością dodaną brutto (WDB) i w skali mikro – mierzona nadwyżką ekonomiczną (Ne) obniżyła się odpowiednio o 9 i 17,5% do 2,04 i 0,99. Efektywność majątku w skali makro zwiększyła się o 10% do 0,31, zaś w skali mikro w całym analizowanym

okresie była na stabilnym poziomie i wynosiła 0,14-0,15. Z kolei wskaźnik efektywności zasobów, zarówno w skali makro, jak i mikro, przez cały okres badawczy pozostawał na zbliżonym poziomie i wynosił odpowiednio 0,21 i 0,10 (tab. 7.7).

Rysunek 7.5. Zróżnicowanie wydajności pracy oraz efektywności w produkcji pozostałych artykułów spożywczych na tle przetwórstwa wtórnego i przemysłu spożywczego (stan i zmiana po 2010 roku)



<sup>a</sup> w firmach przemysłowych, <sup>b</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Produkcję pozostałych artykułów spożywczych cechuje duże zróżnicowanie wydajności pracy w poszczególnych działach, a małe mierników efektywności. Najwyższą produktywność pracy odnotowano w przetwórstwie kawy i herbaty, w 2016 roku wyniosła 695 tys. zł/osobę i była ponad 2-krotnie wyższa niż przeciętnie w produkcji pozostałych artykułów spożywczych. Małe było natomiast zróżnicowanie efektywności zasobów w skali makro i majątku w skali mikro (rys. 7.5).

## 7.7. Wyniki i stan finansowy

Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, podobnie jak całe przetwórstwo wtórne, należy do działów przemysłu spożywczego o stosunkowo wysokiej rentowności. Zysk netto tej części sektora spożywczego w 2017 roku wyniósł ponad 1,0 mld zł i był o 26% wyższy niż w 2010 roku i o ok. 2/3 większy niż w latach 2011-2012 (tab. 7.8).

Wskaźniki rentowności w badanym sektorze były wyraźnie wyższe od przeciętnych w przemyśle spożywczym: rentowność sprzedaży w przetwórstwie kawy i herbaty o 2,47 pkt proc., produkcji pozostałych artykułów spożywczych o 1,53 pkt proc., a rentowność kapitału własnego (ROE) odpowiednio o 0,61 i 2,15 pkt proc. Rentowność sprzedaży netto producentów pozostałych artykułów spożywczych w badanym okresie

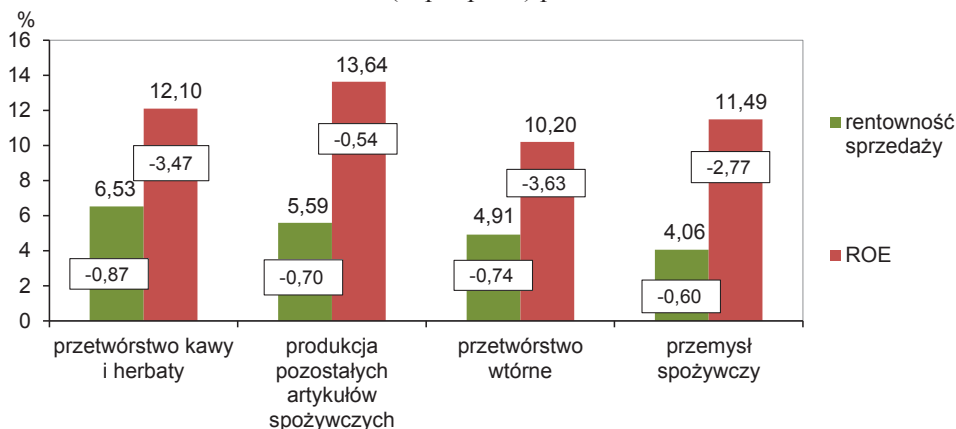
wynosiła 4,1-6,3% i była średnio o ok. 1,5 pkt proc. wyższa niż przeciętnie w przemyśle spożywczym. Dość stabilny i wyższy od średniej dla całego przemysłu spożywczego był również wskaźnik ROE (określający stopę zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego) producentów pozostałych artykułów spożywczych i wynosił 11,5-16,5% (tab. 7.8, rys. 7.6). Wyższa efektywność kapitału własnego wiąże się z możliwością uzyskania wyższej nadwyżki finansowej, a co za tym idzie wyższych dywidend.

Tabela 7.8. Wyniki finansowe producentów pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	818,0	607,9	595,7	865,5	795,9	823,6	1002,3	1031,1
Rentowność sprzedaży netto (proc.)	6,29	4,47	4,11	5,84	5,37	5,01	5,82	5,59
ROE (proc.)	14,18	11,52	12,08	16,53	12,62	12,34	14,56	13,64

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 7.6. Zróżnicowanie rentowności w 2017 roku i zmiana (w pkt proc.) po 2010 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Produkcja pozostałych artykułów spożywczych charakteryzuje się stabilnym i bezpiecznym stanem finansowym. W tej części przemysłu spożywczego w latach 2010-2017 nastąpił duży, bo o przeszło 30%, wzrost wartości kapitału własnego do 7,6 mld zł. Bieżąca płynność finansowa stale przekraczała poziom uznawany za zapewniający obsługę bieżących zobowiązań finansowych (ponad 1,3) i w badanym okresie wahała się w przedziale 1,3-1,7. Zobowiązania finansowały na ogół mniej niż 50% majątku przedsiębiorstw i w badanym okresie wzrosły o 4,4% do 6,4 mld zł (tab. 7.9).

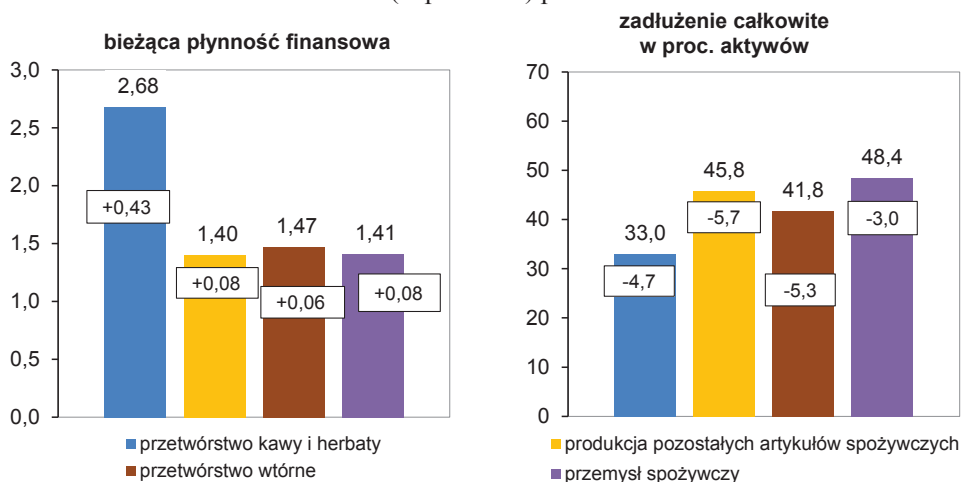
Poziom bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstw produkujących pozostałe artykuły spożywcze, w tym przetwarzających kawę i herbatę, zajmujących się przetwórstwem wtórnym, tak jak i całego przemysłu spożywczego był na bezpiecznym poziomie (1,40). W branży zajmującej się przetwórstwem kawy i herbaty był on najwyższy (2,68) w porównaniu z analizowanymi działami przemysłu spożywczego (rys. 7.7).

Tabela 7.9. Stan finansowy producentów pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mld zł)	5,77	5,28	4,93	5,24	6,31	6,67	6,88	7,56
w tym: środki własne w obrocie	1,31	1,36	1,59	1,60	1,62	1,71	1,63	1,40
Zobowiązania (mld zł)	6,11	4,69	4,38	4,35	4,81	5,77	6,09	6,38
w tym: krótkoterminowe	3,49	3,47	3,02	3,01	3,16	3,40	3,54	4,41
Bieżąca płynność finansowa	1,32	1,37	1,59	1,60	1,63	1,71	1,63	1,40
Zadłużenie całkowite (w proc. aktywów)	51,5	47,1	47,0	45,5	43,3	46,4	47,0	45,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 7.7. Zróżnicowanie stanu finansowego w 2017 roku i zmiana (w punktach) po 2010 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan zadłużenia całkowitego producentów pozostałych artykułów spożywczych w analizowanym okresie zmniejszył się o 5,7 pkt proc. do 45,8% i był wyższy niż w przetwórstwie wtórnym, ale niższy niż w całym przemyśle spożywczym. Najniższe było jednak zadłużenie w przetwórstwie kawy i herbaty (33%), a jego spadek w badanym okresie był nieco niższy (o 1 pkt proc.) niż w produkcji pozostałych artykułów spożywczych.

## 7.8. Struktura podmiotowa

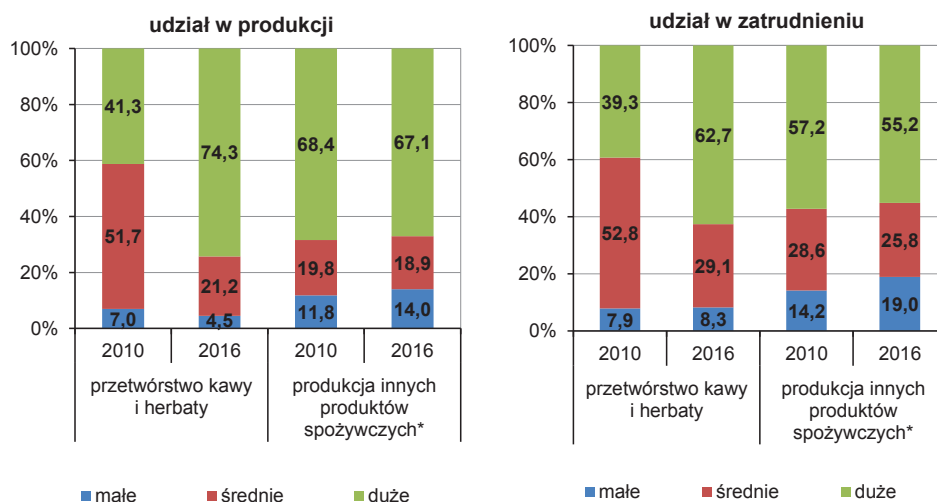
W latach 2010-2016 liczba firm przemysłowych, producentów pozostałych artykułów spożywczych (łącznie w pięciu wyodrębnionych klasach PKD) zwiększyła się do 327, tj. o 28% (72 firmy). W najszybszym tempie (4,2% rocznie) wzrastała liczba firm małych, które stanowiły ok. 70% wszystkich firm przemysłowych funkcjonujących w sektorze pozostałych artykułów spożywczych. Jest to dział produkcji o dość dużej koncentracji produkcji, gdyż udział firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób) w produkcji i zatrudnieniu wynosił po ok. 60% (tab. 7.10).

Tabela 7.10. Struktura przemysłowych producentów pozostałych artykułów spożywczych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba firm przemysłowych	255	268	286	297	307	299	327
w tym: duże	22	22	22	22	22	24	28
średnie	60	73	70	72	72	66	68
małe	173	173	194	203	213	209	231
Udział firm w zatrudnieniu (proc.):							
duże	54,7	63,0	60,6	54,0	43,9	55,9	56,2
średnie	32,0	25,3	23,8	24,2	34,7	22,1	26,3
małe	13,3	11,7	15,6	21,8	21,4	22,0	17,5
Udział firm w wartości produkcji (proc.):							
duże	63,7	59,8	61,4	59,7	61,2	64,4	68,4
średnie	25,4	30,4	27,6	28,1	27,0	23,7	19,3
małe	10,9	9,8	11,0	12,2	11,8	11,9	12,3

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 7.8. Struktura podmiotowa producentów pozostałych artykułów spożywczych w głównych działach produkcji według wielkości firm



\* obejmuje następujące działy PKD: 10,84, 10,85, 10,86 i 10,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowane danych GUS.

W latach 2010-2016 w strukturze podmiotowej sektora pozostałych artykułów spożywczych zarówno w produkcji, jak i w zatrudnieniu nie zaszły większe zmiany (tab. 7.10). Natomiast bardzo szybko postępował proces koncentracji przetwórstwa kawy i herbaty. W okresie siedmiu lat udział dużych firm tego przetwórstwa w produkcji zwiększył się blisko 2-krotnie do 74%, kosztem firm średnich i małych, których udziały zmniejszyły się odpowiednio do 21,2 i 4,5% (rys. 7.8). Podobnie w strukturze zatrudnienia wzrósł udział firm dużych do 63%, przy mniejszym udziale firm średnich 29% i utrzymaniu pozycji firm małych na poziomie ok. 8%.

## 7.9. Pozycja polskich producentów pozostałych artykułów spożywczych na tle innych krajów UE

Polska jest szóstym producentem pozostałych artykułów spożywczych<sup>43</sup> w Unii Europejskiej. Wartość ich produkcji w cenach porównywalnych w 2016 roku wyniosła 6,8 mld euro, co stanowiło 7,2% unijnej produkcji (tab. 7.11). Największym producentem tych artykułów w UE są Niemcy (z udziałem w unijnej produkcji wynoszącym 20%), na drugim miejscu Francja (15%), zaraz za nią Włochy (14%), Wielka Brytania (13%) oraz Hiszpania (10%). Polska jest największym producentem tych artykułów wśród krajów UE-13, wyprzedając Czechy (1,6% udziału unijnej produkcji) oraz Węgry (1,2%). W latach 2010-2016 tempo wzrostu produkcji tych artykułów (w cenach porównywalnych) w Polsce wynosiło 4,5% rocznie i było szybsze niż średnio w UE-15 (3,4%), jednak niższe niż w Bułgarii (9,1%) czy Hiszpanii (8,5%)<sup>44</sup>.

Tabela 7.11. Producenci pozostałych artykułów spożywczych w Polsce i w innych krajach UE w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>a</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 (proc.)	Produkcja <sup>a</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>a</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>a</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28</b>	<b>94,0</b>	<b>100,0</b>	<b>184,2</b>	<b>227,7</b>	<b>4,7</b>
<b>UE-15</b>	<b>81,1</b>	<b>86,2</b>	<b>199,8</b>	<b>242,9</b>	<b>5,3</b>
Niemcy	18,7	19,9	227,7	270,1	18,9
Francja	14,1	14,9	210,7	258,8	4,5
Włochy	13,1	14,0	216,3	389,1	3,1
Wielka Brytania	12,0	12,8	183,5	152,6	8,8
Hiszpania	9,4	10,0	203,2	265,1	4,9
Holandia	3,2	3,4	190,4	217,8	4,7
Belgia	2,9	3,1	256,9	368,1	7,4
Szwecja	1,6	1,7	160,2	217,8	3,4
<b>UE-13</b>	<b>12,9</b>	<b>13,8</b>	<b>123,7</b>	<b>163,6</b>	<b>2,8</b>
Polska	6,8	7,2	178,8	218,1	4,8
Czechy	1,5	1,6	143,8	147,5	4,1
Węgry	1,1	1,2	116,5	171,4	2,8
Rumunia	1,1	1,1	54,0	137,9	2,3
Bułgaria	0,6	0,7	87,6	98,1	1,1
Słowacja	0,4	0,5	80,4	130,4	1,1
Litwa	0,2	0,2	76,8	89,1	1,3

<sup>a</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej walut

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 22.10.2018).

<sup>43</sup> Łącznie: kawa, herbata, ekstrakty kawy i herbaty, sosy, przyprawy, żywność dla niemowląt, przetwory homogenizowane i żywność dietetyczna, zupy, buliony, gotowe dania i posiłki oraz pozostała żywność przetworzona.

<sup>44</sup> Dane Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 22.10.2018).

Szczególnie silną pozycję w UE posiada Polska w produkcji sosów i innych przypraw (13% udziału w unijnej produkcji i drugie miejsce po Niemczech), a znaczącą w produkcji artykułów homogenizowanych i dietetycznych (czwarta pozycja 14% udziału) oraz pozostałej żywności przetworzonej (tj.: zup, bulionów i innych produktów – piąta pozycja z udziałem 7,2%). W przetwórstwie kawy i herbaty Polska jest na piątej pozycji w UE z udziałem w unijnym przetwórstwie tych produktów wynoszącym prawie 6%. Natomiast w produkcji gotowych dań i posiłków zajmujemy odległe jedenaste miejsce z udziałem zaledwie 1,4% w unijnej produkcji tych wyrobów.

Siła polskich producentów pozostałych artykułów spożywczych, mierzona wartością produkcji w przeliczeniu na 1 mieszkańca (178,8 euro), wydajnością pracy (218,1 tys. euro/zatrudnionego), czy też stopniem koncentracji produkcji (4,8 mln euro/firmę), nieznacznie różni się od średniego poziomu w całej UE-15, ale jest zdecydowanie wyższa niż średnio w UE-13. I tak pod względem wartości produkcji na 1 mieszkańca przewagę nad Polską mają producenci z Belgii, Niemiec, Włoch, Francji, Holandii, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. Natomiast pod względem wydajności pracy wyprzedzają nasz kraj tylko Włochy, Belgia, Niemcy, Hiszpania i Francja, a daleko za Polską uplasowała się Wielka Brytania. Pod względem wartości obrotów jednej firmy, Polska znalazła się na piątej pozycji w UE, przy czym obroty w polskich przedsiębiorstwach wytwarzających pozostałe artykuły spożywcze są o 9,4% niższe niż średnio w UE-15, ale aż o 75% niższe niż w Niemczech (tab. 7.11).

## 7.10. Podsumowanie

Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, do których zaliczamy m.in.: przetwórstwo kawy i herbaty oraz produkcję sosów, gotowych dań, żywności dietetycznej i dla niemowląt, bulionów i innej żywności wysoko przetworzonej, w latach 2010-2017 charakteryzowała się tendencją wzrostową (średnioroczne tempo wzrostu wynosiło blisko 6%). Najszybciej wzrastała produkcja odżywek dla niemowląt i przypraw suszonych oraz gotowych dań. W związku ze zmieniającymi się trendami żywieniowymi, stylem życia konsumenci coraz większą uwagę zwracają na łatwość i wygodę przygotowywanych posiłków, stąd wzrost zużycia dań gotowych oraz żywności dietetycznej i homogenizowanej. Decyzje konsumentów często są uzależnione od obowiązującej mody żywieniowej, a ostatnio również od walorów zdrowotnych spożywanych produktów. Rosnąca konsumpcja dań gotowych sprawia, że producenci żywności wysoko przetworzonej konsekwentnie rozbudowują swoją ofertę.

Lata 2010-2017 to czas zmniejszającego się popytu krajowego na kawę i herbatę. Stąd producenci tych produktów zmuszeni zostali do poszukiwania zagranicznych rynków zbytu, co skutkowało szybkim rozwojem eksportu kawy i herbaty oraz ich ekstraktów. Przetwórcy całego działu produkcji pozostałych artykułów spożywczych osiągnęli znaczącą poprawę pozycji konkurencyjnej na rynkach zagranicznych. Eksport tych artykułów w badanym okresie rozwijał się dynamicznie, przy czym najszybciej wzrastała sprzedaż zagraniczna dań gotowych i produktów homogenizowanych.

Poprawa wydajności pracy w przedsiębiorstwach przetwórstwa i produkcji pozostałych artykułów spożywczych to efekt m.in. większych nakładów na środki produkcji, kapitał ludzki, a także wprowadzenia nowoczesnych linii produkcyjnych i innowacyjnych rozwiązań logistycznych.

Producenci tego działu przemysłu spożywczego w analizowanym okresie mieli zdolność generowania zysków. Produkcja tych artykułów spożywczych odznacza się dość wysoką rentownością. Sytuacja finansowa sektora była stabilna i na względnie dobrym poziomie, o czym świadczy m.in. bezpieczny poziom bieżącej płynności finansowej, wysoka stopa inwestowania oraz bezpieczny poziom zadłużenia finansowego. Polska jest szóstym producentem pozostałych artykułów spożywczych w UE z udziałem w unijnej produkcji wynoszącym 7,2%. Wyróżniamy się na tle innych krajów w produkcji sosów i przypraw – drugie miejsce w UE po Niemczech (13% udział). W produkcji pozostałej żywności przetworzonej również jesteśmy liczącym się graczem na rynku unijnym. Z roku na rok zmniejsza się dystans dzielący polskich producentów pozostałych artykułów spożywczych od krajów unijnych o wysokiej koncentracji produkcji w sektorze.



## 8. Przemysł tytoniowy

W rozdziale tym przedmiotem oceny jest produkcja tytoniu oraz wyrobów tytoniowych. Działalność ta obecnie według PKD 2007 kwalifikowana jest do działu 12 i wraz z produkcją wyrobów alkoholowych (piwa, wina oraz napojów spirytusowych) zaliczana jest do produkcji używek.

### 8.1. Popyt krajowy

Popyt krajowy na wyroby tytoniowe (papierosy i cygara) oszacowano na podstawie spożycia przede wszystkim papierosów w gospodarstwach domowych według danych bilansowych, zaś samowystarczalność produkcji oraz zużycie liczone odrębnie dla tytoniu nieprzetworzonego oraz papierosów, obliczono według formuły: produkcja + import – eksport.

W latach 2010-2017 spożycie indywidualne ogółem żywności, napojów bezalkoholowych oraz używek (w ujęciu wartościowym) zwiększyło się w cenach bieżących o 7,4% do ok. 255 mld zł. Istotne jest to, że spożycie napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych do 2013 roku zwiększało się, po czym tendencja odwróciła się, a w całym badanym okresie ich konsumpcja się zmniejszyła. W latach 2010-2017 spożycie wyrobów tytoniowych (w cenach bieżących) zmniejszyło się o ok. 4,5%, zaś w cenach stałych, spadek był jeszcze większy i wyniósł ponad 1/3 (tab. 8.1).

Udział gotowych wyrobów tytoniowych w sprzedaży detalicznej pozostawał na względnie stabilnym poziomie – ok. 38% (poza rokiem 2011 – 36%). W badanym okresie względnie stabilny był również ich udział w spożyciu indywidualnym (w wydatkach gospodarstw domowych) i wahał się od 2,9 do 3,2%. W tym czasie udział wydatków na żywność, napoje bezalkoholowe i używki zmniejszył się o ok. 4,6 pkt proc. (z 27,1% do ok. 22,5%), w tym na żywność i napoje bezalkoholowe o 2,0-2,5 pkt proc. do ok. 17%. Względnie stabilny udział wyrobów tytoniowych w wydatkach budżetów domowych, wynikał przede wszystkim z szybko rosnących cen detalicznych papierosów (patrz tab. 8.4), przy jednoczesnym ograniczaniu palenia przez Polaków, na skutek m.in.: mody na niepalenie (wynikającej z kampanii medialnych o szkodliwości palenia dla zdrowia człowieka, wybierania papierosów mniej szkodliwych „lekkich” – tzw. slimów czy papierosów elektronicznych).

W latach 2010-2017 zużycie tytoniu nieprzetworzonego w Polsce miało tendencję wzrostową, przy czym w pierwszych czterech latach badanego okresu jego średnie zużycie wynosiło ok. 101 tys. ton rocznie, w następnych trzech latach wzrosło o ok. 13% do 114 tys. ton rocznie, zaś w całym badanym okresie zwiększyło się o ok. 28% (z 98,7 do 125,9 tys. ton), tj. w tempie o 3,5% rocznie. Odmiennie przedstawiała się sytuacja w zużyciu gotowych wyrobów tytoniowych, tj. papierosów, ponieważ ich konsumpcja w badanym okresie zmniejszyła się o 40% z 66,2 do 39,8 mld szt., tj. w tempie o 7% rocznie, przy dużych wahaniach ich spożycia. Zjawiska te wskazują, że

rosnące zużycie krajowe tytoniu nieprzetworzonego spowodowało wzrost produkcji przemysłu tytoniowego w Polsce, lecz przy malejącej konsumpcji papierosów, przyrost produkcji tego sektora lokowany był na rynkach zagranicznych.

Tabela 8.1. Sprzedaż i spożycie wyrobów tytoniowych

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Spożycie indywidualne gospodarstw domowych (mld zł, ceny bieżące)	875,2	939,7	979,4	994,1	1019,4	1038,3	1073,6	1146,0
w tym: żywność i napoje bezalkoholowe	167,9	174,0	179,2	179,6	174,6	175,6	182,9	190,0 <sup>a</sup>
napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	69,5	73,6	77,7	76,3	70,4	60,3	63,1	65,0 <sup>a</sup>
w tym: wyroby tytoniowe <sup>b</sup>	26,2	26,3	29,5	29,5	26,8	23,3	24,4	25,0
Spożycie indywidualne wyrobów tytoniowych w gospodarstwach domowych (mld zł, ceny stałe <sup>c</sup> z 2017 roku)	39,1	36,1	37,2	34,6	29,4	24,7	25,1	25,0 <sup>a</sup>
Sprzedaż detaliczna (mld zł, ceny bieżące)	593,0	646,1	676,0	685,7	704,8	722,0	755,0	805,7
w tym: napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	53,8	54,7	56,2	54,6	54,5	54,8	57,5	59,0 <sup>a</sup>
w tym: tytoniowe (proc.)	37,7	35,7	38,0	38,7	38,0	38,6	38,7	38,5 <sup>a</sup>
Udział w spożyciu indywidualnym (proc.):								
– żywności, napojów bezalkoholowych i używek	27,1	26,3	26,2	25,7	24,0	22,7	22,9	22,5 <sup>a</sup>
– żywności i napojów bezalkoholowych	19,2	18,5	18,3	18,1	17,1	16,9	17,0	16,8 <sup>a</sup>
– wyrobów tytoniowych	2,9	3,0	3,0	3,1	3,0	3,2	3,1	3,0 <sup>a</sup>
Zużycie krajowe:								
– tytoniu nieprzetworzonego <sup>a</sup> (tys. t)	98,7	104,4	103,9	97,8	113,1	114,8	113,8	125,9
– papierosów <sup>a</sup> (mld szt.)	66,2	66,6	63,4	56,6	49,2	52,0	53,8	39,8
Spożycie papierosów (szt./mieszkańca)	1805	1795	1728	1553	1315	1466	1891	1345

<sup>a</sup> szacunek własny, <sup>b</sup> szacunek własny na podstawie danych o strukturze sprzedaży detalicznej, <sup>c</sup> obliczone indeksem cen detalicznych wyrobów tytoniowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie: „Rocznik Statystyczny” z lat 2011-2017, op. cit., Dostawy na rynek krajowy oraz spożycie niektórych artykułów konsumpcyjnych na 1 mieszkańca w 2017 roku, GUS, Warszawa 2018, „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa oraz „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2018”, op. cit.

W badanym okresie spożycie papierosów w Polsce według danych GUS zmniejszyło się o ok. 1/4 (z 1805 do 1345 szt. na mieszkańca). Trudno wytłumaczyć gwałtowny, bo 29% wzrost spożycia papierosów w 2016 roku do blisko 1900 szt. na mieszkańca, tym bardziej że w roku następnym, tj. 2017, nastąpił 29% spadek ich

konsumpcji do 1345 szt. Według Bodył<sup>45</sup> spadek spożycia papierosów mógł być większy niż podaje Główny Urząd Statystyczny i ich spożycie w latach 2016-2017 mogło wynieść odpowiednio 1400 i 1032 szt./mieszkańca. W 2014 roku w Polsce papierosy paliło 21,9% osób powyżej 15 roku życia, w tym 27,8% mężczyzn i 16,6% kobiet. Średnio w UE-28 papierosy pali 19,4% mieszkańców, 21,9% mężczyzn i 15,1% kobiet. Najwyższy odsetek palaczy jest w Bułgarii (27,3%) i Grecji (27,0%), a najniższy w Szwecji (8,7%) i Finlandii (11,6%).

## 8.2. Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi

W analizowanym okresie wartość eksportu wyrobów tytoniowych (papierosów i cygar), tytoniu przetworzonego<sup>46</sup> oraz nieprzetworzonego zwiększyła się prawie 3-krotnie z 1,1 mld euro do prawie 3,0 mld euro (tab. 8.2), tj. rosła w tempie 14,9% rocznie. Import tytoniu i wyrobów tytoniowych był 4-krotnie mniejszy i rozwijał się wolniej, w tempie 9,7% rocznie. Wskaźnik pokrycia importu eksportem wzrósł o 112 pkt proc. z 287% w 2010 roku do 399% w 2017 roku, co wskazuje na umocnienie pozycji Polski jako eksportera netto wyrobów tytoniowych (głównie papierosów).

Tabela 8.2. Wyniki handlu zagranicznego tytoniem i wyrobami tytoniowymi

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość (mln euro)								
eksport	1126,8	1236,2	1457,6	1534,0	1947,6	2210,5	2055,8	2985,7
import	392,5	414,0	464,3	474,7	569,0	716,0	727,4	749,0
saldo	734,3	822,2	993,3	1059,3	1378,6	1494,5	1328,4	2236,7
Obroty (tys. t)								
eksport	114,4	115,1	133,6	136,0	160,6	191,8	189,7	239,0
import	96,0	95,6	109,0	105,6	123,1	146,9	140,3	154,5
saldo	18,4	19,5	24,6	30,4	37,5	44,9	49,4	84,5
Pokrycie importu eksportem (proc.)	287,1	298,6	313,9	323,2	342,3	308,7	282,6	398,6
Wskaźnik samowystarczalności <sup>a</sup> (proc.)								
– papierosy	219,0	225,2	246,1	266,8	317,1	228,8	325,3	512,6
– tytoń nieprzetworzony	35,3	33,0	34,0	31,5	30,9	23,8	27,4	25,8
Udział eksportu w produkcji <sup>a</sup> (proc.)								
– papierosy	58,6	60,4	63,0	64,0	72,8	75,7	75,3	82,3
– tytoń nieprzetworzony	45,1	49,4	57,8	72,4	78,2	109,5	98,4	98,5
Udział importu w zużyciu <sup>a</sup> (proc.)								
– papierosy	9,2	10,8	9,0	3,9	13,6	20,0	19,5	9,0
– tytoń nieprzetworzony	80,7	83,3	85,7	91,3	93,3	102,3	99,6	99,6
Udział tytoniu i wyrobów tytoniowych w eksporcie produktów przemysłu spożywczego (proc.)	9,9	9,5	9,9	9,2	10,8	11,3	10,0	12,5

<sup>a</sup> w ujęciu ilościowym

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i MF.

<sup>45</sup> M. Bodył, *Ceny detaliczne wyrobów tytoniowych w Polsce na tle UE*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 32.

<sup>46</sup> Tytoń przetworzony obejmuje tytoń do palenia, tytoń homogenizowany lub odtworzony, ekstrakty i esencje z tytoniu, tytoń do żucia i tabakę.

Polska jest importerem netto surowca do produkcji papierosów i cygar. W latach 2010-2017 wskaźnik samowystarczalności produkcji<sup>47</sup> tytoniu nieprzetworzonego (rozumiany jako relacja produkcji do zużycia) zmniejszył się o 9,5 pkt proc. do 25,8%, co oznacza, że jego produkcja jest 4-krotnie mniejsza niż krajowe zużycie. Udział eksportu w produkcji zwiększył się ponad 2-krotnie (z 45,1 do 98,5%), zaś udział importu w zużyciu wzrósł do prawie 100% i był większy o ok. 20 pkt proc. niż w 2010 roku (tab. 8.2).

Polska jest coraz większym eksporterem netto papierosów. W badanym okresie eksport ten zwiększył się z 84,9 do 167,8 mld szt. papierosów, tj. rósł w tempie 10,2% rocznie. Wskaźnik samowystarczalności wzrósł prawie 2,5-krotnie (z 219 do 513%). Udział eksportu w produkcji zwiększył się o 23,7 pkt proc. (z 58,6 do 82,3%), zaś udział importu w zużyciu pozostał na tym samym poziomie ok. 9%, chociaż w badanym okresie podlegał dużym wahaniom od 4 do 20% (tab. 8.2.)

Niewystarczająca krajowa baza surowcowa w stosunku do wolumenu produkcji przemysłu tytoniowego nie przeszkadza w jego rozwoju i zwiększaniu produkcji przede wszystkim papierosów. Wynika to m.in. z tego, że rynek tytoniowy w Polsce ma strukturę oligopolistyczną, a jej głównymi „graczami” są duże koncerny międzynarodowe. W szybkim tempie zwiększa się import tytoniu nieprzetworzonego oraz przetworzonego. Ponadto niższa opłata pracy i koszty produkcji oraz niewykorzystane moce produkcyjne są czynnikami zachęcającymi do przenoszenia produkcji papierosów do naszego kraju.

W obrotach handlowych tytoniem i wyrobami tytoniowymi jest zasadnicza różnica, jeżeli chodzi o strukturę eksportu i importu. W latach 2010-2017 główną pozycję w eksporcie przemysłu tytoniowego w Polsce stanowiły papierosy i cygara. Wolumen ich eksportu zwiększył się prawie 2-krotnie (z 91 do 172 tys. ton), zaś wartościowo odnotowano 2,5-krotny wzrost (z 1,1 do 2,6 mld euro), ale ich udział w eksporcie ogółem tego sektora zmniejszył się w obu przypadkach po ok. 7 pkt proc. odpowiednio do ok. 72 i 87%. Znacznie szybciej rozwijała się sprzedaż zagraniczna tytoniu przetworzonego, gdyż nastąpił blisko 10-krotny wzrost do 33 tys. ton, a wartościowo 23-krotny, w wyniku czego udział w eksporcie zwiększył się odpowiednio do 13,7 i 10,3%. Eksport surowca (tytoniu nieprzetworzonego) wzrósł o 67% do 34 tys. ton, ale jego udział zmniejszył się o 3,5 pkt proc. do 14,3%, zaś wartościowo o 1,3 pkt proc. do 3,0% (rys. 8.1 i 8.2). W ostatnich dwóch dekadach Polska stała się importerem netto surowca tytoniowego i jednocześnie eksporterem netto gotowych wyrobów tytoniowych (przede wszystkim papierosów).

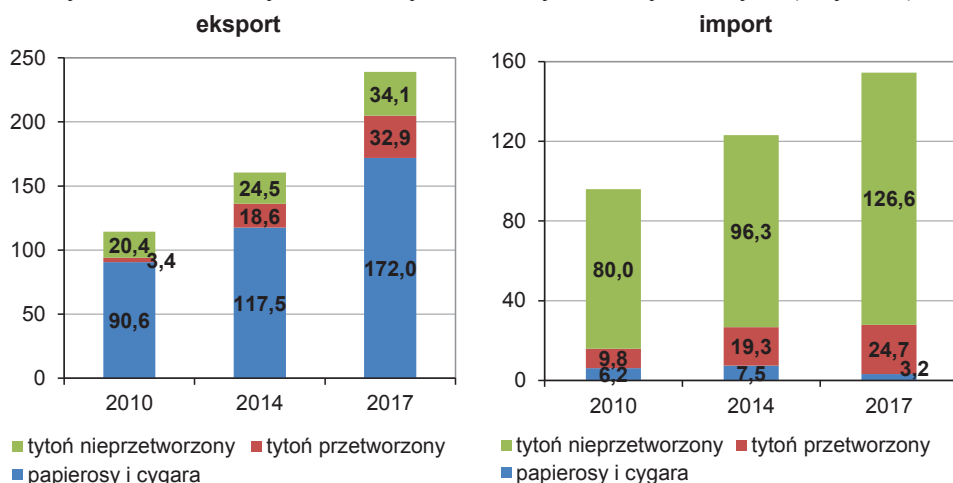
W badanym okresie największą pozycję w imporcie tytoniu i wyrobów tytoniowych zajmował surowiec (tytoń nieprzetworzony), który stanowił w ujęciu ilościowym ponad 80%, zaś wartościowo ponad 70% importu tego sektora. Zakupy tytoniu przetworzonego wzrosły 2,5-krotnie, a jego udział w imporcie zwiększył się w ujęciu wagowym o 5,8 pkt proc. do 16,0%, zaś wartościowo o 9,2 pkt proc. do 19,6%. Prawie

---

<sup>47</sup> Samowystarczalność = produkcja/zużycie × 100%, gdzie zużycie = produkcja + import – eksport.

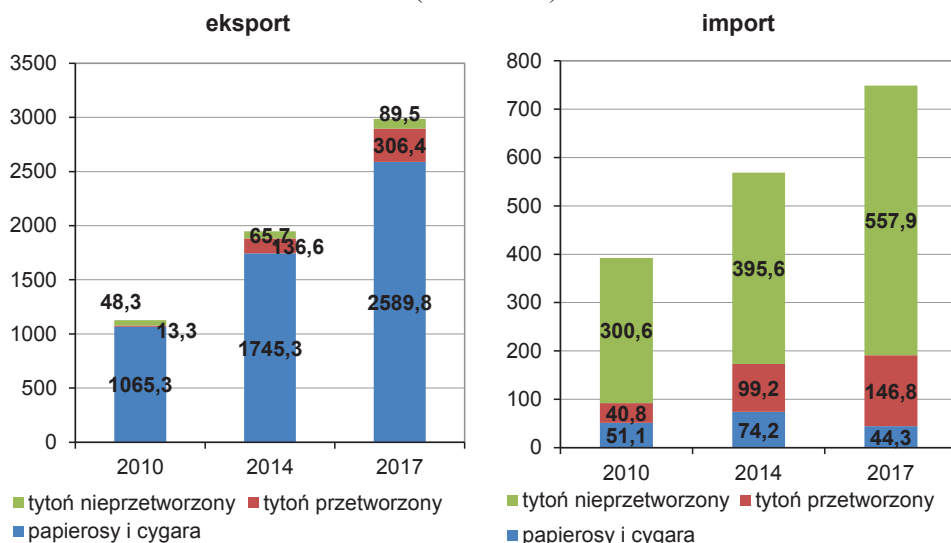
o połowę zmniejszył się import gotowych papierosów i cygar (z 6,2 do 3,2 tys. ton), a ich udział w strukturze towarowej importu spadł do 2,1%. Wartościowo import papierosów i cygar zmalał tylko o ok. 13%, ale ich udział w wartości importu sektora zmniejszył się o ponad połowę do 5,9% (rys. 8.1 i 8.2).

Rysunek 8.1. Obroty handlowe tytoniem i wyrobami tytoniowymi (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, op. cit.

Rysunek 8.2. Wartość obrotów handlowych tytoniem i wyrobami tytoniowymi (w mln euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, op. cit.

Eksport wyrobów tytoniowych pełni istotną rolę w obrotach handlowych przemysłu spożywczego oraz w bilansie handlowym Polski. W badanym okresie udział eksportu tytoniu i wyrobów tytoniowych w eksporcie artykułów przemysłu spożywczego (łącznie z półfabrykatami) zwiększył się o 2,6 pkt proc. (z 9,9 do 12,5%) – tab. 8.2.

### 8.3. Zaopatrzenie surowcowe przemysłu tytoniowego

W latach 2010-2017 nadal malała powierzchnia uprawy tytoniu, a co za tym idzie – także i jego zbiory. W badanym okresie powierzchnia uprawy tytoniu w Polsce zmniejszyła się o 18% (z 15,7 do 12,9 tys. ha), zaś jego zbiory spadły o ok. 7% (z 34,8 do 32,5 tys. ton), przy średnich plonach ok. 23 dt/ha (tab. 8.3). Istotnemu ograniczeniu uległa liczba plantatorów z 11,3 tys. gospodarstw w 2010 roku do 6,2 tys. w 2017 roku (redukcja blisko o połowę), co było wynikiem m.in. reformy wspólnej polityki rolnej w 2015 roku, prowadzącej do likwidacji bezpośredniego wsparcia produkcji tytoniu w krajach UE-28<sup>48</sup>. Ponadto podwyższono akcyzę na tytoń i wyroby tytoniowe oraz na szeroką skalę przeprowadzono działania edukacyjne zniechęcające do palenia tytoniu.

Tabela 8.3. Powierzchnia, plony, zbiory i liczba plantatorów tytoniu

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Powierzchnia uprawy (tys. ha)	15,7	15,9	15,0	14,7	14,6	13,4	12,0	12,9
Liczba plantatorów (tys.)	11,3	10,5 <sup>a</sup>	9,5	8,7	8,0	7,7 <sup>a</sup>	7,4 <sup>a</sup>	6,2
Plony (dt/ha)	22,1	21,7	23,6	21,0	23,9	20,3	26,1	25,2
Zbiory (tys. t)	34,8	34,4	35,3	30,8	34,9	27,3	31,2	32,5

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: M. Bodył, *Krajowa produkcja tytoniu i wyrobów tytoniowych*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa.

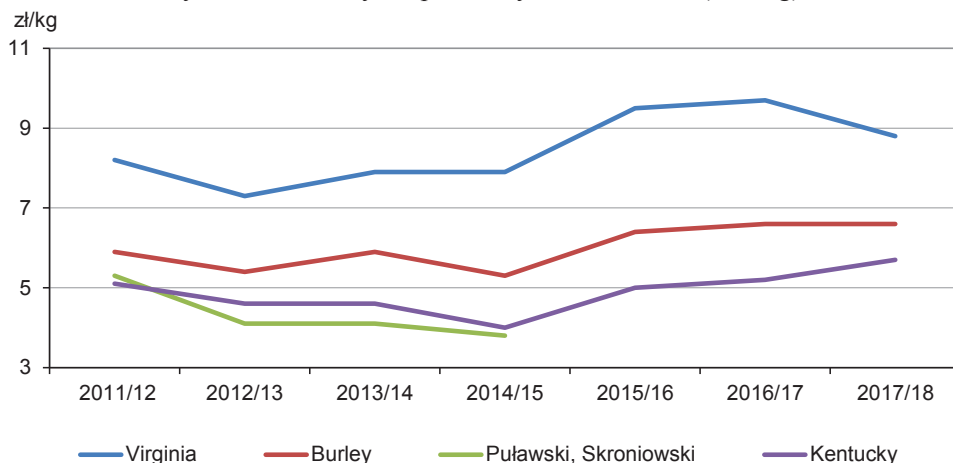
Uprawa tytoniu w Polsce skoncentrowana jest w pięciu rejonach, tj.: 1) lubelsko-podkarpackim, 2) świętokrzysko-małopolskim, 3) kujawsko-pomorskim, 4) mazurskim i 5) dolnośląskim. Podstawą rejonizacji uprawy tej rośliny są kryteria przyrodnicze (warunki klimatyczne i glebowe) oraz zasoby siły roboczej. Uprawa tytoniu, zbiór i suszenie wymaga zaangażowania dużych nakładów pracy ręcznej, jest to więc działalność bardzo pracochłonna, a to oznacza, że uprawa tytoniu prowadzona jest z reguły w małych gospodarstwach o relatywnie dużych i wolnych zasobach pracy.

<sup>48</sup> W celu zapobieżenia znaczącemu zmniejszeniu pomocy w sektorze zdecydowano o kontynuowaniu w latach 2015-2020 wsparcia krajowego do produkcji tytoniu, jednakże wsparcie to może być przyznawane jedynie w formie niezwiązanej z bieżącą produkcją. Przejściowe wsparcie krajowe ma charakter degresywny, tzn. co roku dopuszczalny próg procentowy w odniesieniu do pomocy zatwierdzonej na 2013 r. będzie mniejszy o 5 pkt proc., zaczynając od 75% w 2015 r., a kończąc na 50% w 2020 r. Kwota zatwierdzona przez Komisję Europejską na wsparcie do produkcji tytoniu w 2013 r. wyniosła 48,2 mln euro (100%). Łączna kwota, która może zostać przeznaczona na ten sektor w ramach przejściowego wsparcia krajowego w latach 2015-2010, wynosi ok. 180,5 mln euro (por. K. Hryszko, *Stan ekonomiczno-finansowy przemysłu tytoniowego*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 29).

Warunki klimatyczne do produkcji tytoniu w Polsce nie są najlepsze, dlatego też jego jakość nie jest najwyższa. Są one czynnikami (pozaekonomicznymi), które ograniczają wzrost produkcji krajowego surowca o pożądanych parametrach jakościowych, chociażby w kontekście zmian prawnych i preferencji osób palących papierosy. W uprawie przeważają tytonie jasne, w tym Virginia, który ma ok. 70% udziału, oraz odmiana Burley, zajmująca ponad 26% powierzchni uprawy tytoniu w Polsce. Tytonie ciemne z gr. III (typu Puławski i Mocny Skroniowski) oraz z gr. IV (typu Kentucky) zajmują po ok. 2% powierzchni uprawy<sup>49</sup>.

Ceny skupu liści tytoniu w Polsce w ostatnich latach (sezonach) były zmienne. Najwyższe ceny w skupie otrzymywali producenci tytoniu odmiany Virginia. Średnio w badanym okresie było to 8,5 zł/kg liści. Za pozostałe odmiany tytoniu płacono znacznie mniej i tak średnia cena skupu liści odmiany Burley wyniosła 6,0 zł/kg, Kentucky 4,9 zł/kg, a za odmianę Puławski i Skroniowski tylko 4,0 zł/kg (rys. 8.3). W drugiej połowie badanego okresu średnie ceny skupu były o 15-20% wyższe niż przeciętnie w sezonach 2011/12–2014/15, ale nie zahamowało to zmniejszania powierzchni uprawy tytoniu w Polsce. W całym analizowanym okresie ceny skupu tytoniu wzrastały w umiarkowanym tempie od 1,2% rocznie (Virginia) do 1,9% rocznie (Burley i Kentucky).

Rysunek 8.3. Ceny skupu liści tytoniu w Polsce (w zł/kg)



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Rynek tytoniu”, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/rynek-tytoniu-notowania-za-okres-czerwiec-2017-r-maj-2018-r>.

Znacznie szybciej rosły ceny zbytu i ceny detaliczne wyrobów tytoniowych. W latach 2010-2017 cena zbytu papierosów zwiększyła się o 21,4%, tj. rosła w tempie 2,8% rocznie. Ponad 2-krotnie szybciej, gdyż o 5,9% rocznie, rosły ceny detaliczne

<sup>49</sup> M. Bodył, *Krajowa produkcja tytoniu i wyrobów tytoniowych*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 12.

papierosów. Duży wzrost cen detalicznych papierosów wynikał m.in. z większych obciążeń podatkami pośrednimi, w tym wyższą akcyzą. Jej stawka kwotowa w badanym okresie zwiększyła się o 40,8% ze 146,83 do 206,76 zł za 1000 szt. papierosów, przy czym od 2014 roku pozostaje ona na tym samym poziomie 206,76 zł/1000 szt. Wskaźniki wzrostu cen zbytu i cen detalicznych papierosów rosły odpowiednio 2- i 4-krotnie szybciej niż inflacja (tab. 8.4), co oznacza, że realnie papierosy mocno drożały.

Tabela 8.4. Wskaźniki cen producenta i konsumenta papierosów  
(zmiany cen w proc. rocznie)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Inflacja	2,6	4,3	3,7	0,9	0,0	-0,9	-0,6	2,0
Ceny detaliczne papierosów	11,9	9,0	8,8	7,5	7,0	3,3	3,2	2,8
Ceny zbytu papierosów	4,3	3,7	4,3	0,2	3,5	1,9	3,3	2,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przetwarzanie tytoniu ma charakter wielostopniowy. W pierwszej kolejności następuje wstępne przetwarzanie, tj. odżyłowanie, ustalenie wilgotności do dalszego przechowywania oraz fermentowanie i przygotowanie krajanki tytoniowej. Łączne zdolności produkcyjne w zakresie pierwszego stopnia przetwarzania podmiotów zlokalizowanych w Polsce w 2014 roku wynosiły 73 tys. ton<sup>50</sup>. Były więc dwa razy większe niż krajowa produkcja tytoniu nieprzetworzonego.

#### 8.4. Produkcja przemysłu tytoniowego

W latach 2010-2017 systematycznie wzrastała przemysłowa produkcja wyrobów tytoniowych ze 127 do 165 tys. ton, tj. średnio o 3,8% rocznie (tab. 8.5). Jeszcze szybciej, bo o 5% rocznie, zwiększała się produkcja papierosów (ze 145 do 204 mld szt.). Wartość produkcji sprzedanej sektora zwiększyła się ponad 2-krotnie z 3,3 do ok. 7,0 mld zł, a w cenach stałych o ok. 78%. Skokowy wzrost produkcji sprzedanej tego sektora w 2017 roku – o prawie 40% to wynik m.in. rozbudowy fabryk w Polsce (w ostatnich kilku latach) oraz przenoszenie produkcji papierosów z krajów Europy Zachodniej m.in. do Polski.

Działalność gospodarcza w zakresie wytwarzania wyrobów tytoniowych jest działalnością regulowaną ustawą z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej i wymaga wpisu do rejestru producentów wyrobów tytoniowych prowadzonego przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Wykaz z 24.08.2016 r. obejmuje 47 podmiotów, tj. firmy tytoniowe oraz podmioty pośredniczące. Według tego wykazu moce produkcyjne deklarowanych podmiotów wynoszą 265,5 mld szt. papierosów, cygar i cygaretek oraz 172,8 tys. ton tytoniu do palenia. Największy udział w krajowej produkcji wyrobów tytoniowych mają fabryki międzynarodowych koncernów: Japan Tobacco (JTI) w Gostkowie (wg rejestru zadeklarowane zdolności produkcyjne wynoszą 49 mld szt.), British-American Tobacco Polska w Augustowie (45 mld szt.), Philip

<sup>50</sup> M. Bodył, *Krajowa produkcja tytoniu...*, op. cit., s. 14.



Morris International (PMI) w Krakowie (40,3 mld szt.), Imperial Tobacco Polska S.A. (IT) w Tarnowie Podgórnym (40 mld szt.), Imperial Tobacco Polska Manufacturing w Radomiu (35 mld szt.) oraz Hantex Investment Limited Polska Sp. z o.o. (10 mld szt.)<sup>51</sup>.

Tabela 8.5. Produkcja przemysłowa tytoniu

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Produkcja wyrobów tytoniowych (tys. t)	127	138	161	129	141	148	158	165
Papierosy z tytoniu lub mieszanek tytoniu z jego namiastkami (mld szt.)	145	150	156	151	156	171	175	204
Wartość produkcji sprzedanej firm (mld zł):								
– przemysłowych	3,3	3,3	3,7	3,6	4,0	4,5	5,1	7,0 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	3,3	3,3	3,7	3,6	3,9	4,5	5,1	7,0 <sup>a</sup>
– składające sprawozdania F-01	3,1	5,5	3,9	3,8	4,1	4,6	5,4	7,1
Zmiana wartości produkcji sprzedanej w cenach stałych <sup>b</sup> (proc.)	-1,0	-3,8	7,6	-2,9	7,5	10,5	9,5	21,2

<sup>a</sup> szacunek na podstawie danych z firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>b</sup> deflatorem był wskaźnik cen zbytu wyrobów tytoniowych

Źródło: na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 2013-2018.

Problemem, z którym zmagają się przemysł tytoniowy, ale też i Skarb Państwa, jest nielegalny handel tytoniem i wyrobami tytoniowymi, tzw. szara strefa<sup>52</sup>. Nielegalny obrót wyrobami tytoniowymi, a przede wszystkim papierosami, jest jedną z najbardziej dochodowych sfer szarej strefy. Rosnące ceny papierosów w Polsce, m.in. w wyniku podnoszenia akcyzy, zachęcają do takiego procederu. Zjawisko to powoduje znaczące straty finansowe dla budżetów narodowych, wynikające przede wszystkim z braku wpływów z tytułu podatku akcyzowego i podatku VAT, pobieranych od legalnej sprzedaży wyrobów tytoniowych. Udział szarej strefy w rynku wyrobów tytoniowych sukcesywnie maleje m.in. w wyniku zmian prawnych i skutecznych działań służb państwowych (np. policji, straży granicznej). W 2017 roku udział tej strefy w rynku papierosów oszacowano w Polsce na 12,7%<sup>53</sup>.

### 8.5. Zasoby czynników wytwórczych

W latach 2010-2017 zatrudnienie w przemyśle tytoniowym zwiększyło się o ok. 7% do 6,2 tys. osób, przy czym w pierwszej połowie badanego okresu spadało (do 5,2-5,3 tys. osób), a potem zaczęło rosnąć, co wynikało z rozbudowy firm tego sektora i zwiększania produkcji papierosów (tab. 8.6). Wartość ewidencyjna środków trwałych i całego majątku firm tytoniowych stale wzrastała (środków trwałych o 182% w ciągu 7 lat, tj. o 8,9% rocznie, a całego majątku przedsiębiorstw o 171%, tj. o 8,0% rocznie).

<sup>51</sup> Ibid., s. 15.

<sup>52</sup> Źródłem zaopatrywania szarej strefy głównie w papierosy jest ich przemysł z innych państw (najczęściej z za wschodniej granicy), ale także nielegalna ich produkcja w kraju.

<sup>53</sup> M. Bodył, *Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 28.

Tabela 8.6. Zasoby czynników wytwórczych w przemyśle tytoniowym

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zatrudnienie w firmach (tys. osób):								
– przemysłowych	5,8	5,3	5,2	5,3	5,4	5,4	5,6	6,2 <sup>a</sup>
w tym: dużych i średnich	5,7	5,3	5,2	5,3	5,3	5,3	5,5	6,1 <sup>a</sup>
– składających sprawozdania finansowe F-01	5,7	5,3	5,2	5,3	5,3	5,4	5,6	6,2
Środki trwałe brutto <sup>b</sup> (mld zł)	4,4	4,6	4,9	5,6	6,0	6,5	7,3	8,0 <sup>a</sup>
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (mld zł)	4,9	4,9	5,4	5,6	6,2	7,2	8,4	8,4
w tym: trwałe	3,1	3,3	3,6	3,9	4,2	4,8	5,9	6,5
Oplata pracy <sup>c</sup> (mld zł)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7
Zasoby łącznie <sup>d</sup> (mld zł)	6,4	6,4	6,9	7,1	7,7	9,0	10,2	10,5
Inwestycje <sup>c</sup> (mld zł)	0,3	0,6	0,7	0,5	0,6	0,9	1,5	1,3
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>b</sup> (tys. zł/osobę)	771,9	867,9	942,3	1056,6	1111,1	1203,7	1303,6	1290,3 <sup>a</sup>
Majątkochłonność produkcji <sup>e</sup> (zł/zł)	1,000	0,600	0,923	1,026	1,024	1,043	1,093	0,915
Zasoby łącznie/produkcja (zł/zł)	2,065	1,164	1,769	1,868	1,878	1,957	1,889	1,479

<sup>a</sup> szacunek, <sup>b</sup> średnich i dużych przedsiębiorstw, <sup>c</sup> firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> majątek plus trzykrotność rocznej opłaty pracy, <sup>e</sup> relacja wartości majątku trwałego do wartości produkcji sprzedanej w cenach bazowych

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

W ostatnich dwóch analizowanych latach (2016-2017) średnie nakłady inwestycyjne w przemyśle tytoniowym wyniosły po 1,4 mld zł i były prawie 5-krotnie wyższe niż w 2010 roku oraz ok. 2,5-krotnie wyższe niż w latach 2011-2014. Duży wzrost nakładów inwestycyjnych w ostatnich trzech latach badanego okresu to wynik rozbudowy fabryk celem zwiększenia produkcji papierosów. Spowodowało to wzrost technicznego uzbrojenia pracy, które w 2017 roku było o ok. 2/3 wyższe niż w 2010 roku (tab. 8.6). Nie zwiększyło to jednak majątkochłonności produkcji, gdyż wartość majątku (trwałego) w przeliczeniu na jednostkę produkcji w 2017 roku była prawie o 1/10 niższa niż w 2010 roku. Łączna wartość zasobów czynników produkcji w badanym okresie zwiększyła się o 64,1%, ale w przeliczeniu na jednostkę produkcji obniżyła się o 28,4%.

## 8.6. Produktywność i efektywność

W latach 2010-2017 wydajność pracy w przemyśle tytoniowym wzrosła 2-krotnie (z 569,0 do 1129,0 tys. zł/osobę), a w cenach stałych zwiększyła się o prawie 2/3 (tab. 8.7). Poprawie wydajności pracy towarzyszył wzrost produktywności majątku trwałego i zasobów (odpowiednio z 0,753 do 0,875 zł/zł oraz z 0,484 do 0,676 zł/zł). Skokowy wzrost obu parametrów nastąpił w 2017 roku, w latach wcześniejszych były one na względnie zbliżonym poziomie. Wysokiej wydajności pracy w tym sektorze odpowiadają najwyższe przeciętne wynagrodzenia (ok. 6,5 tys. zł brutto/pracownika) w porównaniu z pozostałymi branżami przemysłu spożywczego, czy nawet z całym przetwórstwem przemysłowym.

W przemyśle wyrobów tytoniowych wzrosła efektywność wszystkich czynników wytwórczych, zarówno w skali makro (mierzonej WDB), jak i skali mikro (mierzonej Ne). W latach 2010-2017 efektywność nakładów pracy mierzona WDB oraz Ne zwiększyła się, odpowiednio o 1,280 i 0,526 punktu. Efektywność zasobów wzrosła odpowiednio o 0,066 i 0,020 punktu, zaś majątku o 0,037 i 0,009 punktu (tab. 8.7). Efektywność majątku (mierzona Ne) w przemyśle tytoniowym jest o 0,001 i 0,020 punktu niższa niż przeciętnie w przemyśle spożywczym i produkcji używek, natomiast efektywność zasobów (mierzona WDB) jest o 0,047 i 0,031 punktu wyższa niż przeciętnie w przemyśle spożywczym i produkcji używek.

Tabela 8.7. Produktywność i efektywność produkcji wyrobów tytoniowych

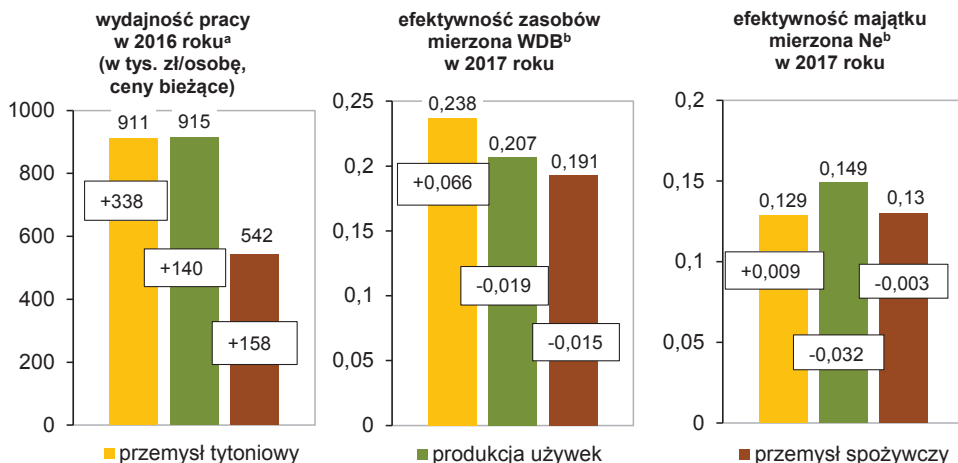
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy w firmach przemysłowych (tys. zł/zatrudnionego)								
– w cenach bieżących	569,0	622,6	711,5	688,7	740,7	833,3	910,7	1129,0 <sup>a</sup>
– w cenach stałych <sup>b</sup>	695,5	723,5	792,6	765,8	796,3	879,1	928,9	1129,0 <sup>a</sup>
– w firmach dużych i średnich (ceny bieżące)	577,2	627,0	704,8	681,6	743,8	850,0	912,1	1147,5 <sup>a</sup>
Produktywność								
– środków trwałych <sup>c</sup>	0,753	0,727	0,742	0,650	0,659	0,697	0,689	0,875
– zasobów <sup>d</sup>	0,484	0,859	0,565	0,535	0,532	0,511	0,529	0,676
Efektywność mierzona WDB <sup>d</sup> (makro)								
– nakładów pracy	2,293	6,378	2,407	2,232	2,431	2,383	2,522	3,573
– majątku	0,232	0,641	0,229	0,209	0,216	0,197	0,187	0,269
– zasobów	0,172	0,500	0,174	0,169	0,169	0,156	0,159	0,238
Efektywność mierzona Ne <sup>d</sup> (mikro)								
– nakładów pracy	1,186	1,167	1,363	1,187	1,386	1,344	1,473	1,712
– majątku	0,120	0,117	0,130	0,111	0,123	0,111	0,109	0,129
– zasobów	0,094	0,078	0,101	0,085	0,104	0,089	0,088	0,114

<sup>a</sup> szacunek na podstawie danych z firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>b</sup> deflatorem był wskaźnik cen zbytu wyrobów tytoniowych, <sup>c</sup> dotyczy firm dużych i średnich, <sup>d</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego w przemyśle tytoniowym w 2016 roku była na podobnym poziomie, jak średnio w dziale używek oraz o 2/3 wyższa niż przeciętnie w firmach przemysłu spożywczego (rys. 8.4). Na podstawie sprawozdań finansowych F-01 można szacować, że w 2017 roku produktywność pracy w firmach przemysłu tytoniowego była o 5-10% wyższa niż w przeciętnie w produkcji używek, ze względu na skokowy wzrost wartości produkcji sprzedanej w przemyśle tytoniowym, który zrekompensował przyrost (o ok. 11%) zatrudnienia.

Rysunek 8.4. Porównanie wydajności pracy i efektywności przemysłu tytoniowego na tle producentów używek i przemysłu spożywczego (stan i zmiana po 2010 roku)



<sup>a</sup> w firmach przemysłowych, <sup>b</sup> w firmach składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

## 8.7. Wyniki i stan finansowy

Przemysł wyrobów tytoniowych należy do działów przemysłu spożywczego o średniej rentowności sprzedaży. W latach 2010-2017 rentowność netto wynosiła od 2,7 do 5,6% i była średnio o ok. 3,0 pkt proc. niższa niż w produkcji używek (4,1-9,8%). Rentowność kapitału własnego wynosiła od 5,8% do 12,4% i była średnio o ok. 4 pkt proc. niższa niż w przemyśle spożywczym.

Tabela 8.8. Zysk netto, rentowność i stan finansowy producentów wyrobów tytoniowych

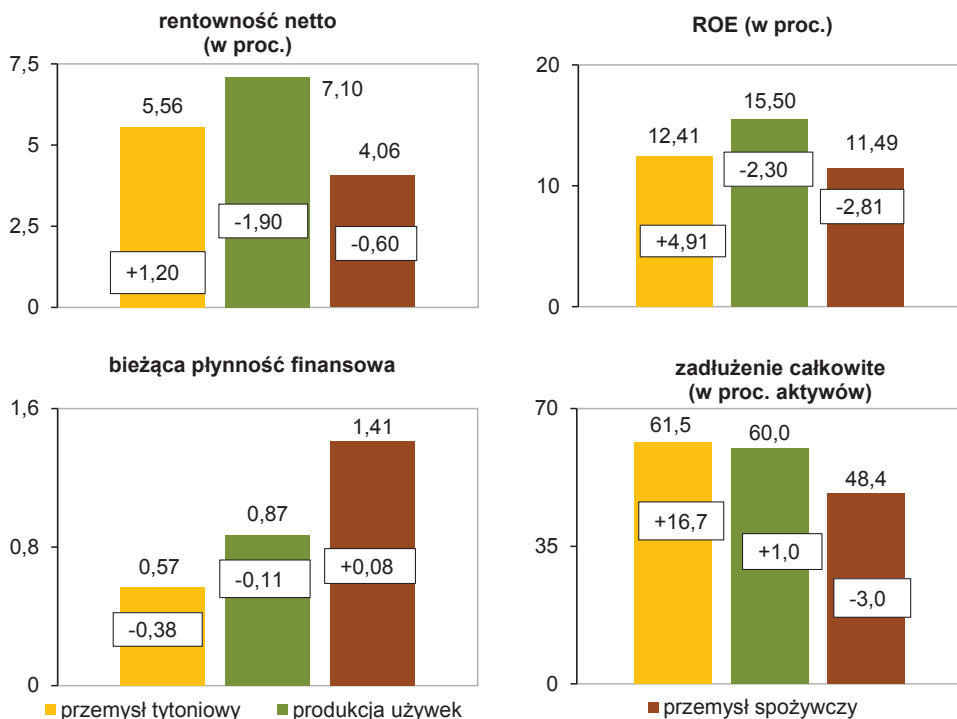
Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mln zł)	201,3	134,4	278,1	212,4	236,6	222,3	321,6	436,2
Rentowność sprzedaży netto (proc.)	4,36	2,67	5,20	3,95	4,30	3,70	4,83	5,56
ROE (proc.)	7,50	5,76	8,50	6,29	7,81	7,43	10,09	12,41
Kapitał własny (mld zł)	2,7	2,3	3,3	3,4	3,0	3,0	3,2	3,5
w tym: środki własne w obrocie	-0,1	-0,4	0,0	-0,2	-0,3	-0,9	-1,8	-2,0
Zobowiązania ogółem (mld zł)	2,2	2,6	2,1	2,2	3,1	4,2	5,2	5,6
w tym: krótkoterminowe	1,9	2,0	1,8	1,7	2,2	3,3	4,3	4,7
Bieżąca płynność finansowa	0,95	0,81	1,00	0,90	0,87	0,70	0,58	0,57
Zadłużenie całkowite (proc. aktywów)	44,8	52,7	39,0	39,0	50,5	58,4	62,1	61,5

Źródło: obliczenia własne według niepublikowanych danych GUS.

W analizowanym okresie (poza rokiem 2011) przemysł wyrobów tytoniowych wypracowywał stabilne zyski netto powyżej 200 mln zł rocznie, a w 2017 roku ponad 400 mln zł. Kapitał własny firm tytoniowych zwiększył się o 29,6% do 3,5 mld zł. W branży tytoniowej wskaźnik bieżącej płynności finansowej od kilku lat jest poniżej

wielkości normatywnej, lecz wynika to z powiązań między jednostkami zależnymi, wobec czego podmioty tej branży również nie miały problemów z terminową realizacją zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten ulegał ciągłemu pogorszeniu i w ostatnich dwóch latach spadł poniżej 0,60, tj. do najniższego poziomu w badanym okresie. Zobowiązania ogółem zwiększyły się 2,5-krotnie do 5,6 mld zł, w których 83% stanowiły zobowiązania krótkoterminowe. Poziom zadłużenia całkowitego wzrósł o 16,7 pkt proc. do 61,5% wartości aktywów ogółem (tab. 8.8, rys. 8.5), co oznacza, że kapitał własny finansuje nieco mniej niż 40% aktywów przedsiębiorstw.

Rysunek 8.5. Zróżnicowanie wskaźników finansowych przemysłu tytoniowego w 2017 roku i zmiana po 2010 roku (w pkt proc.) na tle produkcji używek i przemysłu spożywczego



Źródło: obliczenia własne według niepublikowanych danych GUS.

Przedsiębiorstwa przemysłu tytoniowego są dużym płatnikiem podatku akcyzowego do budżetu państwa. W latach 2010-2017 łączna wartość odprowadzonego podatku wyniosła 145,5 mld zł (średnio rocznie 18,2 mld zł), ale jego udział w tym źródle dochodów budżetu państwa zmniejszył się o 4 pkt proc. (z 31 do 27%) – tab. 8.9. Z drugiej strony trzeba pamiętać o kosztach społecznych i ekonomicznych związanych z leczeniem chorych czy zgonami osób czynnych zawodowo, których przyczyną było palenie papierosów.

Tabela 8.9. Dochody budżetu państwa z podatku akcyzowego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Dochody z akcyzy ogółem (mld zł)	55,7	58,0	60,5	60,7	61,6	62,8	65,8	68,8
w tym: pochodzące ze sprzedaży tytoniu i artykułów tytoniowych	17,4	18,3	18,6	18,2	17,9	17,8	18,5	18,8
Udział wpływów z akcyzy od wyrobów tytoniowych w akcyzie ogółem (proc.)	31	32	31	30	29	28	28	27

Źródło: M. Bodył, *Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 24.

Tabela 8.10. Udział podatku akcyzowego i VAT w średniej cenie detalicznej paczki papierosów

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Średnia cena detaliczna (zł/20 szt.)	7,95	9,06	10,00	10,90	11,85	12,86	13,30	13,63
Stawka kwotowa akcyzy (zł/1000 szt.)	146,83	158,40	170,97	188,0	206,76	206,76	206,76	206,76
Stawka procentowa akcyzy (proc.)	31,41	31,41	31,41	31,41	31,41	31,41	31,41	31,41
Akcyza ogółem (zł/20 szt.)	5,43	6,01	6,56	7,18	7,86	8,17	8,31	8,42
VAT (proc.)	22	23	23	23	23	23	23	23
VAT (zł/20 szt.)	1,43	1,70	1,87	2,04	2,22	2,40	2,49	2,55
Udział akcyzy w cenie detalicznej (proc.)	68,3	66,3	65,6	65,9	66,3	63,6	62,5	61,7
Udział VAT-u w cenie detalicznej (proc.)	18,0	18,7	18,7	18,7	18,7	18,7	18,7	18,7
Udział podatków w cenie detalicznej (proc.)	86,3	85,1	84,3	84,6	85,0	82,3	81,2	80,4
Udział kosztów surowców i produkcji oraz marż w cenie detalicznej (proc.)	13,7	14,9	15,7	15,4	14,9	17,8	18,8	19,6

Źródło: M. Bodył, *Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 3, seria „Analizy Rynkowe” 2015, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 31 oraz nr 6, 2018, op. cit., s. 24.

W badanym okresie wysokość podatku akcyzowego<sup>54</sup> w cenie detalicznej paczki papierosów zwiększyła się o 55% (z 5,43 do 8,42 zł), ale jego udział zmniejszył się o 6,6 pkt proc. do 61,7%. Udział podatków (akcyzy + VAT) w cenie detalicznej papierosów zmniejszył się o 5,9 pkt proc. do 80,4%, a wzrósł udział kosztów surowca, produkcji oraz marż w cenie detalicznej (tab. 8.10). Było to wynikiem wzrostu przeciętnej ceny detalicznej paczki papierosów (20 szt.) z 7,95 zł w 2010 roku do 13,63 zł w 2017 roku, tj. o 71%.

<sup>54</sup> Polskie stawki akcyzowe są zgodne z unijną dyrektywą. Akcyza jest mieszana – kwotowa i procentowa. Minimalna stawka akcyzy nie może być niższa niż 57% średniej ważonej detalicznej ceny sprzedaży (tzw. zasada 57%) i 64 euro za tysiąc papierosów, niezależnie od średniej ważonej detalicznej ceny sprzedaży. Jej wysokość na tle innych krajów UE-28 mieści się w średnim przedziale.

## 8.8. Struktura podmiotowa sektora

Przemysł tytoniowy w Polsce ma strukturę oligopolistyczną. W badanym okresie liczba firm przemysłowych (zatrudniających ponad 9 osób) utrzymywała się na względnie stabilnym poziomie 15-16 przedsiębiorstw, poza rokiem 2012, gdy zmniejszyła się do 11 firm. Liczba dużych firm przemysłu tytoniowego ustabilizowała się i wynosiła w ostatnich latach pięć podmiotów. Udział firm dużych w produkcji sprzedanej sektora zwiększył się o ok. 3,0 pkt proc. do 96%, a w zatrudnieniu o 9,4% do 94% (tab. 8.11).

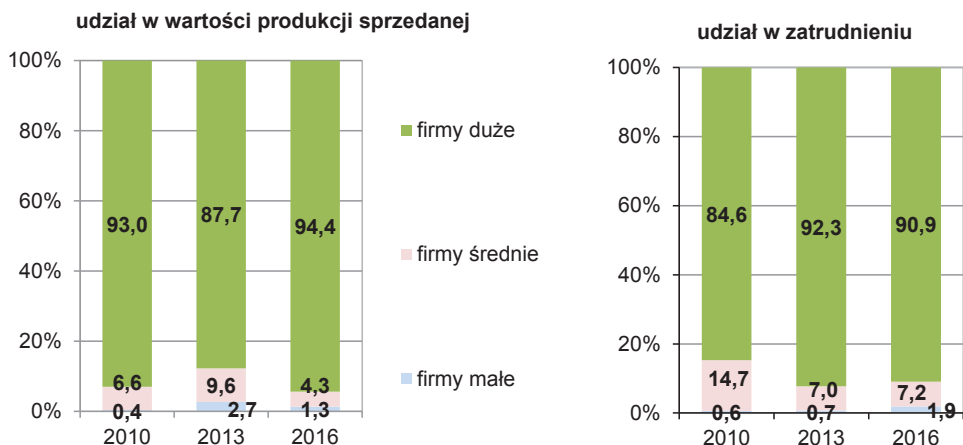
Tabela 8.11. Firmy przemysłowe produkujące wyroby tytoniowe (PKD 10.12)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>a</sup>
Liczba firm przemysłowych	15	14	11	15	16	17	16	16
w tym: dużych	7	6	6	5	5	5	5	5
Udział firm dużych (proc.):								
– w zatrudnieniu	84,6	93,0	94,4	92,3	88,0	91,8	90,9	94,0
– w produkcji	93,0	92,0	93,8	87,7	89,1	90,7	94,4	96,0

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: niepublikowane dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 8.6. Koncentracja polskiego przemysłu tytoniowego



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Zmiany, jakie zaszły w latach 2010-2016 w strukturze podmiotowej przemysłu tytoniowego w Polsce, w którym dominuje kapitał zagraniczny, wskazują na kontynuację procesów koncentracji produkcji (m.in. w wyniku przenoszenia produkcji papierosów przez koncerny tytoniowe do Polski z krajów Europy Zachodniej). Maleje pozycja i znaczenie średnich i małych firm tytoniowych, określana udziałem zarówno w produkcji, jak i zatrudnieniu. Udział średnich firm w produkcji sprzedanej sektora zmniejszył się z 6,6% w 2010 roku do 4,3% w 2016 roku, a w zatrudnieniu o 7,5 pkt proc. do 7,2% (rys. 8.6).

Zdolności produkcyjne trzech największych zakładów (Philip Morris Polska Tobacco Sp. z o.o., Universal Leaf Tobacco Poland Sp. z o.o. i FTK Sp. z o.o.) stanowią ok. 80% zdolności produkcyjnych wszystkich zarejestrowanych zakładów pierwszego przetwórstwa<sup>55</sup>.

### 8.9. Pozycja producentów wyrobów tytoniowych w Polsce na tle krajów UE

Polska jest trzecim producentem wyrobów tytoniowych w UE z udziałem 12,3% (za Niemcami – 35,4% i Wielką Brytanią – 26,5%)<sup>56</sup>. Udział pierwszej trójki w rynku produkcji wyrobów tytoniowych w UE-28 wynosi zatem prawie 75% (w cenach porównywalnych). Wartość obrotów przypadająca na 1 firmę tytoniową w Polsce wyniosła 108 mln euro i była o 10% niższa niż średnio w UE-28 i o 20% niższa niż w UE-15, a w porównaniu z liderami tego rynku, 3-krotnie i 8,5-krotnie niższa niż w Niemczech i Wielkiej Brytanii.

Tabela 8.12. Przemysł tytoniowy w Polsce i Unii Europejskiej w 2016 roku

Kraje	Wartość produkcji <sup>b</sup> (mld euro)	Udział w UE-28 <sup>b</sup> (proc.)	Produkcja <sup>b</sup> na 1 mieszkańca (euro)	Wydajność pracy <sup>b</sup> (tys. euro na 1 zatrudnionego)	Obroty <sup>b</sup> 1 firmy (mln euro)
<b>UE-28<sup>a</sup></b>	<b>37,63</b>	<b>100,0</b>	<b>73,7</b>	<b>989,0</b>	<b>119,9</b>
<b>UE-15<sup>a</sup></b>	<b>29,95</b>	<b>79,6</b>	<b>73,8</b>	<b>1151,6</b>	<b>134,9</b>
Niemcy	13,31	35,4	161,9	1332,8	350,3
Wielka Brytania	9,97	26,5	152,4	2272,7	906,2
Francja	1,04	2,8	15,6	565,4	115,5
Portugalia	0,95	2,5	92,4	1433,6	158,6
Hiszpania	0,90	2,4	19,4	434,3	16,7
Dania	0,88	2,3	154,2	2067,8	109,9
Holandia	0,78	2,1	46,2	605,2	39,3
Grecja	0,75	2,0	69,6	409,0	37,6
<b>UE-13<sup>a</sup></b>	<b>7,68</b>	<b>20,4</b>	<b>73,5</b>	<b>638,0</b>	<b>83,5</b>
Polska	4,64	12,3	122,1	807,1	107,9
Bułgaria	1,44	3,8	200,3	609,2	103,0
Węgry	0,79	2,1	80,9	605,9	113,2
Rumunia	0,57	1,5	28,6	315,2	51,5

<sup>a</sup> na podstawie dostępnych danych oraz szacunków M. Tereszczuk (bez Czech, Irlandii, Cypru, Litwy, Luksemburga, Malty oraz Słowacji), <sup>b</sup> w cenach porównywalnych, tj. ceny bieżące skorygowane parytetem siły nabywczej

Źródło: opracowanie M. Tereszczuk na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp 31.10.2018).

<sup>55</sup> M. Bodył, *Krajowa produkcja tytoniu...*, op. cit., nr 6, s. 14.

<sup>56</sup> Wartość produkcji sprzedanej tego sektora w Polsce w 2016 roku wg danych Eurostatu wyniosła 2,65 mld euro, a w cenach porównywalnych 4,64 mld euro (po przeliczeniu parytetem sił nabywczej walut). Według danych GUS produkcja sprzedana tego sektora wyniosła ok. 6,3 mld zł. Tak duża różnica między dwoma źródłami danych może wynikać z metodologii liczenia i być może w danych Eurostatu ujęte są podmioty pośredniczące (skupowe, magazynowe) i w ten sposób następuje dublowanie wartości sprzedaży.



Sprawność sektora mierzona wydajnością pracy w Polsce w 2016 roku była o ok. 18% mniejsza od przeciętnego poziomu w UE-28 i o ok. 30% niż średnio w UE-15, a w stosunku do Niemiec o 39% oraz o 64% w porównaniu z Wielką Brytanią (tab. 8.12). Niewykorzystany potencjał produkcyjny firm tytoniowych w Polsce stwarza możliwości do dalszej poprawy wydajności pracy w tym sektorze.

Produkcja wyrobów tytoniowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca wyniosła w Polsce (122,1 euro) i była o 2/3 wyższa od średniej unijnej (73,7 euro), ale wyraźnie niższa od poziomu osiąganego w Bułgarii (200,3 euro), Niemczech (161,9 euro), Danii (154,2 euro) oraz Wielkiej Brytanii (152,4 euro).

## 8.10. Podsumowanie

Przeobrażenia własnościowe w latach 90. ubiegłego wieku doprowadziły do tego, że właścicielem firm tytoniowych w Polsce w przeważającej części jest obecnie kapitał obcy, duże koncerny międzynarodowe. Przemysł ten ma strukturę oligopolistyczną, a zdolności produkcyjne trzech największych graczy na tym rynku wynoszą ok. 80% zdolności produkcyjnych wszystkich zarejestrowanych zakładów pierwszego przetwórstwa, zajmujących się przygotowaniem surowca do produkcji papierosów, cygar itp.

Działalność gospodarcza w zakresie wytwarzania wyrobów tytoniowych jest działalnością regulowaną ustawą o swobodzie działalności gospodarczej. Przemysł wyrobów tytoniowych jest dużym płatnikiem podatku akcyzowego do budżetu państwa. W latach 2010-2017 łączne wpłaty z tego tytułu wyniosły 145,5 mld zł, a udział w podatku akcyzowym ogółem wynosił ok. 29%. Problemem dla rynku tytoniowego jest szara strefa, która w ostatnich latach zmniejsza się i wynosi obecnie ok. 13%. Istotnym zagadnieniem, o którym należy wspomnieć, są skutki palenia, np. rzeczywiste koszty leczenia chorych.

W analizowanym okresie systematycznie wzrastała przemysłowa produkcja wyrobów tytoniowych, w tym zwłaszcza papierosów. Wartość produkcji sprzedanej zwiększyła się ponad 2-krotnie z 3,3 do ok. 7,0 mld zł, a w cenach stałych o ok. 78%. Wzrost wartości produkcji sprzedanej tego przemysłu wynikał przede wszystkim z rosnącego eksportu oraz wzrostu stawek akcyzy, przy malejącym spożyciu papierosów w Polsce, które według danych GUS zmniejszyło się o ponad 1/3 do ok. 1350 szt. na mieszkańca. Mimo mniejszego spożycia wyrobów tytoniowych, ich udział w wydatkach gospodarstw domowych pozostał na względnie stabilnym poziomie – ok. 3%, ze względu na duży wzrost cen detalicznych papierosów.

W badanym okresie przedsiębiorstwa przemysłu tytoniowego zwiększyły import surowca (tytoniu nieprzetworzonego) oraz tytoniu przetworzonego, który był wynikiem niewystarczającej krajowej bazy surowcowej przy rosnącym eksporcie wyrobów tytoniowych (papierosów i cygar) i tytoniu. Wartość eksportu zwiększyła się prawie 3-krotnie z 1,1 do 3,0 mld euro. Wskaźnik pokrycia importu eksportem wzrósł do ok. 400% w 2017 roku, co wskazuje na umocnienie pozycji Polski jako eksportera

netto wyrobów tytoniowych (głównie papierosów). Saldo wymiany handlowej wzrosło 3-krotnie z 0,7 do 2,2 mld euro.

Przemysł tytoniowy należy do działów przemysłu spożywczego o średniej rentowności sprzedaży. W latach 2010-2017 rentowność netto była średnio o ok. 3,0 pkt proc. niższa niż przeciętnie w produkcji używek ogółem. Satisfakcjonujący poziom osiągnęła rentowność kapitału własnego, choć była przeciętnie o ok. 4 pkt proc. niższa niż w przemyśle spożywczym. W branży tytoniowej wskaźnik bieżącej płynności finansowej od kilku lat jest poniżej wielkości normatywnej, lecz wynika to z powiązań między jednostkami zależnymi, wobec czego podmioty tej branży również nie miały problemów z terminową realizacją zobowiązań krótkoterminowych.

Poziom technicznego uzbrojenia pracy oraz koncentracja produkcji w przemyśle tytoniowym należą do jednego z najwyższych wśród branż przemysłu spożywczego. Znajduje to odzwierciedlenie w wysokiej wydajności pracy w tym przemyśle, która w latach 2010-2017 wzrosła 2-krotnie (z 569,0 do 1129,0 tys. zł/osobę), a w cenach stałych zwiększyła się o prawie 2/3. Poprawie wydajności pracy towarzyszył wzrost produktywności majątku i zasobów.

Polska jest trzecim producentem wyrobów tytoniowych w UE, za Niemcami i Wielką Brytanią. Posiadany potencjał produkcyjny (wykwalifikowani pracownicy, nowoczesne zakłady produkcyjne) stwarza możliwości dalszego umocnienia tej pozycji oraz poprawy wydajności pracy. Rozwój tego przemysłu zależy od czynników ekonomicznych, ale też od regulacji prawnych oraz edukacji społeczeństwa w kwestii skutków palenia papierosów.

## 9. Przemysł spożywczy

### 9.1. Popyt krajowy

W latach 2010-2017 spożycie żywności, napojów i używek w Polsce zwiększyło się (w cenach bieżących) o 7,4% z 237,4 mld zł do ok. 255,0 mld zł, tj. rosto w tempie o 1,0% rocznie. Szybciej rósł popyt na żywność i napoje bezalkoholowe, gdyż jego tempo wzrostu wyniosło 1,8% rocznie. Istotne jest to, że przez większą część analizowanego okresu, tj. lata 2010-2015, popyt krajowy na żywność, napoje i wyroby tytoniowe (w cenach stałych) spadał – średnio po ok. 1,8% rocznie i dopiero w ostatnich dwóch latach zaczął rosnąć – średnio po ok. 3,5% rocznie (tab. 9.1). Relatywnie duży wzrost popytu na żywność i używki w latach 2016-2017 nie zrekomensował wcześniejszych spadków, stąd w 2017 roku był on o 4,4% mniejszy niż w 2010 roku.

Tabela 9.1. Spożycie i sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w Polsce

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>a</sup>
Wartość spożycia żywności, napojów, wyrobów tytoniowych i narkotyków (mld zł, ceny bieżące)	237,4	247,6	256,9	255,9	245,0	235,9	246,0	255,0
w tym: żywności i napojów bezalkoholowych	167,9	174,0	179,2	179,6	174,6	175,6	182,9	190,0
Zmiany wartości spożycia (proc., ceny stałe)								
– żywności i napojów bezalkoholowych	0,1	-1,2	-2,9	-1,8	-1,7	2,2	3,8	3,4
– napojów alkoholowych, wyrobów tytoniowych i narkotyków	-0,9	1,6	-2,1	-0,1	-11,5	-15,0	4,0	2,0
– średnio żywności i używek	0,4	-0,3	-2,6	-1,6	-4,5	-2,1	3,9	3,1
Udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych (proc.)	27,1	26,3	26,2	25,7	24,0	22,7	22,9	22,5
Sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (mld zł, ceny bieżące)	209,8	215,7	222,4	221,1	220,4	220,0	229,8	239,0
w tym: żywności i napojów bezalkoholowych	156,0	161,0	166,2	166,5	165,8	165,2	172,3	180,0
Zmiany sprzedaży detalicznej (proc., ceny stałe)								
– żywności i napojów bezalkoholowych	-0,2	-2,1	-1,1	-1,8	0,5	1,3	3,5	3,0
– napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych	-1,9	-1,9	-1,3	-6,0	-3,8	-0,7	4,2	3,5
– średnio żywności i używek	-0,5	-2,0	-1,1	-2,9	-0,5	0,8	3,7	3,3

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: Roczniki Statystyczne, GUS, z lat 2014 i 2017, op. cit.; „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2018”, op. cit.; „Biuletyn Statystyczny” 2018, nr 8, op. cit.

Jedną z przyczyn rosnącego w ostatnich latach (2015-2017) popytu krajowego na rynku żywnościowym było przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego Polski. W latach 2012-2013 produkt krajowy brutto (PKB) wzrastał średnio o 1,5% rocznie, a w latach 2014-2016 jego wzrost był ponad 2-krotnie szybszy, by w 2017 roku przyspieszyć do 4,6%. Stale wzrastały także dochody ludności, gdyż w latach 2010-2017 płace

realne zwiększyły się o 21,4%, w tym w ostatnich trzech latach aż o 12,7%. Rosnące dochody konsumentów pozwoliły zwiększyć wydatki konsumpcyjne, w tym również na żywność, przy czym udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych zmniejszył się w analizowanym okresie o 4,6 pkt proc. z 27,1 do ok. 22,5% (tab. 9.1). Wzrost popytu na żywność i używki w 2016 i 2017 roku był wynikiem poprawy sytuacji ekonomicznej wielu polskich rodzin, za sprawą m.in. rządowego programu „Rodzina 500+” czy wyższej płacy minimalnej. Środki przekazane z budżetu państwa na program „Rodzina 500+” w latach 2016-2017 wyniosły ok. 40 mld zł, co odpowiadało ok. 1% PKB. Płaca minimalna w 2017 roku wyniosła 2000 zł brutto i była o 52% wyższa niż w 2010 roku.

W 2017 roku ceny detaliczne żywności i napojów bezalkoholowych były o 14,7% wyższe niż w 2010 roku, napojów alkoholowych o 4,6%, a wyrobów tytoniowych o 49,4% przy inflacji 9,7%. Oznacza to, że w tym okresie tylko żywność i napoje bezalkoholowe, a przede wszystkim wyroby tytoniowe realnie drożały. Realny wzrost cen żywności i używek był o 5,6 pkt proc. wyższy niż inflacja. Wzrost cen był więc głównym czynnikiem wzrostu wartości spożycia i sprzedaży detalicznej żywności, napojów i wyrobów tytoniowych, które (w cenach bieżących) w ciągu 7 lat zwiększyły się odpowiednio o 7,4 i 13,9% (tab. 9.1).

Zmienia się struktura konsumpcji w Polsce, zmniejsza się spożycie pieczywa, ziemniaków, a wzrasta konsumpcja niektórych grup produktów rybnych i ich przetworów oraz mleka. Następuje racjonalizacja żywienia, upowszechniają się trendy prozdrowotne, gdyż w naszym kraju, podobnie jak w innych krajach rozwiniętych, obniża się wartość energetyczna przeciętnej racji pokarmowej. Nadal jednak zbyt dużo kupowanej w gospodarstwach domowych żywności się marnuje, szczególnie pieczywa, nabiału, wędlin oraz owoców i warzyw.

## **9.2. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego<sup>57</sup>**

Słabnący popyt krajowy na żywność był z nadwyżką kompensowany szybko rosnącym eksportem. W latach 2010-2017 eksport produktów przemysłu spożywczego zwiększał się o 11,2% rocznie (tj. o 1,8 mld euro), a dodatnie saldo wymiany zwiększyło się blisko 3-krotnie (do 10,4 mld euro). Było to wprawdzie tempo wolniejsze niż w latach 2003-2008, ale wciąż na tyle wysokie, że znacząco poprawiły się wszystkie główne miary konkurencyjności i umiędzynarodowienia tego sektora (tab. 9.2). W tym czasie import zwiększył się o 73% (z 7,8 do 13,5 mld euro), tj. wzrastał o 8,2% rocznie. Wstępne szacunki wskazują, że w 2018 roku eksport produktów przemysłu spożywczego może osiągnąć 30 mld euro, a artykułów przemysłu spożywczego ok. 25 mld euro.

---

<sup>57</sup> Obroty handlowe obejmują wymianę towarów z krajami unijnymi oraz eksport i import z krajów niebędących członkami Unii Europejskiej.

Tabela 9.2. Wyniki handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Eksport rolno-spożywczy (mld euro)	13,5	15,2	17,9	20,4	21,9	23,9	24,3	27,8
w tym: produktów przemysłu spożywczego	11,4	13,0	14,7	16,7	18,0	19,6	20,5	23,9
Import produktów przemysłu spożywczego (mld euro)	7,8	8,9	9,6	10,1	10,7	11,4	12,3	13,5
Saldo handlu produktami przemysłu spożywczego (mld euro)	3,6	4,1	5,1	6,6	7,3	8,2	8,2	10,4
Wskaźniki konkurencyjności przemysłu spożywczego (proc.)								
– pokrycie importu eksportem	146,2	146,1	153,1	165,3	168,2	171,9	166,7	177,0
– samowystarczalność sektora <sup>a</sup>	109,6	110,2	112,0	115,3	117,4	120,2	118,1	123,0
– udział eksportu w sprzedaży sektora	28,0	29,3	30,6	33,7	36,5	39,5	39,6	43,0
– udział importu w zużyciu krajowym	21,1	22,1	22,2	23,5	25,5	27,5	28,7	29,8

<sup>a</sup> stosunek produkcji do zużycia krajowego, będącego sumą produkcji i importu pomniejszoną o eksport  
*Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MF.*

W analizowanym okresie wskaźnik pokrycia importu eksportem produktów tego przemysłu zwiększył się aż o 30,8 pkt proc. (do 177%), samowystarczalność sektora o 13,4 pkt proc. (do 123%), udział eksportu w sprzedaży sektora o 15,0 pkt proc. (do 43%), a udział importu w zużyciu krajowym o ponad 8,7 pkt proc. (do 29,8%). Wszystkie te relacje świadczą o rosnącej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego na rynkach światowych, głównie europejskich, a także o zwiększeniu umiędzynarodowienia jego działalności. W 2017 roku ponad 2/5 produkcji sprzedanej tego sektora ulokowano na rynkach zagranicznych, zaś importowana żywność stanowiła ponad 1/4 zużycia krajowego. Eksport żywności stał się głównym „motorem” wzrostu produkcji przemysłu spożywczego w Polsce (tab. 9.2).

### 9.3. Zasoby surowcowe przemysłu spożywczego

W analizowanym okresie przemysł spożywczy nie napotykał na ograniczenia surowcowe, choć ich ceny ulegały dużym wahaniom. W latach 2010-2017 produkcja towarowa rolnictwa (w cenach stałych) zwiększyła się o 19,8% (w tempie 2,6% rocznie), ale przy dużej zmienności (tab. 9.3). Ponad 3,5-krotnie szybciej zwiększał się import surowców (produktów rolnictwa i półfabrykatów), który w tym samym okresie wzrastał średnio o 8,1% rocznie i był o 72,8% większy niż w 2010 roku. Dla większości branż przemysłu spożywczego w Polsce surowiec do przetwórstwa pochodzi przede wszystkim od polskich rolników, tylko nieliczne branże jak np.: rybna, paszowa, tytoniowa, piwowarska, przetwórstwo kawy i herbaty bazują na surowcach z importu.

Tabela 9.3. Podaż surowców do przetwórstwa spożywczego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zmiany wartości (proc.):								
– produkcji towarowej rolnictwa (ceny stałe)	-1,6	3,8	1,2	4,7	2,1	-0,7	5,7	1,6
– importu surowców	16,1	18,2	6,6	5,6	5,3	3,3	8,5	10,0
Wartość produkcji towarowej rolnictwa (mld zł, ceny bieżące)	59,4	71,3	75,0	80,0	76,7	74,2	76,5	84,3
w tym: produkcja roślinna	26,1	33,3	33,3	36,0	31,2	30,8	32,0	33,0
produkcja zwierzęca	33,3	38,0	41,7	44,0	45,5	43,4	44,5	51,3
Wartość importu (mln euro):								
– produktów rolnictwa	3112	3737	3983	4176	4400	4699	5015	5794
– półfabrykatów	3917	4573	4837	5182	5458	5484	6034	6356
Wartość zasobów surowcowych (mld zł)	87,5	105,5	111,9	120,1	117,6	117,1	124,7	136,1
Udział produkcji towarowej rolnictwa w zasobach (proc.)	67,9	67,6	67,0	67,7	65,2	63,6	61,3	61,9

Źródło: dane GUS i MF.

Wartość podaży surowca krajowego (rozumianego jako produkcja towarowa rolnicza) w ciągu siedmiu lat zwiększyła się w cenach bieżących o 42%. W 2017 roku produkty importowane (surowce rolne oraz półfabrykaty) stanowiły już 38,1% łącznych zasobów surowcowych, tj. o 6,0 pkt proc. więcej niż w 2010 roku. Zmniejsza się więc zależność przemysłu spożywczego od podaży surowców z krajowego rolnictwa, na co wskazuje malejący udział produkcji towarowej rolnictwa w zaopatrzeniu surowcowym przemysłu spożywczego. W analizowanym okresie udział ten zmniejszył się z 67,9 do 61,9%. Zjawisko to wskazuje na postępujący proces internacjonalizacji także w zakresie zaopatrzenia surowcowego przetwórstwa.

W produkcji towarowej rolnictwa w Polsce swoją pozycję umacnia produkcja zwierzęca, która w analizowanym okresie zwiększyła się w cenach bieżących o 54,1% (z 33,3 do 51,3 mld zł), a w cenach stałych o ok. 26%. Jej udział w produkcji towarowej rolnictwa wzrósł w cenach bieżących o 4,8 pkt proc. do 60,9%, zaś w cenach stałych zwiększył się o ok. 4,0 pkt proc. W tym czasie produkcja towarowa roślinna nominalnie zwiększyła się o 26,4% (z 26,1 do 33,0 mld zł), a realnie o ok. 16%.

#### 9.4. Ceny na rynku rolno-spożywczym

W ostatnich latach ceny żywności na wszystkich głównych poziomach, tj. producenta, konsumenta oraz skupu produktów rolnych, charakteryzowały się dużą zmiennością. W latach 2010-2013, a zwłaszcza w roku 2011 i 2012 światowe ceny żywności osiągnęły rekordowy poziom (tab. 9.4), tj. powróciły do poziomu z lat 2007-2008 i były ponad 2-krotnie wyższe niż przed dziesięć laty. Gwałtowny spadek cen żywności nastąpił w 2015 roku i były one niższe o 22,5% niż w latach 2011-2012, ale i tak o 2/3 wyższe niż w latach 2002-2004. W 2017 roku światowe ceny żywności

wzrosły o 8,1%, niepełne dane za 2018 rok wskazują na ponowny ich spadek. W Polsce zmiany cen produktów rolnych i żywności – co do kierunku – były zbieżne ze zmianami cen światowych. W 2017 roku ceny skupu były o 17,1% wyższe niż w 2010 roku, a ceny konsumenta żywności, napojów i wyrobów tytoniowych wzrosły w tym okresie o 15,1%.

Tabela 9.4. Ceny na światowym i krajowym rynku rolno-spożywczym

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Indeks cen FAO (2002-2004 = 100)	188,0	229,9	213,3	209,8	201,8	164,0	161,5	174,6
Zmiany indeksu cen FAO (proc.)	17,3	22,3	-7,2	-1,7	-3,8	-18,7	-1,5	8,1
Zmiany krajowych cen (proc.)								
– skupu produktów rolnictwa	5,2	17,8	0,5	4,5	-11,9	-5,2	9,1 <sup>a</sup>	3,9 <sup>a</sup>
– zbytu żywności i napojów	-0,4	8,7	4,1	1,3	-1,8	-2,7	0,7	3,3
– detalicznych: żywności i napojów								
bezalkoholowych	2,7	5,4	4,3	2,0	-0,9	-1,7	0,8	4,2
napojów alkoholowych	1,8	0,9	0,9	1,1	1,9	0,1	-0,6	0,2
wyrobów tytoniowych	11,9	9,0	8,8	7,5	7,0	3,3	3,1	2,8
średnio	3,5	5,0	4,2	2,4	-0,4	-1,0	0,8	3,5
Inflacja	2,6	4,3	3,7	0,9	0,0	-0,9	-0,6	2,0

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: dane FAO, [www.fao.world](http://www.fao.world) (dostęp: 29.10.2018) i GUS publikowane w *Rocznikach Statystycznych z różnych lat, op. cit. oraz J. Seremak-Bulge, Koniunktura w rolnictwie, „Rynek Rolny. Analizy, Tendencje, Oceny” 2013, nr 2 i 2016, nr 2, IERiGŻ-PIB, Warszawa.*

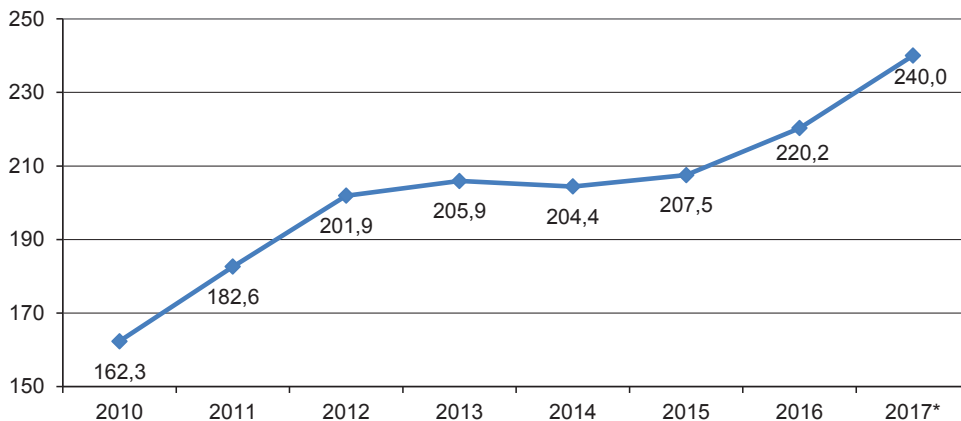
Wolniej niż producenta rolnego i w handlu detalicznym rosły ceny przetwórcy, gdyż w tym samym okresie zwiększyły się one o 13,9%, przy inflacji na poziomie 9,7%. Takie zróżnicowanie zmian cen oznacza, że żywność drożała w każdym ogniwie łańcucha żywnościowego, najbardziej na poziomie producenta rolnego, do czego niewątpliwie przyczyniły się wysokie ceny skupu produktów rolnych w 2011 i 2016 roku, przy mniejszych czy też niewielkich wzrostach cen na pozostałych dwóch poziomach łańcucha żywnościowego. Zmienność cen skupu na poziomie rolnika była największa i wynosiła w tym okresie od -11,9 do 17,8%, a zdecydowanie mniejsza w przypadku przetwórstwa i sprzedaży detalicznej (handlu), co wskazuje, że dwa ostatnie ogniwa mają większą swobodę w kształtowaniu cen zbytu (sprzedaży) poprzez wysokość marż. Ponadto najmniejsze zmiany cen po stronie przetwórcy są czynnikiem stabilizującym bardziej gwałtowne wahania cen w skupie produktów rolnych. Rok 2017 charakteryzował się bardzo zbliżonym wzrostem cen na wszystkich głównych poziomach (ogniwach) łańcucha żywnościowego, tj. od 3,3 do 4,2%, podczas gdy w latach wcześniejszych rozbieżności te były znacznie większe.

## 9.5. Produkcja przemysłu spożywczego

W latach 2010-2017 wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, tj. produkcji żywności, napojów oraz wyrobów tytoniowych zwiększyła się w cenach

bieżących o ok. 48% (ze 162,3 do ok. 240 mld zł, rys. 9.1), a w cenach stałych wzrosła o 29,6%. Tempo wzrostu produkcji w tym okresie (w cenach bieżących) wyniosło 5,7% rocznie i było zbliżone do tego, jakie ten sektor osiągnął w latach 2003-2007 (5,9% rocznie), tj. sprzed ostatniego światowego kryzysu finansowego i gospodarczego. Można więc powiedzieć, że przemysł spożywczy ponownie wszedł na ścieżkę szybkiego wzrostu produkcji.

Rysunek 9.1. Wartość produkcji przemysłu spożywczego (łącznie z tytoniowym) w cenach bieżących (w mld zł)



\* szacunek własny

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS z lat 2011-2017.

W analizowanym okresie można wyróżnić trzy fazy tempa rozwoju produkcji przemysłu spożywczego. Pierwsza z nich przypadła na lata 2010-2012 i charakteryzowała się szybkim przyrostem wartości produkcji sprzedanej przemysłu wynikającym przede wszystkim z szybko rosnącego eksportu żywności oraz ze wzrostu cen producenta. Z kolei wzrost eksportu wynikał m.in. z ożywienia gospodarczego wielu gospodarek światowych, po wcześniejszym ogólnoswiatowym kryzysie finansowym i gospodarczym, co dobrze wykorzystali polscy producenci i eksporterzy żywności. Druga faza objęła lata 2013-2015, w których miało miejsce wyraźne spowolnienie rozwoju sektora (mierzonego wartością produkcji sprzedanej). W trzeciej fazie przypadającej na lata 2016-2017 nastąpiło przyspieszenie, czego efektem był 7,5% średnioroczny wzrost produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w porównaniu z 2015 rokiem.

Drugą cechą analizowanego okresu było duże zróżnicowanie skali zmian produkcji w poszczególnych działach: żywności w przedziale od +1,1 do +6,7%, napojów od -8,5 do +3,7%, wyrobów tytoniowych od -2,8 do +18,1%, a zatem średnio w produkcji przemysłu spożywczego od +0,9 do +6,6% (tab. 9.5). Wstępne szacunki wskazują, że w 2017 roku sektor spożywczy osiągnął najwyższe tempo rozwoju, tj. powrócił, a nawet przewyższył poziom z 2012 roku. W latach 2010-2017 głównym źródłem



wzrostu produkcji przemysłu spożywczego (wzrost produkcji o ok. 82 mld zł w cenach bieżących) był eksport, którego udział w przyroście wartości produkcji sprzedanej stanowił ok. 75% (rys. 9.2).

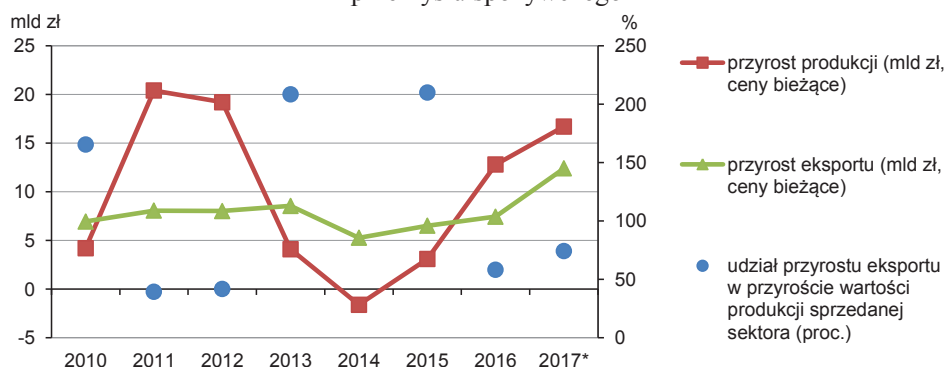
Tabela 9.5. Zmiany wartości produkcji przemysłu spożywczego i rodzajów przetwórstwa (w proc. rocznie, w cenach stałych, rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>a</sup>
Produkcja artykułów spożywczych	4,6	4,1	6,5	1,3	1,1	4,1	6,2	6,7
Produkcja napojów	-8,5	1,8	3,7	-1,6	-1,6	3,6	-4,0	2,2
Produkcja wyrobów tytoniowych	-1,5	-2,8	5,9	-1,2	5,6	11,4	8,6	18,1
Przemysł spożywczy średnio	2,9	3,7	6,2	1,0	0,9	4,2	5,3	6,6
Rodzaje przetwórstwa <sup>a</sup> :								
– przerób wstępny	-1,6	3,7	10,7	4,4	5,6	0,8	4,6	2,6
– przerób właściwy	-1,6	3,2	4,5	3,5	1,6	-0,5	4,4	-2,0
– przerób wtórny	1,9	5,4	4,7	3,4	3,4	3,3	3,8	2,6
– produkcja używek	5,1	2,7	2,6	0,9	-2,1	4,6	1,3	3,7
– produkcja na cele niespożywcze	8,2	-1,6	13,3	3,2	3,7	7,2	10,0	7,4

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 9.2. Udział eksportu w przyroście produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego



\* szacunek własny

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i MF.

W latach 2010-2017 spośród analizowanych rodzajów przetwórstwa najszybciej rozwijało się przetwórstwo na cele niespożywcze, w tym głównie produkcja biopaliw i pasz, w tempie 6,1% rocznie. Dalsze spowolnienie trwało w produkcji używek (z prawie 6% rocznie w latach 2003-2007 do 1,9%). Utrzymało się relatywnie wysokie tempo przetwórstwa wstępnego (pierwotnego) – ok. 4,5% rocznie, obejmującego m.in.: uboje zwierząt rzeźnych, przerób mleka czy przemiał zbóż. Nieco wolniej, bo o 3,8% rocznie rozwijało się przetwórstwo wtórne (tj. m.in.: produkcja konserw mięsnych i warzywnych, napojów mlecznych, makaronów, ryb wędzonych, wyrobów

ciastkarskich, kawy, herbaty, napojów, wód). Utrzymuje się powolna tendencja wzrostowa (o 2,1% rocznie) produkcji żywności standardowej (przerobu właściwego), która wcześniej rozwijała się najwolniej.

W latach 2010-2017 wpływ pozostałych dwóch czynników, tj. wzrostu cen zbytu produktów spożywczych oraz popytu wewnętrznego, na przyrost produkcji przemysłu spożywczego był zmienny, ale na ogół mniejszy niż eksportu żywności. Tylko w okresie wysokich światowych cen żywności, a więc w latach 2011 i 2012 wpływ wzrostu cen zbytu w przyroście wartości produkcji sprzedanej tego sektora był większy niż eksportu (tab. 9.6). W całym badanym okresie (poza latami 2012, 2015 i 2016) popyt wewnętrzny mała, a więc był czynnikiem hamującym rozwój produkcji przemysłu spożywczego, który z nadwyżką kompensował szybko rosnący eksport. Ponadto dla eksporterów żywności istotną rzeczą była duża stabilizacja kursu złotego względem euro. W latach 2010-2017 za jedno euro płacono od 3,99 zł do 4,36 zł, przy średnim kursie 4,19 zł i odchyleniu od średniej +/-0,066 zł, co odpowiadało zmienności na poziomie 1,6%.

Tabela 9.6. Wpływ eksportu, cen producenta oraz popytu wewnętrznego na przyrost produkcji przemysłu spożywczego (z tytoniowym) w Polsce

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>a</sup>
Wartość produkcji przemysłu spożywczego (mld zł, ceny bieżące)	162,3	182,7	201,9	206,0	204,4	207,5	220,3	240,0
Zmiana wartości produkcji przemysłu spożywczego (mld zł) z tytułu zmian:								
– eksportu	+7,0	+8,1	+8,0	+8,6	+5,3	+6,5	+7,4	+12,4
– cen producenta	+0,5	+15,7	+8,5	+2,5	-3,5	-5,4	+1,8	+7,8
– popytu wewnętrznego	-3,3	-3,4	+2,7	-7,0	-3,4	+2,0	+3,6	-0,5

<sup>a</sup> szacunek własny

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z różnych lat.

Otoczenie makroekonomiczne w ostatnich latach było raczej korzystne dla rozwoju eksportu polskiej żywności, aczkolwiek trzeba pamiętać o utrudnieniach, jakie się pojawiły po 2010 roku, w tym m.in. wprowadzonym embargu na import żywności z Polski oraz innych krajów UE przez Federację Rosyjską (sierpień 2014 r.), ograniczeniach w eksporcie mięsa wieprzowego do krajów trzecich w związku z pojawieniem się choroby ASF w naszym kraju (luty 2014 r.), czy też krótkotrwałe ograniczenia w sprzedaży mięsa drobiowego na rynki zagraniczne w związku z wystąpieniem w Polsce ptasiej grypy na przełomie lat 2016/2017.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w Polsce dobrze wykorzystały wychodzenie z recesji państw (po ostatnim globalnym kryzysie ekonomicznym) będących największymi zagranicznymi odbiorcami naszej żywności, tj. głównie krajów

UE-28. Przewagi komparatywne, wysoka jakość polskiej żywności, operatywność polskich przedsiębiorców oraz stabilny kurs złotego względem euro przełożyły się na szybki wzrost eksportu przemysłu spożywczego i kontynuację trendu wzrostowego zapoczątkowanego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Należy jednak wskazać na zmniejszające się przewagi komparatywne polskiego przemysłu spożywczego na rynkach zagranicznych z powodu m.in.: wyrównywania się cen surowców rolnych, wzrostu płacy minimalnej, wyższych cen energii elektrycznej, wody, czy też braku wykwalifikowanych pracowników.

Tabela 9.7. Zmiany produktu krajowego brutto w państwach o największym potencjale ekonomicznym na świecie oraz ich udział w światowym PKB (w proc., w cenach stałych, rok poprzedni = 100)

Kraje	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Udział w światowym PKB (proc.)	
								2010	2015
USA	2,5	1,6	2,2	1,5	2,4	2,6	1,6	22,9	24,2
Chiny	10,6	9,5	7,7	7,7	7,3	6,9	.	9,4	14,8
Japonia	4,7	-0,5	1,7	1,4	0,0	1,2	1,0	8,7	5,6
Niemcy	4,1	3,7	0,5	0,5	1,6	1,7	1,9	5,2	4,7
Wielka Brytania	1,9	1,5	1,3	3,1	3,1	2,2	1,8	3,6	3,8
Francja	2,0	2,1	0,2	0,6	0,6	1,1	1,2	4,1	3,3
Brazylia	7,6	3,9	1,8	0,1	0,1	-3,8	.	3,3	3,0 <sup>a</sup>
Indie	10,3	6,6	5,1	7,3	7,3	7,6	.	2,7	2,9
Włochy	1,7	0,6	-2,8	-0,3	-0,3	0,8	0,9	3,3	2,4
Rosja	4,5	4,3	3,4	0,6	0,6	-2,8	-0,2	2,3	2,4 <sup>a</sup>
Kanada	3,1	3,1	1,7	2,5	2,5	0,9	1,5	2,5	2,1
Hiszpania	0,0	-1,0	-2,6	1,4	1,4	3,2	2,3	2,2	1,6

<sup>a</sup> udział w światowym PKB w 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS z lat 2012 i 2017.

Od kilku dekad na globalnym rynku zaczął się powolny proces „zmiany sił”, mierzony produktem narodowym kraju i jego udziałem w PKB całej gospodarki światowej, który w ostatnich 10-15 latach wyraźnie przyspieszył. Swoją pozycję umacniają kraje rozwijające się. Tylko w ostatnich sześciu latach, tj. 2010-2015, udział Chin w światowym PKB zwiększył się do 14,8%, tj. o 5,4 pkt proc. Tracą zaś na znaczeniu gospodarki krajów należących kiedyś do pierwszej dziesiątki państw o najwyższym udziale w światowym PKB, tj. Niemcy, Francja, Japonia czy Włochy (tab. 9.7). W 2010 roku udział Polski w światowym PKB wyniósł 0,7%, a w 2015 roku – 0,6%.

## 9.6. Zasoby środków produkcji

Właściwe wykorzystanie posiadanych czynników produkcji, tj. ziemi, pracy i kapitału, oraz zarządzanie nimi determinuje efektywność produkcji. Głównymi czynnikami każdej działalności gospodarczej są praca i kapitał. Najczęściej mierzone są one wielkością zatrudnienia i wartością środków trwałych lub całego majątku zaangażowanego w daną działalność. Nie są to miary idealne chociażby z tego względu, że nie zawsze można właściwie wycenić wyższe kwalifikacje zawodowe czy też rzeczywistą wartość majątku trwałego (wartość majątku trwałego rejestrowana jest w cenach ewidencyjnych z dnia, w którym dany składnik majątku był ewidencjonowany i dlatego nie wyraża ona ani bieżącej wartości majątku, ani też wartości w cenach stałych, a wszelkie przeliczenia są wątpliwe<sup>58</sup>). Dlatego też analizę stanu tych zasobów i relacji między nimi według miar dotychczas stosowanych, podobnie jak we wcześniejszych opracowaniach<sup>59</sup>, uzupełniono:

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

Uwzględniając powyższe założenia do oszacowania całkowitych zasobów czynników produkcji pracujących w przemyśle spożywczym, można stwierdzić, że w badanym okresie następował powolny spadek zatrudnienia oraz znacznie szybszy wzrost wartości środków trwałych. W tym sektorze występuje powszechnie znane zjawisko substytucji pracy żywej przez kapitał, co prowadzi do ciągłej poprawy technicznego uzbrojenia pracy.

Szybszy wzrost majątku i zasobów łącznie niż wartości produkcji sprzedanej (w cenach bieżących) spowodował zwiększenie wskaźników majątkochłonności produkcji (o ok. 7%) przy podobnym poziomie relacji zasobów do wartości produkcji, zwłaszcza w drugiej połowie badanego okresu. Równocześnie wartość inwestycji w sektorze, po znaczącym obniżeniu w 2009 roku (w wyniku ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego i finansowego), systematycznie wzrastała, osiągając w latach 2016-2017 średnio ok. 11 mld zł rocznie (tab. 9.8), tj. o 46% więcej niż przeciętnie w latach 2010-2012. W analizowanym okresie wzrosła relacja nakładów inwestycyjnych do wartości środków trwałych, co oznacza skrócenie średniego okresu odnawiania majątku (z ok. 9 lat do 8,5 roku). Ze sprawozdań finansowych F-01 składanych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego wynika, że w latach 2015-2017 przeciętna stopa inwestowania (mierzona relacją nakładów inwestycyjnych do wartości rocznej amortyzacji) wyniosła 1,44 i była wyższa o ok. 16% niż w latach 2010-2013.

---

<sup>58</sup> R. Mroczek (red.), *Polski przemysł spożywczy...*, op. cit., s. 146.

<sup>59</sup> R. Mroczek, *Przemysł spożywczy*, [w:] R. Mroczek (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego w Polsce w latach 2010-2015*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 39, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 128-129.

Tabela 9.8. Zasoby środków produkcji w przemyśle spożywczym  
(łącznie z tytoniowym)<sup>a</sup>

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Środki trwałe brutto (mld zł)	81,8	87,7	94,0	99,6	106,2	111,8	119,0	127,0 <sup>b</sup>
w tym: maszyny, urządzenia i środki transportu	52,8	56,9	60,9	64,7	69,3	73,5	78,3	83,5 <sup>b</sup>
Środki trwałe netto (mld zł)	42,4	44,4	47,2	49,7	53,3	55,2	59,2	63,0 <sup>b</sup>
Zatrudnienie w firmach (tys. osób):								
– przemysłowych	400,0	396,8	391,8	387,7	391,1	390,8	388,4	392,0 <sup>b</sup>
w tym: w firmach dużych i średnich	303,9	305,6	304,0	302,5	306,3	310,2	316,2	320,0 <sup>b</sup>
– w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe F-01	327,7	322,4	324,0	322,7	328,7	330,4	333,3	336,4
Oплата pracy <sup>c</sup> (mld zł rocznie)	14,7	15,8	16,6	17,1	17,9	18,6	19,8	21,5
Majątek przedsiębiorstw <sup>c</sup> (w mld zł)	110,8	127,7	134,3	143,8	144,6	151,7	163,2	169,9
w tym: trwałe	62,0	71,5	73,9	81,6	82,2	85,3	91,9	95,3
Zasoby środków produkcji <sup>c, d</sup> (w mld zł)	154,9	175,1	184,1	195,1	198,3	203,3	222,6	234,4
Techniczne uzbrojenie pracy <sup>e</sup> (w tys. zł/zatrudnionego)	132,0	143,4	155,4	166,9	177,2	188,1	201,6	213,0
Majątkochłonność <sup>f</sup> (w zł/zł)	0,504	0,480	0,466	0,484	0,520	0,539	0,549	0,536
Zasoby łącznie/produkcję <sup>e</sup> (w zł/zł)	1,067	1,028	0,995	1,030	1,057	1,071	1,103	1,070
Inwestycje (w mld zł)	6,68	7,63	8,11	8,98	9,62	10,16	11,10	10,90 <sup>b</sup>
w tym: maszyny, urządzenia i środki transportu	4,80	5,36	5,67	6,10	6,90	7,30	8,40	8,40 <sup>b</sup>
– w przedsiębiorstwach składających sprawozdania finansowe F-01	5,92	6,53	6,73	7,11	8,58	8,97	9,87	9,77

<sup>a</sup> bez firm mikro, <sup>b</sup> szacunek, <sup>c</sup> dotyczy firm składających sprawozdania finansowe F-01, <sup>d</sup> wartość majątku powiększona o trzykrotną roczną opłatę pracy, <sup>e</sup> wartość początkowa maszyn i urządzeń na 1 zatrudnionego w firmach przemysłowych, <sup>f</sup> wartość początkowa środków trwałych na jednostkę produkcji

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

## 9.7. Produktywność i efektywność przemysłu spożywczego

W ostatnich latach następowała dalsza poprawa wydajności pracy w przemyśle spożywczym, która w 2017 roku w cenach stałych była o 1/3 wyższa niż w 2010 roku. Wzrost produktywności pracy (mierzonej wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego) w tym okresie, podobnie jak w latach wcześniejszych, był wynikiem przede wszystkim szybkiego wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (zwłaszcza w latach 2010-2012 i 2015-2017), która dokonała się przy względnie stabilnym zatrudnieniu. Od 2012 roku zarysowała się słaba tendencja spadkowa produktywności majątku trwałego oraz łącznych zasobów czynników wytwórczych, przy powolnym jej wygasaniu w ostatnich latach (tab. 9.9).

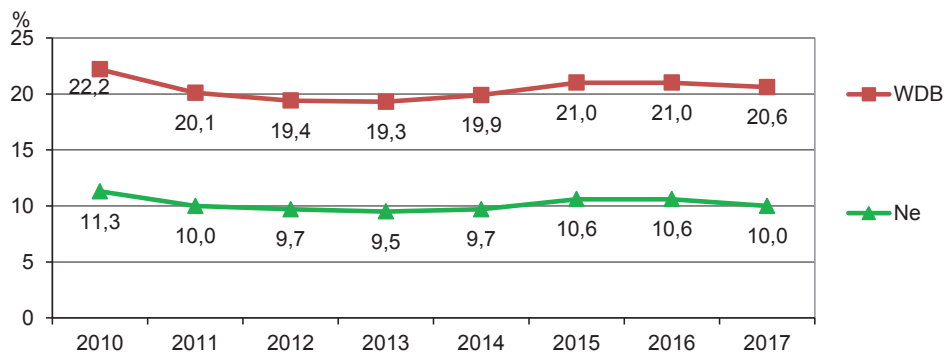
Zmniejszyła się także efektywność przemysłu spożywczego zarówno w skali makro (mierzona WDB), jak i mikro (mierzona Ne). Z powodu malejącego udziału wartości dodanej brutto i nadwyżki ekonomicznej w cenie bazowej (rys. 9.3) obniżyła się efektywność poszczególnych czynników produkcji. Efektywność majątku w skali makro zmalała o 0,019 punktu, a w skali mikro o 0,003, przy powolnym wygasaniu tej tendencji w ostatnich latach. Zmniejszyła się również efektywność zasobów, ale tylko w skali makro (o 0,015 punktu), zaś w skali mikro po dużych wahaniami w badanym okresie powróciła do poziomu z 2010 roku (tab. 9.9.)

Tabela 9.9. Mierniki produktywności i efektywności przemysłu spożywczego<sup>a</sup>

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wydajność pracy (tys. zł/zatrudnionego)								
– w cenach bieżących	384,2	441,3	490,4	513,9	500,1	505,1	542,5	585,0 <sup>b</sup>
w tym: firm dużych i średnich	430,0	485,6	537,9	566,9	550,4	551,6	581,3	620,0 <sup>b</sup>
– w cenach stałych	438,6	464,0	494,9	512,4	507,2	526,1	560,4	585,0 <sup>b</sup>
Produktywność (zł/zł)								
– majątku trwałego	1,98	2,08	2,14	2,07	1,92	1,85	1,85	1,87 <sup>b</sup>
– zasobów <sup>c</sup>	0,95	0,94	1,00	0,97	0,94	0,93	0,91	0,93
Efektywność mierzona WDB <sup>c</sup> (zł/zł)								
– nakładów pracy	2,188	2,267	2,156	2,134	2,083	2,141	2,136	2,102
– majątku	0,285	0,266	0,266	0,255	0,258	0,266	0,261	0,266
– zasobów	0,208	0,188	0,194	0,187	0,188	0,196	0,191	0,193
Efektywność mierzona Ne <sup>c</sup> (zł/zł)								
– nakładów pracy	1,110	1,061	1,080	1,052	1,017	1,079	1,078	1,024
– majątku	0,133	0,131	0,133	0,125	0,126	0,132	0,132	0,130
– zasobów	0,094	0,088	0,090	0,088	0,092	0,099	0,096	0,094

<sup>a</sup> bez firm mikro, <sup>b</sup> szacunek, <sup>c</sup> dotyczy przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 9.3. Udział wartości dodanej brutto (WDB) i nadwyżki ekonomicznej (Ne) w cenie bazowej produktów przemysłu spożywczego<sup>a</sup> (w proc.)

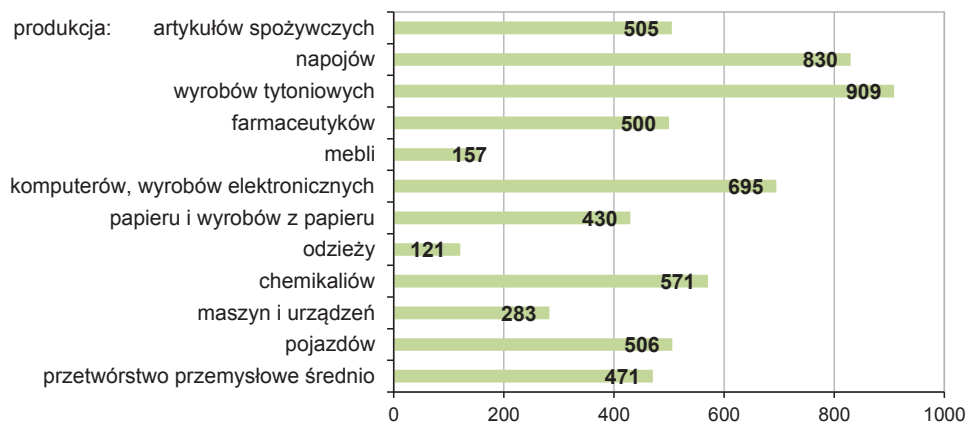
<sup>a</sup> dotyczy przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe F-01

Źródło: obliczenia własne według niepublikowanych danych GUS.

W badanym okresie można wyróżnić dwa podokresy, a mianowicie lata 2010-2013 i 2014-2017. W pierwszym z nich wymienione mierniki efektywności makro i mikro (mierzonych WDB i Ne) malały, a w drugim utrzymywały się na tym samym poziomie bądź rosły, ale i tak nie wszystkie powróciły do poziomu z 2010 roku. Podobnie było również z efektywnością nakładów pracy. Poziom wszystkich mierników efektywności przemysłu spożywczego był relatywnie wysoki (tab. 9.9). Wydajność pracy była wielokrotnie wyższa niż w rolnictwie, ale także wyższa od wydajności pracy w przetwórstwie przemysłowym i wielu jego branżach (rys. 9.4). Istotne jest to, że w stosunkowo krótkim okresie, bo zaledwie sześciu lat (2010-2016), wydajność pracy w przemyśle spożywczy przewyższyła o 15-20% średnią wydajność w przetwórstwie

przemysłowym. Ponadto produktywność pracy w branży napojów oraz wyrobów tytoniowych jest o 65-80% wyższa niż przeciętnie w produkcji artykułów spożywczych, co wynika m.in. z dużej koncentracji produkcji w tych branżach.

Rysunek 9.4. Wydajność pracy w wybranych działach polskiej gospodarki w 2016 roku (w tys. zł/zatrudnionego)

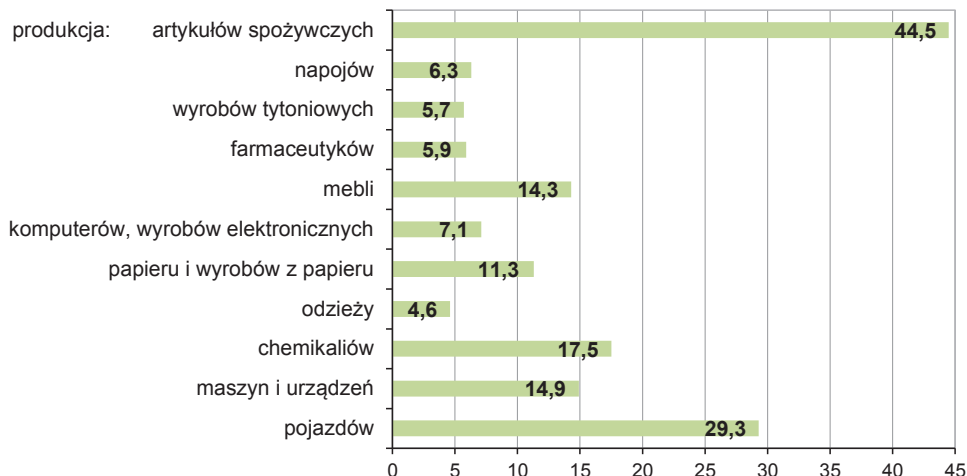


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS publikowanych w „Roczniku Statystycznym 2017”, op. cit.

Poprawa wydajności pracy w polskim przemyśle spożywczym w latach 2010-2016 wynikała również z ożywienia inwestycyjnego, które wystąpiło po globalnym kryzysie ekonomicznym i spowodowało dalsze unowocześnienie parku maszynowego (majątku czynnego) firm przetwórczych. W analizowanym okresie łączne nakłady inwestycyjne w całym przemyśle spożywczym (razem z produkcją wyrobów tytoniowych) wyniosły ok. 73 mld zł (średnio ok. 9,2 mld zł rocznie). W tym czasie wartość brutto maszyn, urządzeń, narzędzi i środków transportu (majątku aktywnego) w przedsiębiorstwach tego sektora wzrosła prawie o 60% z ok. 53 do 84 mld zł (patrz tab. 9.8), zaś wartość budynków i budowli (majątku biernego) zwiększyła się o połowę (z 29,0 do 43,5 mld zł). Taka struktura inwestycji, tzn. większe nakłady inwestycyjne w czynny (aktywny) majątek produkcyjny ma swoje uzasadnienie ekonomiczne, gdyż nowe bardziej wydajne maszyny i urządzenia podnoszą wydajność pracy, a ponadto okres amortyzacji majątku czynnego jest kilkakrotnie krótszy niż budynków i budowli.

W 2016 roku wartość dodana brutto (WDB) produkcji artykułów spożywczych, napojów oraz wyrobów tytoniowych (w cenach bieżących) wyniosła 56,5 mld zł i była wyższa o 41% niż w 2010 roku (rys. 9.5). Udział tego sektora w PKB Polski (mierzono WBD) wyniósł 3% i był o 0,2 pkt proc. większy niż w 2010 roku. W całej minioniej dekadzie wkład przemysłu spożywczego (wraz z tytoniowym) w tworzenie PKB był względnie stabilny i wynosił 2,7-3,0%. Wartość dodana brutto całego przetwórstwa przemysłowego w 2016 roku wyniosła 336 mld zł i była wyższa o 61% niż w 2010 roku, a jej udział w tworzeniu PKB Polski zwiększył się o 3,7 pkt proc. do 18,1%.

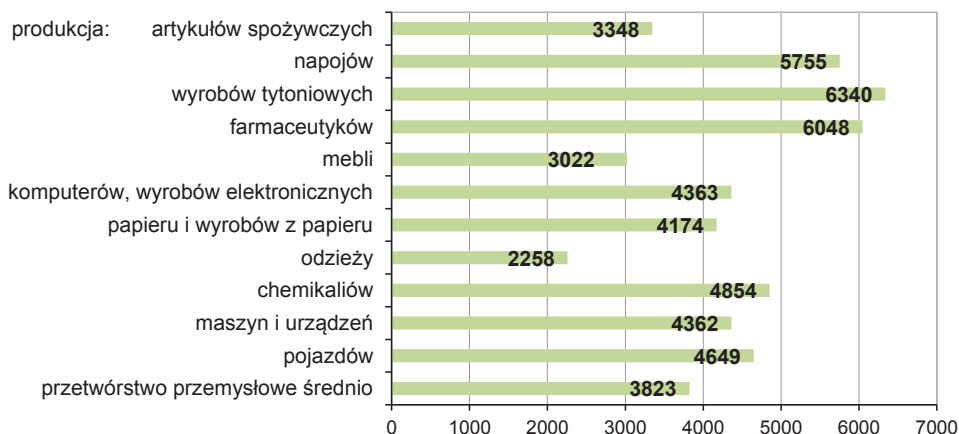
Rysunek 9.5. Wartość dodana brutto w wybranych działach polskiej gospodarki w 2016 roku (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w „Roczniku Statystycznym 2017”, op. cit.

Wynagrodzenia w produkcji wyrobów tytoniowych należą do najwyższych i w 2016 roku były o 2/3 większe niż przeciętnie w przetwórstwie przemysłowym i o 90% wyższe niż w przemyśle spożywczym (rys. 9.6). Wysokie przeciętne wynagrodzenia są także w produkcji napojów (ok. 5,8 tys. zł). Przeciętne wynagrodzenia w przemyśle spożywczym należą jednak do jednych z niższych w całym przetwórstwie przemysłowym. Spośród analizowanych działów były one tylko niższe w przemyśle meblarskim i odzieżowym.

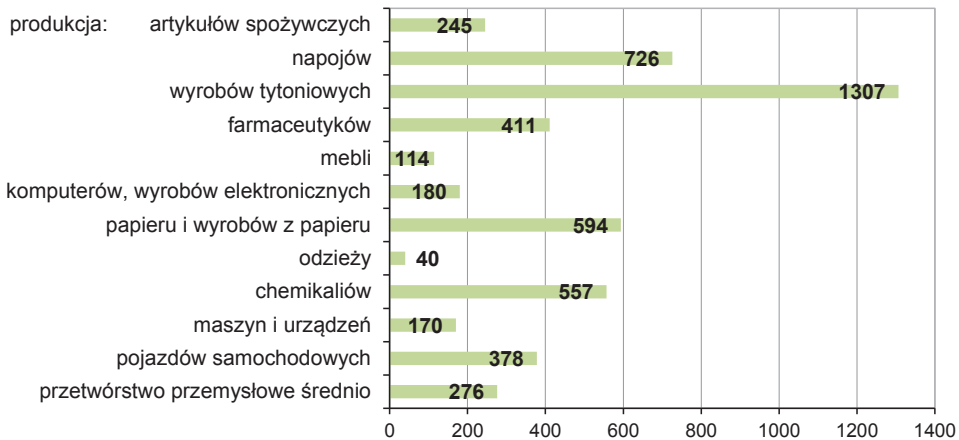
Rysunek 9.6. Przeciętne, miesięczne wynagrodzenie brutto w wybranych działach polskiej gospodarki w 2016 roku (w zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w „Roczniku Statystycznym 2017”, op. cit.



Rysunek 9.7. Techniczne uzbrojenie pracy w wybranych działach polskiej gospodarki<sup>a</sup> w 2016 roku (w tys. zł/zatrudnionego)



<sup>a</sup> jako wartość środków trwałych brutto (w bieżących cenach ewidencyjnych) przypadająca na 1 zatrudnionego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w „Roczniku Statystycznym 2017”, op. cit.

Najwyższe techniczne uzbrojenie pracy (mierzone wartością środków trwałych brutto w bieżących cenach ewidencyjnych przypadającą na 1 zatrudnionego) w 2016 roku było w produkcji wyrobów tytoniowych, co przełożyło się na wysoką wydajność pracy w tym dziale. Było ono prawie 2-krotnie wyższe niż w produkcji napojów oraz ponad 5-krotnie większe niż w produkcji artykułów spożywczych i średnio 5-krotnie w całym przetwórstwie przemysłowym (rys. 9.7).

## 9.8. Wyniki finansowe<sup>60</sup>

Przemysł spożywczy utrzymuje trwałą zdolność generowania zysków (tab. 9.10). Kwota zysku, po przejściowym obniżeniu w 2011 roku, w latach 2016-2017 przekroczyła 10 mld zł i była prawie o połowę wyższa od średniej z lat 2010-2011, a rentowność netto utrzymywała się na poziomie ponad 4% wartości obrotów. Rentowność kapitału własnego (ROE) kształtowała się na wysokim poziomie w przedziale 10-14%, kilkakrotnie wyższym od zysków osiągniętych z innych bezpiecznych zastosowań kapitału (lokat bankowych czy obligacji). W firmach rentownych ulokowane było już ponad 85% produkcji sektora, a w latach 2014-2016 – ponad 90%. W 2017 roku, podobnie jak w większości lat wcześniejszych analizowanego okresu, najlepsze wyniki finansowe osiągnęli producenci używek (7,1% obrotów i 15,5% kapitału własnego), a najniższą rentowność sprzedaży, średnio przynajmniej 2-krotnie niższą niż w innych działach tego sektora, mieli przetwórcy produktów pochodzenia zwierzęcego (rys. 9.8),

<sup>60</sup> Ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej branży (rozdział 9.8 i 9.9) wykonano na podstawie danych z firm składających sprawozdania finansowe F-01.

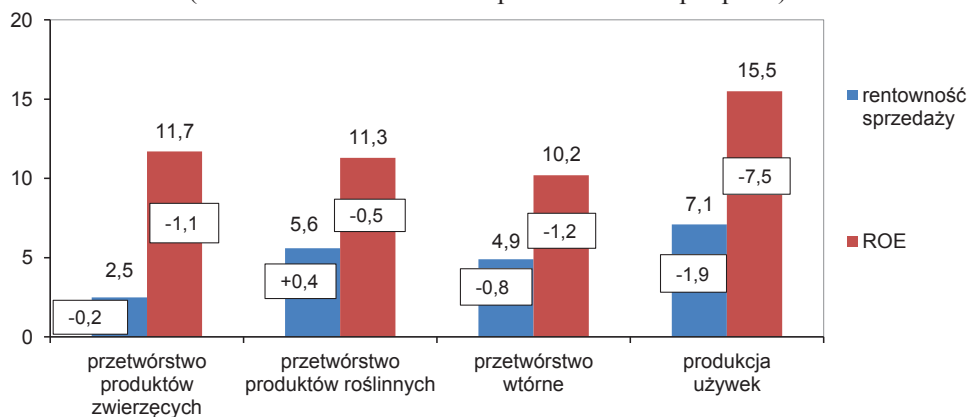
choć ich rentowność kapitału własnego była relatywnie wysoka (11%). W badanym okresie analizowane wskaźniki tj. rentowności sprzedaży oraz kapitału własnego nieznacznie się obniżyły w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego, w produkcji używek oraz w przetwórstwie wtórnym, a wzrosły w przetwórstwie produktów roślinnych.

Tabela 9.10. Wyniki finansowe przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zysk netto (mld zł)	7,7	6,5	7,9	8,8	8,7	9,5	10,4	10,1
Rentowność sprzedaży netto (proc.)	4,66	3,38	3,75	4,02	4,02	4,38	4,52	4,06
w tym:								
– przetwórstwo produktów roślinnych	5,24	5,84	6,83	5,72	5,62	4,67	6,28	5,58
– przetwórstwo produktów zwierzęcych	2,72	1,78	1,72	1,91	2,38	2,60	2,39	2,52
– produkcja używek	8,98	4,11	6,76	7,57	6,65	9,77	7,90	7,14
– przetwórstwo wtórne	5,65	4,09	3,97	5,19	4,92	5,21	5,86	4,91
ROE (proc.)	14,30	10,80	12,10	12,70	11,74	12,41	12,81	11,49
w tym:								
– przetwórstwo produktów roślinnych	11,84	14,17	15,22	12,36	10,93	8,96	12,28	11,34
– przetwórstwo produktów zwierzęcych	12,78	8,99	9,00	9,89	11,38	11,45	10,85	11,74
– produkcja używek	22,97	9,81	19,23	18,49	16,65	27,94	20,70	15,47
– przetwórstwo wtórne	13,83	10,44	10,27	13,07	11,12	11,42	12,63	10,20
Udział firm rentownych w przychodach sektora (proc.)	87,7	83,9	87,7	88,3	90,8	90,4	91,1	86,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Rysunek 9.8. Zróżnicowanie rentowności przemysłu spożywczego (stan w 2017 roku i zmiana po 2010 roku w pkt proc.)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

## 9.9. Stan finansowy

Ostatnie lata były okresem dalszej poprawy stanu finansowego przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (tab. 9.11). Świadczy o tym m.in. stale wzrastająca wartość kapitału własnego (od 2010 roku o ponad 60%), a także środków własnych w obrocie

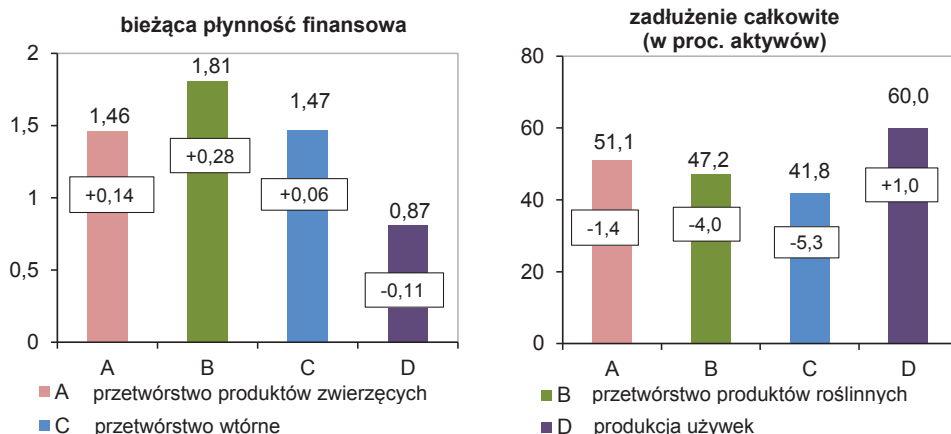
(o ponad 80%) przy dużej ich zmienności oraz rosnący wskaźnik bieżącej płynności finansowej (o 0,08 punktu). W latach 2010-2017 zmniejszyło się zadłużenie przedsiębiorstw (z 51,4 do 48,4%). Istotne jest to, że w 2017 roku kapitał własny był o 6,4% większy od zadłużenia ogółem, podczas gdy w latach wcześniejszych sytuacja była odwrotna (poza rokiem 2014).

Tabela 9.11. Stan finansowy przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kapitał własny (mld zł)	53,8	60,0	65,1	69,1	73,9	76,6	80,8	87,6
w tym: środki własne w obrocie	12,0	15,2	16,0	12,5	18,4	14,0	20,3	21,8
Zadłużenie (mld zł)	57,0	67,8	69,2	72,5	70,7	75,2	81,4	82,3
w tym: krótkoterminowe	36,8	41,0	44,4	49,7	44,0	47,4	50,1	52,8
Bieżąca płynność finansowa	1,33	1,37	1,36	1,25	1,42	1,40	1,40	1,41
Zadłużenie całkowite (w proc. aktywów)	51,4	53,1	51,5	51,2	48,9	49,5	50,2	48,4

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 9.9. Zróznicowanie bieżącej płynności finansowej i zadłużenia całkowitego (stan w 2017 roku i zmiana po 2010 roku)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wśród czterech analizowanych rodzajów przetwórstwa bezpieczny i stale poprawiający się stan finansowy w badanym okresie osiągnęło przetwórstwo wtórne oraz produktów roślinnych i zwierzęcych (rys. 9.9). Natomiast nieznacznie pogorszyła się sytuacja producentów używek (głównie piwa i wyrobów tytoniowych), gdyż współczynniki bieżącej płynności finansowej były tam bardzo niskie (<1,00), a zadłużenie duże, wynoszące 60% aktywów. Ponadto w analizowanym okresie u producentów używek bieżąca płynność finansowa uległa dalszemu obniżeniu i wzrastało zadłużenie całkowite. Trzeba jednak uwzględnić, że w tej części przemysłu spożywczego duże są przepływy finansowe między firmami zależnymi oraz trwałe aktywa finansowe, które

znieszczałającą wskaźniki bieżącej płynności finansowej. Dlatego też można uznać, że stan finansowy przedsiębiorstw jest bezpieczny i nie stwarza zagrożeń dla kontynuowania i rozwoju działalności w zakresie produkcji żywności, napojów i wyrobów tytoniowych.

### 9.10. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego

Z niepublikowanych danych GUS wynika, że w 2016 roku liczba czynnych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego była na podobnym poziomie jak w 2010 roku i wynosiła ok. 16 tys. podmiotów (podobnie jak w 2017 roku). W latach 2010-2017 liczba firm przemysłowych (zatrudniających ponad 9 pracowników) zmniejszyła się o ok. 11%. Na względnie stabilnym poziomie (275-295 podmiotów) utrzymywała się liczba dużych przedsiębiorstw zatrudniających ponad 249 osób, przy czym do połowy badanego okresu ona malała, a potem powoli zaczęła się zwiększać, zaś liczba średnich firm przemysłowych zmniejszyła się o ok. 5%, z których część zapewne zwiększając zatrudnienie, przeszła do grupy firm dużych (tab. 9.12).

Tabela 9.12. Firmy przemysłu spożywczego<sup>a</sup>

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>b</sup>
Liczba firm	15 986	15 199	15 737	14 233	14 641	16 045	15 915	15 850
w tym: przemysłowe	6 483	6 164	6 012	6 136	6 149	5 782	5 815	5 800
w tym: duże	288	284	289	276	275	286	291	295
średnie	1 183	1 160	1 118	1 119	1 121	1 113	1 121	1 120
Udział w liczbie zatrudnionych (proc.)								
firm dużych	43,6	45,0	46,2	45,8	46,3	47,6	49,3	50,0
firm średnich	31,9	31,6	30,9	31,5	31,5	31,2	29,6	30,0
Udział w produkcji (proc.)								
firm dużych	58,0	57,6	57,9	57,3	58,2	58,7	59,7	60,5
firm średnich	26,8	26,8	26,8	27,6	27,3	27,3	27,0	27,0

<sup>a</sup> wraz z przemysłem tytoniowym, <sup>b</sup> szacunki własne

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikowanych (w Rocznikach Statystycznych Przemysłu z lat 2011-2016) i niepublikowanych danych GUS.

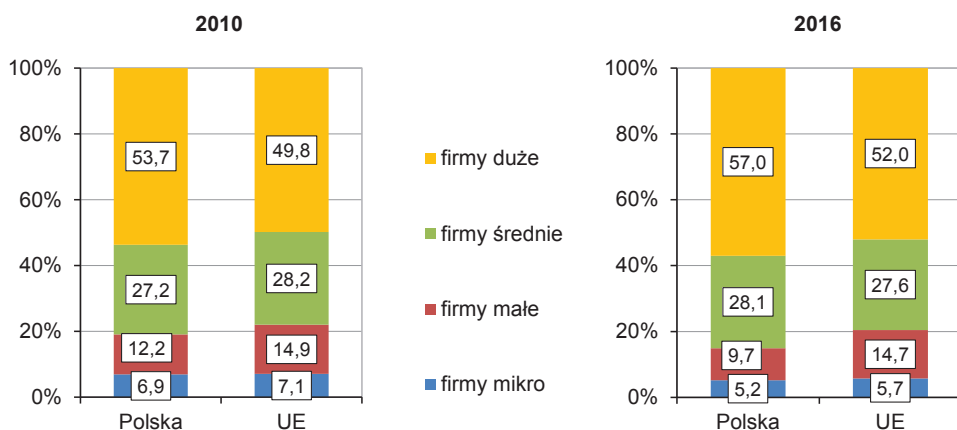
Zmiany, jakie zaszły w latach 2010-2017 w liczbie i strukturze firm przemysłu spożywczego w Polsce, wskazują na kontynuację procesów koncentracji produkcji, gdyż w tym okresie wzrósł udział dużych firm w produkcji i zatrudnieniu odpowiednio o 2,5 i 6,4 pkt proc. (do 60,5 i 50,0%), przy osłabieniu pozycji najmniejszych przedsiębiorstw przemysłowych. Zwiększył się również udział firm średnich w wartości produkcji sprzedanej o 0,2 pkt proc., a w zatrudnieniu obniżył się o 1,9 pkt proc. (tab. 9.12).

Potwierdzeniem zmian zachodzących w polskim przemyśle spożywczym są dane Eurostatu (obejmujące również firmy mikro), które wskazują, że w ostatnich sześciu latach (tj. 2010-2016) udział firm dużych w produkcji sektora był dominujący (ponad 50%). Ponadto w analizowanym okresie wzrósł on do 57%, tj. o 3,3 pkt proc. i jedno-

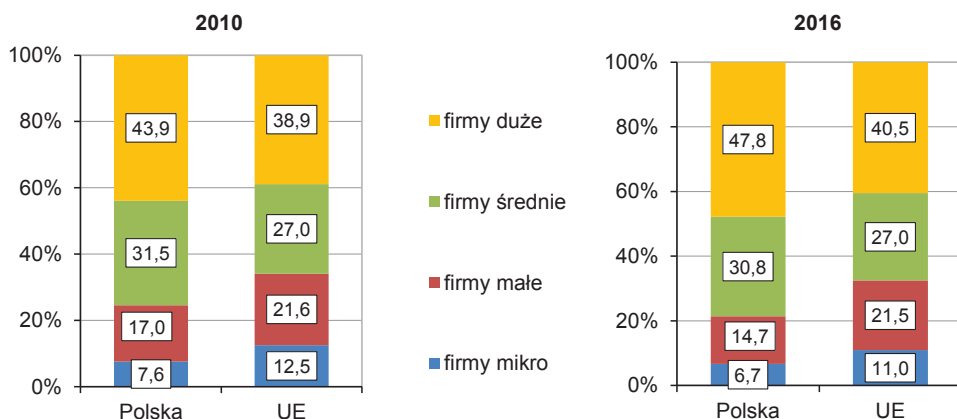
częściej był on wyższy o 5,0 pkt proc. niż średnio w Unii Europejskiej. W porównaniu tym (rys. 9.10a) na zbliżonym poziomie była pozycja firm średnich, gdyż ich udział wynosił 27-28%. Najniższy i malejący był zaś udział firm najmniejszych (małych i mikro), gdyż w 2016 roku wyniósł 14,9% i był niższy o 5,5 pkt proc. niż przeciętnie w UE-28 (w 2010 roku różnica ta była mniejsza i wynosiła 2,9 pkt proc.). Udział poszczególnych grup firm przemysłu spożywczego w sprzedaży sektora wskazuje na wyższy przeciętny udział firm najmniejszych i średniej wielkości w UE-28 niż w Polsce oraz niższy udział firm dużych. Struktura podmiotowa polskiego przemysłu spożywczego jest zbliżona do struktury tego sektora największych producentów żywności w UE, tj.: Niemiec, Hiszpanii i Francji.

Rysunek 9.10. Koncentracja polskiego przemysłu spożywczego<sup>a</sup> na tle Unii Europejskiej

a) udział w produkcji sprzedanej



b) udział w zatrudnieniu



<sup>a</sup> dotyczy tylko produkcji artykułów spożywczych i napojów

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 30.10.2018).

Zasoby pracy w firmach dużych i średnich przemysłu spożywczego w Polsce w 2016 roku były wyższe odpowiednio o 7,3 i 3,8 pkt proc. niż średnio w przemyśle spożywczym UE-28. Dysproporcje te w porównaniu z 2010 rokiem zwiększyły się w przypadku firm dużych, a zmniejszyły dla firm średniej wielkości. Udział zatrudnienia w firmach najmniejszych (małych i mikro) w polskim przemyśle spożywczym zmniejszył się do 21,4%, tj. o 3,2 pkt proc., natomiast przeciętnie w UE-28 był wyższy i wynosił 32,5%, i zmniejszył się w tym czasie o 1,6 pkt proc. (rys. 9.10b). Zjawiska te wskazują na umacnianie pozycji dużych firm przemysłowych, a słabnącą pozycję firm najmniejszych (małych i mikro), które też mają rację bytu jako lokalne, niszowe firmy produkujące żywność tradycyjną, ekologiczną. Coraz większy wpływ na zmiany w tych strukturach mają procesy globalizacji i koncerny międzynarodowe, ale regulacje prawne mogą i powinny te procesy, przynajmniej w pewnym zakresie, kontrolować.

### 9.11. Podsumowanie

W latach 2010-2017 otoczenie makroekonomiczne dla rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce było względnie stabilne. Wprawdzie tempo wzrostu gospodarczego w latach 2013-2014 spowolniło do ok. 1,5% rocznie (z 3,6-5,0% w latach 2011-2012), ale w następnych latach przyspieszyło średnio do ponad 3,5% rocznie. W tym okresie przemysł spożywczy w Polsce był pod silną presją malejącego popytu krajowego, który nie tylko ograniczał, ale też hamował wzrost produkcji przemysłu spożywczego. Głównym czynnikiem rozwoju sektora był wtedy eksport, który rozwijał się w tempie 11,2% rocznie (tj. o 1,8 mld euro), zagospodarowując ok. 75% przyrostu produkcji sprzedanej. Drugim czynnikiem wzrostu produkcji przemysłu spożywczego był wzrost cen zbytu produktów spożywczych, zwłaszcza w okresie wysokich światowych cen żywności, a więc w latach 2011-2012. W badanym okresie popyt wewnętrzny zwiększał się tylko w latach 2012, 2015 i 2016. W całym badanym okresie spożycie żywności i napojów bezalkoholowych wzrosło w cenach bieżących o 11,3% (ze 168 do 190 mld zł), zaś udział żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wydatkach gospodarstw domowych zmniejszył się o 4,6 pkt proc. (z 27,1 do 22,5%).

Wzrost produkcji sektora następował w warunkach względnie stabilnego poziomu zatrudnienia oraz przy rosnących inwestycjach, co skutkowało dość szybkim wzrostem technicznego uzbrojenia pracy i wydajności pracy. W latach 2010-2017 techniczne uzbrojenie pracy zwiększyło się o ok. 60% (ze 132 do ok. 213 tys. zł/osobę), a wydajność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego nominalnie wzrosła o 52% (z 384 do 585 tys. zł), a realnie o 33%.

Utrzymany został wysoki standard techniczny potencjału wytwórczego sektora. Kurcząca się marża przetwórcza wymuszała oszczędne gospodarowanie zasobami pracy żywej i uprzedmiotowionej oraz innymi środkami produkcji. Świadczy o tym nie tylko wzrost wydajności pracy, lecz także utrzymanie osiągniętego wcześniej poziomu produktywności i efektywności prowadzonej działalności, szczególnie w skali

mikro, oraz dość stabilnej zdolności generowania zysków i bezpiecznego stanu finansowego przedsiębiorstw.

Przemysł spożywczy utrzymuje stabilną pozycję w polskiej gospodarce, gdyż jego udział w PKB mierzony wartością dodaną brutto wynosi ok. 3%. Produkcja napojów oraz wyrobów tytoniowych prezentuje się szczególnie korzystnie na tle innych działów przetwórstwa przemysłowego, gdyż:

- produktywność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na 1 zatrudnionego w produkcji artykułów spożywczych była już o ok. 7% wyższa niż przeciętna wydajność pracy w przetwórstwie przemysłowym, ale w produkcji napojów i wyrobów tytoniowych była prawie 2-krotnie wyższa;
- wynagrodzenia w przedsiębiorstwach produkujących artykuły spożywcze były przeciętnie o ok. 12% niższe niż średnio w przetwórstwie przemysłowym, ale wyższe niż w przemyśle odzieżowym czy meblarskim. W produkcji napojów oraz wyrobów tytoniowych zarobki należały do najwyższych i były o ok. 51 i 6% wyższe niż w przetwórstwie przemysłowym;
- techniczne uzbrojenie pracy mierzone wartością środków trwałych brutto na 1 zatrudnionego w przemyśle spożywczym było o ok. 13% niższe niż przeciętnie w przetwórstwie przemysłowym, ale w produkcji napojów i wyrobów tytoniowych było odpowiednio 2,5- i 4,5-krotnie wyższe.

## 10. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej

### 10.1. Wprowadzenie

Przemysł spożywczy, umożliwiający zaspokojenie podstawowych potrzeb ludzkich, jest jednym z ważniejszych sektorów wszystkich gospodarek narodowych. Niezależnie od zmian strukturalnych w nich zachodzących, związanych m.in. ze zwiększonym udziałem sektora usługowego, czy wzrostu znaczenia w tworzeniu wartości dodanej sektora zaawansowanej technologii, jest i pozostanie nadal sektorem strategicznym. Wiąże się to przede wszystkim z zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego (nie tylko poszczególnych państw, ale i na skalę globalną) oraz znaczeniem tego sektora w łańcuchu żywnościowym (jako głównego elementu łączącego rolnictwo z producentami żywności i handlem). Potwierdzają to dane dotyczące krajów członkowskich UE. Producenci żywności i napojów są jednymi z najważniejszych sektorów przemysłowych w Europie. Według najbardziej aktualnych danych przemysł spożywczy UE zapewnia miejsca pracy dla ok. 4,6 mln ludzi. Składa się on z prawie 300 tys. przedsiębiorstw, w których zatrudnienie dla całego sektora przemysłowego stanowi ok. 15%<sup>61</sup>. W 2015 roku producenci żywności i napojów wygenerowali obrót w wysokości 1125 mld euro oraz wartość dodaną na poziomie 230 mld euro (12,1% wartości dodanej przedsiębiorstw przemysłowych).

Przemysł spożywczy w Polsce należy także do jednej z najważniejszych gałęzi polskiej gospodarki. Stanowi istotny element gospodarki żywnościowej, skupiając produkcję artykułów spożywczych i napojów<sup>62</sup>. Znaczenie omawianego sektora wynika z wielu przesłanek. Zgodnie z danymi GUS<sup>63</sup> miał on w 2016 roku wkład w tworzenie PKB wynoszący blisko 8,5%. Przy produkcji artykułów żywnościowych i napojów pracowało 431,8 tys. osób, co stanowiło 16,7% pracujących w przetwórstwie przemysłowym. Sektor miał znaczący udział w wartości produkcji globalnej przetwórstwa przemysłowego – było to 225,5 mld zł, czyli 19,1%. Na porównywalnym poziomie kształtowała się wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego (215,1 mld zł) oraz jej udział w wartości produkcji sprzedaży przetwórstwa przemysłowego (19,2%). Podmioty przemysłu spożywczego w Polsce wypracowały także wysoką wartość dodaną brutto wynoszącą 50,8 mld zł, czyli 15,1% wartości przetwórstwa przemysłowego.

W świetle powyższych rozważań ważnym zagadnieniem jest ocena możliwości rozwojowych producentów żywności i napojów w Polsce. Powinny być one jednak analizowane przez porównanie z analogicznym sektorem w innych krajach, z którymi zachodzą relacje handlowe. Z tego względu wskaźniki rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce i czynników go kształtujących porównano z wybranymi krajami członkow-

<sup>61</sup> *Data & Trends EU Food & Drink Industry*, 2018, s. 2-5.

<sup>62</sup> W szerszym ujęciu mogą być wliczeni do niego producenci wyrobów tytoniowych.

<sup>63</sup> „Rocznik Statystyczny Przemysłu 2017”, GUS, Warszawa 2017, s. 42-60.



skimi UE. Przy ich doborze kierowano się znaczeniem przemysłu spożywczego poszczególnych państw w UE. Na tej podstawie zaliczono do nich: Niemcy, Francję, Wielką Brytanię, Hiszpanię, Włochy, Holandię i Belgię. Wszystkie wymienione kraje (razem z Polską) w 2016 roku wytwarzały 82,2% wartości produkcji i blisko 80% wartości dodanej unijnego przemysłu spożywczego. Źródłem danych była baza Eurostatu, a analizę zmian przeprowadzono, przyjmując do obliczeń 2008, 2012 i 2016 rok.

## 10.2. Potencjał produkcyjny i rozmiar produkcji

Czynnikiem warunkującym możliwości rozwoju i poprawy konkurencyjności sektora producentów żywności i napojów jest ich potencjał produkcyjny. Związany jest on m.in. z zaangażowanymi w nim zasobami pracy oraz funkcjonującą w nim liczbą podmiotów gospodarczych. Figiel i współautorzy<sup>64</sup> podkreślają, że przestrzenna koncentracja zatrudnienia świadczy o specjalizacji działalności gospodarczej i jest przejawem występowania klastrów. Wcześniejsze badania własne<sup>65</sup> wskazują na występowanie statystycznie istotnej zależności między rozmiarem klastrów przemysłu spożywczego a pozycją konkurencyjną tego sektora. Przestrzenne skupienie zasobów pracy producentów artykułów żywnościowych i napojów w danym państwie może być zatem istotnym źródłem ich rozwoju oraz poprawy konkurencyjności na rynku unijnym i międzynarodowym.

Przeprowadzona w tym zakresie analiza wskazuje, że poziom zatrudnienia był w poszczególnych krajach bardzo zróżnicowany (tab. 10.1). Wyraźnie widoczna jest ich koncentracja w kilku krajach. Najwyższe pozycje w rankingu zajmowały następujące państwa: Niemcy, Francja i Wielka Brytania. W 2016 roku pracowało w nich prawie 43% wszystkich zatrudnionych pracujących w produkcji artykułów żywnościowych i napojów w UE. Polska, z liczbą zatrudnionych ponad 405 tys. osób, zajmowała czwartą lokatę wśród analizowanych państw. Udział naszego kraju w ogólnej liczbie zatrudnionych w omawianym sektorze wynosił 8,9%. Był on jednak zdecydowanie niższy (o ponad połowę) w stosunku do liczby zatrudnionych w przemyśle spożywczym w Niemczech. Nieco niższy poziom zatrudnienia, w porównaniu z Polską, występował w Hiszpanii i we Włoszech. We wszystkich wcześniej wymienionych krajach pracowało w 2016 roku ok. 67% zatrudnionych w przemyśle spożywczym państw członkowskich UE.

Najmniejsze zatrudnienie spośród analizowanych krajów wystąpiło w Holandii i Belgii. Rozpatrując zmiany poziomu zatrudnienia, zauważono, że jego największy wzrost wystąpił w Wielkiej Brytanii i we Francji. W Polsce liczba osób pracujących w przemyśle spożywczym była relatywnie stabilna (z pewnym wahnięciem w 2012 roku) – spadek, ale tylko o ok. 2,0%.

<sup>64</sup> S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 92, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 12.

<sup>65</sup> M. Juchniewicz, *Klastry a konkurencyjność przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (3). Potencjał konkurencyjny – wybrane elementy*, seria „Program Wieloletni 2011-2013”, nr 73, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 96.

Tabela 10.1. Zatrudnienie w przemyśle spożywczym (liczba osób)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Niemcy	804 487	840 283	863 610	7,3
Francja	523 065	584 963	601 804	15,1
Wielka Brytania	418 022	397 466	490 277	17,3
Polska	413 535	397 470	405 214	-2,0
Hiszpania	370 847	343 854	371 125	0,1
Włochy	332 187	342 494	360 009	8,4
Holandia	122 996	121 554	125 492	2,0
Belgia	90 620	87 720	89 099	-1,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Kolejnym elementem potencjału produkcyjnego poddanym analizie była liczba podmiotów zajmujących się produkcją artykułów żywnościowych i napojów (tab. 10.2).

Tabela 10.2. Liczba przedsiębiorstw funkcjonujących w przemyśle spożywczym

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Francja	62 213	60 592	59 757	-3,9
Włochy	60 307	57 991	56 750	-5,9
Hiszpania	28 722	27 578	27 445	-4,4
Niemcy	31 554	31 108	26 592	-15,7
Polska	16 037	14 330	14 325	-10,7
Wielka Brytania	7 449	7 809	9 791	31,4
Belgia	7 968	7 120	6 920	-13,2
Holandia	4 261	4 751	6 348	49,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Najwięcej przedsiębiorstw funkcjonujących w przemyśle spożywczym było zlokalizowanych we Francji i Włoszech. W tych krajach funkcjonowało łącznie ok. 40% wszystkich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. O połowę mniejsza liczba podmiotów gospodarczych zajmujących się produkcją artykułów żywnościowych i napojów działała w Hiszpanii i w Niemczech. W Polsce wystąpiło systematyczne zmniejszanie liczby przedsiębiorstw w przemyśle spożywczym. Nie miało to jednak wpływu na ich lokatę w rankingu. Najmniej liczna grupa przedsiębiorstw zajmujących się produkcją artykułów żywnościowych i napojów (spośród badanych krajów) znajdowała się w Wielkiej Brytanii, Belgii i Holandii. Warto jednak zaznaczyć, że o ile w Belgii wystąpiło w analizowanych latach zmniejszenie liczby podmiotów (podobnie jak we wszystkich wcześniej omawianych państwach), to w Wielkiej Brytanii i w Holandii odnotowano ich znaczący wzrost – odpowiednio o 31,4 i 49,0%.

W kontekście przeprowadzonych rozważań istotnym jest odniesienie do siebie omówionych wcześniej wskaźników. Jankowska<sup>66</sup> podkreśla, że wysoki stopień koncentracji sektora, mierzony nie tylko liczbą, ale i wielkością uczestników gry rynkowej, pozwala silnym uczestnikom na jego relatywnie skuteczną kontrolę. Największą liczbę zatrudnionych na jedno przedsiębiorstwo przemysłu spożywczego (50 osób) odnotowano w 2016 roku w Wielkiej Brytanii. Kolejne miejsca zajmują producenci żywności i napojów w Niemczech (33 osoby). Pozytywnym zjawiskiem jest to, że podmioty przemysłu spożywczego w Polsce zajmują kolejną lokatę – na jedno przedsiębiorstwo przypada 28 osób.

Umiejętnie wykorzystany potencjał produkcyjny przemysłu spożywczego w poszczególnych państwach powinien umożliwić uzyskanie w nich adekwatnych rezultatów produkcyjnych. Największymi wytwórcami artykułów żywnościowych i napojów były Niemcy, Francja i Włochy (tab. 10.3). Wkład tych krajów w wartość wytworzonej produkcji przez podmioty przemysłu spożywczego w UE wynosił w 2016 roku odpowiednio – 17,3, 16,5 i 12,9%. Było to konsekwencją dużego zaangażowania wcześniej omówionych zasobów produkcyjnych w przemyśle spożywczym tych państw.

Tabela 10.3. Wartość produkcji (w mln euro)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Niemcy	161 010	171 618	176 957	9,9
Francja	153 412	159 536	168 464	9,8
Włochy	112 468	122 564	132 088	17,4
Hiszpania	94 724	96 971	106 365	12,3
Wielka Brytania	75 958	85 875	92 475	21,7
Holandia	50 126	58 296	67 035	33,7
Polska	44 861	49 648	51 189	14,1
Belgia	35 075	40 851	44 726	27,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Do grupy krajów o wysokim poziomie wartości produkcji zalicza się także Hiszpania, w której wartość produkcji w 2016 roku wyniosła 106,4 mld euro. Wymienione cztery kraje generowały ok. 57% wartości produkcji producentów żywności i napojów w całej UE.

Wartość produkcji podmiotów przemysłu spożywczego w Polsce w porównaniu z wiodącymi krajami była zdecydowanie mniejsza (o ok. 2/3). Pozytywnym symptodem jest to, że jej poziom systematycznie wzrastał. Niestety tempo tych zmian, w porównaniu z krajami generującymi produkcję o zbliżonej wartości (Holandią i Belgią), było zdecydowanie mniejsze (o ok. połowę).

<sup>66</sup> B. Jankowska, *Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży budowlanej w latach 1994-2001*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 115.

Poziom produkcji na poziomie sektora może być mierzony nie tylko wartością produkcji, ale także wartością dodaną<sup>67</sup>. Była ona kolejnym miernikiem oceny rozwoju producentów żywności i napojów w poszczególnych krajach UE. Podobnie jak w przypadku wartości produkcji, najwyższą lokatę zajmowały kraje, takie jak: Niemcy, Francja i Włochy (tab. 10.4). W wymienionych państwach odnotowano jednocześnie systematyczny i wyraźny wzrost jej poziomu – odpowiednio o 24,5, 18,3 i 29,9%. Wysoką wartość dodaną generowały również podmioty zlokalizowane w Wielkiej Brytanii. Przemysł spożywczy w tych czterech państwach wytwarzał łącznie w 2016 roku ok. 58% wartości dodanej wytworzonej w tym przemyśle w całej UE.

Tabela 10.4. Wartość dodana brutto (w mln euro)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) <u>2016</u> 2008
Niemcy	33 183	34 537	41 308	24,5
Francja	31 272	34 785	36 991	18,3
Wielka Brytania	22 792	23 064	28 362	24,4
Włochy	19 665	22 099	25 541	29,9
Hiszpania	20 445	19 114	19 851	-2,9
Holandia	9 199	10 264	12 302	33,7
Polska	9 738	9 038	10 088	3,6
Belgia	6 560	7 032	8 342	27,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (*sbs\_na\_ind\_r2*).

Poziom omawianego miernika w Polsce był jednym z najniższych wśród analizowanych państw (nieznacznie wyższy od zajmującej ostatnią lokatę Belgii). Należy jednak podkreślić, że tempo zmian wartości dodanej w naszym kraju było ok. 7-9-krotnie niższe niż we wszystkich pozostałych państwach (poza Hiszpanią, w której wartość dodana malała). Rezultatem działalności gospodarczej nie jest sama produkcja mierzona jej wartością, lecz osiągnięcie przyrostu wartości. Takim efektem w skali mezoekonomicznej może być właśnie wartość dodana, która może być przeznaczona na konsumpcję czy też na rozwój podmiotów gospodarczych<sup>68</sup>. Sytuacja przedsiębiorstw produkujących artykuły spożywcze i napoje w Polsce jest zatem w tym kontekście, biorąc pod uwagę perspektywy ich rozwoju i poprawy konkurencyjności, relatywnie niekorzystna.

<sup>67</sup> *Measuring Productivity OECD Manual. Measurement of aggregate and industry-level productivity growth*, OECD, Paris 2001, s. 13.

<sup>68</sup> M. Juchniewicz, R. Urban, *Ocena wpływu produktywności i efektywności na pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 134-150.

### 10.3. Produktywność i koszty pracy a rozwój przemysłu spożywczego

Koncepcją uwypuklającą rolę zasobów w procesie rywalizacji podmiotów gospodarczych jest teoria zasobowa<sup>69</sup>. Podkreśla się jednak, że nie rozmiar zasobów, ale efektywność ich wykorzystania są czynnikiem umożliwiającym rozwój przedsiębiorstw i sektorów, w których funkcjonują. Tego typu założenie jest stosowane w wielu opracowaniach empirycznych<sup>70</sup>, w których dokonywana jest ocena potencjału konkurencyjnego przemysłu spożywczego. Oczkowska<sup>71</sup>, powołując się na teorię neotechnologiczną, wskazuje, że korzyści skali występują wówczas, gdy rozmiary produkcji i zbytu rosną szybciej niż nakłady produkcji.

Podstawowym i najczęściej stosowanym wskaźnikiem efektywności wykorzystania czynników produkcji jest produktywność. Porter<sup>72</sup> wskazuje, że jest ona głównym wyznacznikiem potencjału konkurencyjnego, a w efekcie konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Efektywność gospodarowania zasobami pracy przemysłu spożywczego była w analizowanych krajach bardzo zróżnicowana. Najwyższą, we wszystkich analizowanych krajach i latach, odnotowano w Holandii i Belgii (tab. 10.5). Warto również podkreślić tempo zmian produktywności w tych krajach – wynosiło ono ok. 30%. Wynikało to z relatywnie stabilnego poziomu zatrudnienia i wysokiego przyrostu produkcji. Wcześniejsze badania Juchniewicz i Łukiewskiej<sup>73</sup> wskazują jednocześnie, że w tych krajach ponoszono największe w skali UE nakłady inwestycyjne brutto na rzeczowy majątek trwały w przeliczeniu na zatrudnionego. Było to czynnikiem zwiększającym możliwości wytwórcze i rozwojowe producentów żywności i napojów w tych państwach.

Kolejne miejsce pod względem produktywności pracy w przemyśle spożywczym zajmowały Włochy – różnica do liderów wynosiła w 2016 roku od 135 do 167 tys. euro na zatrudnionego. W tym państwie nastąpiła również poprawa produktywności pracy, ale na niższym poziomie (o 8,4%). Relatywnie wysoką produktywnością odznaczali się producenci w Hiszpanii i we Francji – kształtowała się ona na poziomie ok. 280 tys. euro/zatrudnionego.

<sup>69</sup> S.D. Hunt, R.M. Morgan, *The Comparative Advantage Theory of Competition*, Journal of Marketing, 1995, vol. 95(2), s. 8.

<sup>70</sup> J.H.M. Wijnands, H.J. Bremmers, B.M.J. Van Der Meulen, K.J. Poppe, *An economic and legal assessment of the EU food industry's competitiveness*, Agribusiness, 2008, vol. 24(4), s. 427; R. Mroczek, M. Tereszczuk, *Wydajność pracy jako jeden z elementów decydujących o międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego” 2013, t. 13(28), z. 2, s. 51-58; K. Łukiewska, M. Juchniewicz, *Produktywność jako czynnik konkurencyjności przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 156-163; J.H.M. Wijnands, D. Verhoog, *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, 2016, s. 23.

<sup>71</sup> R. Oczkowska, *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, Strategie, tendencje*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013, s. 69.

<sup>72</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 101.

<sup>73</sup> M. Juchniewicz, K. Łukiewska, *Konkurencyjność wybranych branż polskiej gospodarki na rynku Unii Europejskiej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Olsztyn 2014, s. 63.

Tabela 10.5. Produktywność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na zatrudnionego (w tys. euro/zatrudnionego)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) <u>2016</u> 2008
Holandia	408	480	534	31,1
Belgia	387	466	502	29,7
Włochy	339	358	367	8,4
Hiszpania	255	282	287	12,2
Francja	293	273	280	-4,6
Niemcy	200	204	205	2,4
Wielka Brytania	182	216	189	3,8
Polska	108	125	126	16,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Uwagę zwraca fakt, że Francja była jedynym spośród analizowanych państw, w którym wystąpiło pogorszenie produktywności pracy producentów żywności i napojów. Tempo wzrostu zatrudnienia przewyższało tempo wzrostu wartości produkcji. Wartym odnotowania jest również relatywnie niska produktywność przemysłu spożywczego w Niemczech i Wielkiej Brytanii.

Poziom produktywności pracy producentów żywności i napojów w Polsce wypada na tym tle bardzo niekorzystnie. W porównaniu z czołowymi państwami w 2016 roku była ona w Polsce ok. 4-krotnie, a w relacji do Niemiec i Wielkiej Brytanii odpowiednio o ok. 2/5 i 1/3 mniejsza. Pozytywnym zjawiskiem jest poprawa produktywności pracy w naszym kraju. Wynikała ona ze wzrostu wartości produkcji i nieznacznego zmniejszenia zatrudnienia. Nie zmienia to jednak faktu, że efektywność wykorzystania zasobów pracy w przemyśle spożywczym w Polsce, państwie o dużych zasobach pracy zaangażowanych w tym sektorze, jest relatywnie niska. Wskazuje to na potrzebę poprawy wykorzystania tego czynnika produkcji, jako niezbędnego kryterium poprawy jego rozwoju i wzrostu konkurencyjności na rynku unijnym.

Rozpatrując produktywność pracy mierzoną wartością dodaną, nie odnotowano istotnych różnic w zajmowanych przez poszczególne państwa miejscach w rankingu. Liderami są nadal Holandia i Belgia (tab. 10.6). W wymienionych krajach ponownie wystąpiła korzystna sytuacja znaczącej poprawy poziomu wykorzystania zasobów pracy – wzrost o ok. 30% (najwyższy spośród analizowanych państw). Wysoki poziom i znaczna poprawa wartości dodanej przypadającej na jednego zatrudnionego w sektorze producentów żywności i napojów wystąpiła we Włoszech. We Francji poziom wskaźnika był stabilny i wynosił ok. 60 tys. euro wartości dodanej na zatrudnionego. Wśród analizowanych krajów jedynie w Hiszpanii produktywność pracy mierzona wartością dodaną nieznacznie się zmniejszyła. Podkreślić należy również, że różnice między analizowanymi państwami były zdecydowanie mniejsze niż w przypadku wskaźnika produktywności pracy mierzonej wartością produkcji sprzedanej.

Producentów artykułów spożywczych i napojów w Polsce charakteryzowała ponownie najniższa, spośród analizowanych państw, efektywność wykorzystania zasobów

ludzkich. Wartość dodana przypadająca na jednego zatrudnionego nie zmieniała się znacząco w analizowanych latach i wynosiła od 23 do 25 tys. euro. Był to wskaźnik prawie 4-krotnie niższy w porównaniu z liderami i ok. połowę niższy w odniesieniu do Niemiec. Wskazuje to ponownie na niską efektywność gospodarowania zasobami ludzkimi w podmiotach produkujących żywność i napoje w naszym kraju. W kontekście rozważań dotyczących możliwości ich rozwoju jest to sytuacja niekorzystna.

Tabela 10.6. Produktywność pracy mierzona wartością dodaną na zatrudnionego (w tys. euro/zatrudnionego)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Holandia	75	84	98	31,1
Belgia	72	80	94	29,4
Włochy	59	65	71	19,8
Francja	60	59	61	2,8
Wielka Brytania	55	58	58	6,1
Hiszpania	55	56	53	-3,0
Niemcy	41	41	48	16,0
Polska	24	23	25	5,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Porównując wielkość produkcji i wartość dodaną z zasobami pracy, wskazano na przewagi wydajnościowe i rozwojowe podmiotów przemysłu spożywczego. Nie są to jednak jedyne czynniki kształtujące efektywność gospodarowania. Olczyk<sup>74</sup> zwraca uwagę, że na jej poziom istotny wpływ mają koszty pracy. Określa je jako mierniki efektywności kosztowo-cenowej. Podobną opinię wyraża Zielińska-Głębocka<sup>75</sup>. Akcentuje, że koszty pracy są dobrą kategorią oceny gałęzi, sektorów czy branż, gdyż obejmują zarówno płace, jak i narzuty na płace, zwłaszcza w formie obowiązkowych opłat na ubezpieczenia społeczne. Bartosik<sup>76</sup> nadmienia, że koszty pracy nie powinny być porównywane między krajami w ujęciu bezwzględny. Zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest zestawienie łącznych kosztów pracy z wartością produkcji sprzedanej lub wartością produkcji dodanej. Z przeprowadzonych badań wynika, że produktywność pracy mierzona w ten sposób kształtuje się nieco inaczej niż w przypadku produktywności odnoszonej na 1 zatrudnionego. Polska i Holandia zajmują w tym rankingu najwyższą lokatę (tab. 10.7). Nieznacznie niższy poziom produktywności odnotowano w Belgii, Włoszech i Hiszpanii. Relatywnie najniższy poziom tego wskaźnika występował we Francji, w Niemczech i Wielkiej Brytanii.

<sup>74</sup> M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2008, s. 54.

<sup>75</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2003, s. 64.

<sup>76</sup> K. Bartosik, *Koszty pracy a atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych*, INE PAN, Warszawa 1999, s. 152.

Przedstawione dane wskazują, że niskie koszty pracy są dominującym źródłem rozwoju i konkurencyjności producentów przemysłu spożywczego w Polsce. Nie można jednak pominąć faktu, że korzystne różnice w zakresie kosztów pracy między naszym krajem a pozostałymi są mniejsze niż w przypadku luk produktywności wydajnościowej. Przykładowo, wartość produkcji przypadająca na koszty pracy producentów artykułów spożywczych i napojów w Polsce była w 2016 roku zbliżona do Holandii i nieznacznie wyższa niż w Belgii, podczas gdy produktywność pracy mierzona wartością produkcji na zatrudnionego w tych krajach była 4-krotnie większa niż w Polsce.

Tabela 10.7. Produktywność pracy mierzona wartością produkcji sprzedanej na jednostkę kosztów pracy (w euro/euro)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Polska	10,3	11,7	10,8	4,8
Holandia	10,0	10,7	10,6	5,6
Belgia	9,2	9,8	9,8	6,8
Włochy	10,0	10,0	9,6	-3,6
Hiszpania	8,6	9,1	9,5	10,6
Francja	6,8	6,9	6,8	-0,8
Niemcy	7,1	7,0	6,5	-9,1
Wielka Brytania	5,3	6,1	5,6	6,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).

Produktywność pracy mierzona wartością dodaną na jednostkę kosztów osobowych potwierdza zaobserwowane wcześniej tendencje (tab. 10.8). Najwyższy poziom wskaźnika występował w Polsce. Nieco niższy odnotowano w kolejnych pięciu krajach. W większości państw 1 euro kosztów pracy generowało w analizowanym okresie coraz wyższą wartość dodaną. Najwyższy wzrost odnotowano w Wielkiej Brytanii. Producenci żywności i napojów w Polsce wypadają na tym tle negatywnie. Wśród analizowanych państw obniżenie omawianego wskaźnika odnotowano tylko w Polsce i Hiszpanii.

Tabela 10.8. Produktywność pracy mierzona wartością dodaną na jednostkę kosztów pracy (w euro/euro)

Kraj	2008	2012	2016	Zmiana (proc.) 2016 2008
Polska	2,24	2,12	2,13	-4,8
Holandia	1,84	1,88	1,94	5,6
Włochy	1,74	1,80	1,86	6,6
Belgia	1,72	1,68	1,83	6,5
Hiszpania	1,85	1,79	1,77	-4,4
Wielka Brytania	1,58	1,64	1,73	9,1
Niemcy	1,47	1,42	1,51	3,0
Francja	1,39	1,49	1,49	6,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (sbs\_na\_ind\_r2).



Przedstawiona ocena wskazuje, że przewagi kosztowo-cenowe podmiotów przemysłu spożywczego w Polsce są niewystarczającym czynnikiem jego rozwoju i ograniczają możliwości konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Potwierdzeniem tej tezy są wcześniejsze badania<sup>77</sup>, w których wykazano, że produktywność pracy mierzona wartością produkcji na zatrudnionego była główną determinantą najwyższej wśród krajów członkowskich UE pozycji konkurencyjnej Holandii i Belgii. Niski potencjał produkcyjny przemysłu spożywczego w tych państwach został zatem zrekompensowany wysoką efektywnością ich wykorzystania, co umożliwiło im eksport na rynki unijne. W tym kontekście warto również wspomnieć o rozmiarach krajowego i zagranicznego popytu. Arora i Gambardella<sup>78</sup> oraz Długosch i współautorzy<sup>79</sup> wskazują, że wysoki popyt krajowy na produkty danego sektora nie sprzyja eksportowi. Relatywnie mały popyt wewnętrzny występujący w Holandii i Belgii, państwach o małych i średnich rynkach narodowych, wymaga skierowania znacznej części produkcji na eksport, a tym samym „wymusza” na podmiotach przemysłu spożywczego większą efektywność wykorzystania relatywnie niewielkich zasobów czynników produkcji. Warto jednak odnotować fakt (co podkreśla także Mroczek<sup>80</sup>), że wydajność pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w cenach porównywalnych zbliża się do osiągniętej w UE-15 oraz w krajach takich jak Francja czy Wielka Brytania, a jest wyraźnie wyższa niż w krajach UE-13.

#### 10.4. Innowacje jako źródło rozwoju i konkurencyjności sektora

Rozwój przedsiębiorstw produkujących żywność i napoje jest związany nie tylko z efektywnością wykorzystywanych przez nie czynników produkcji. Źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej, najczęściej akcentowanym w literaturze przedmiotu, jest prowadzenie działalności innowacyjnej i wdrażanie innowacji. Warto zaznaczyć, że zgodnie z klasyfikacją OECD analizowany sektor jest zaliczany do niskiej techniki. W tym kontekście należy podkreślić, że wszelkie porównania poziomu innowacyjności producentów żywności i napojów z sektorami wysokiej i średniej techniki jest niewłaściwe metodologicznie. Sektory zaawansowane technologicznie będą bowiem zawsze bardziej innowacyjne. Nie oznacza to, że podmioty zajmujące się produkcją żywności i napojów nie powinny reagować na zachodzące zmiany na rynku żywności i preferencji konsumentów. Kaczorowska<sup>81</sup> podkreśla, że wiąże się to m.in. z oferowaniem

---

<sup>77</sup> M. Juchniewicz, *Production Resources and Competitive Position of Food Industry in EU Countries*, 5th RSEP Social Sciences Conference, Barcelona, 7-10 November, 2017, s. 53-68.

<sup>78</sup> A. Arora, A. Gambardella, *Domestic Markets and International Competitiveness*, Econ WPA, 1996, s. 68.

<sup>79</sup> B. Długosch, A. Freitag, M. Kruger, *International competitiveness and balance of payments. Do current account deficits and surpluses matter?*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1996, s. 89.

<sup>80</sup> R. Mroczek, *Przemysł spożywczy*, [w:] R. Mroczek (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010-2016*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 68, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 136.

<sup>81</sup> J. Kaczorowska, *Innowacyjna działalność produktowa polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego” 2009, t. 7(22), s. 54.

dotychczasowych korzyści (np. właściwości prozdrowotnych), innowacyjnych rozwiązań (np. połączeń smakowych lub składnikowych), czy też nowoczesnych opakowań.

Jako miernik innowacyjności przemysłu spożywczego przyjęto udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (tab. 10.9).

Tabela 10.9. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw produkujących żywność i napoje

Kraj	Udział przedsiębiorstw aktywnie innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (proc.)			Zmiana (pkt proc.)
	2008-2010	2010-2012	2012-2014	
	[1]	[2]	[3]	[4] = [3] – [1]
Belgia	64,7	59,3	71,2	6,5
Niemcy	69,7	55,7	55,9	-13,8
Włochy	65,4	55,5	56,7	-8,7
Wielka Brytania	45,8	52,3	63,3	17,5
Francja	55,9	51,7	46,3	-9,6
Holandia	53,9	43,8	0,0	-53,9
Hiszpania	39,1	36,0	37,7	-1,4
Polska	22,2	17,4	15,7	-6,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (inn\_cis9).

Zgodnie z metodologią Oslo Manual<sup>82</sup> przedsiębiorstwo aktywne innowacyjnie to takie, które w badanym okresie wprowadziło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową, lub realizowało w tym okresie przynajmniej jeden projekt innowacyjny, który został przerwany lub zaniechany w trakcie badanego okresu (niezakończony sukcesem), lub nie został do końca tego okresu ukończony (tzn. jest kontynuowany). Chądryński<sup>83</sup> podkreśla, że jest to jeden z podstawowych mierników działalności innowacyjnej, który określa poziom innowacyjności przedsiębiorstw w danej gospodarce. Zwraca przy tym uwagę, że jest on wynikiem wielu składowych, do których zaliczyć można m.in. cele podmiotów, obszary ich działalności innowacyjnej, nakłady ponoszone na tego typu działalność, jak również dostępność wsparcia na działalność o charakterze innowacyjnym. Największą aktywnością innowacyjną w latach 2012-2014 charakteryzowały się podmioty przemysłu spożywczego w Belgii i Wielkiej Brytanii. Znamienne jest, że tylko w tych dwóch krajach nastąpiła w analizowanych latach poprawa tego wskaźnika. We wszystkich pozostałych państwach aktywność innowacyjna podmiotów produkujących żywność i napoje zmniejszyła się. Niestety, duży regres omawianego wskaźnika wystąpił w Polsce. Jest to tym bardziej niepokojąca sytuacja, gdyż już w latach 2008-2010 udział podmiotów aktywnych innowacyjnie w Polsce był najmniejszy wśród analizowanych państw. W porównaniu z liderem (Niemcami) tak mierzona aktywność innowacyjna była o 42,5 pkt proc. niższa. W latach 2012-2014 różnica ta pogłębiła się – w relacji do najbardziej aktywnie innowacyjnego państwa (Belgii) była już o 55,5 pkt proc. mniejsza. Statystyki aktywności innowacyjnej produ-

<sup>82</sup> Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition OECD, European Commission, 2005, s. 63.

<sup>83</sup> M. Chądryński, *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2016, t. XVIII, z. 4, s. 31.

centów żywności i napojów w Polsce w porównaniu ze wszystkimi krajami członkowskimi UE są jeszcze bardziej niekorzystne. Okazuje się, że nasz kraj zajmuje ostatnią lokatę – wyprzedzają nas państwa, takie jak: Rumunia, Węgry, Łotwa czy Bułgaria. W sytuacji, gdy przemysł spożywczy odgrywa tak duże znaczenie w polskiej gospodarce narodowej, jest to niekorzystne nie tylko ze względu na możliwości rozwojowe na poziomie mezo-, ale także makroekonomicznym.

W wielu opracowaniach naukowych oraz założeniach polityki innowacyjnej przedstawione są diagnozy i rekomendacje mające prowadzić do zmiany tego niekorzystnego zjawiska. Przykładowo, w monografii IERiGŻ-PIB *Potencjalne scenariusze rozwoju innowacyjności w sektorze rolno-spożywczym po 2020 roku*<sup>84</sup> wskazuje się, że w przemyśle spożywczym zmiany te powinny obejmować: zmiany w kulturze i systemie wartości, wprowadzenie strategii rozwoju innowacyjności, użycie narzędzi motywujących pracowników, demonstrowanie przez naczelne kierownictwo zaangażowania w problem oraz udzielanie przez nie pomocy uczestnikom procesu innowacyjnego. Są one ważne i podkreślane nie tylko w sektorze przemysłu spożywczego, ale wskazywane także w odniesieniu do innych sektorów, branż czy też poziomu gospodarki narodowej. Zgadzać się z tymi postulatami, można jednak postawić tezę, że utrzymująca się przez wiele lat niska pozycja przemysłu spożywczego w Polsce<sup>85</sup> i wśród innych krajów UE wynika w głównej mierze z postulatywności proponowanych rozwiązań. Większy akcent należałoby postawić na ich operacjonalizację.

Rozszerzając nieco ramy przyjętego opracowania, w dalszej części rozdziału przedstawiono zmiany innowacyjności producentów żywności, napojów i producentów tytoniu w Polsce<sup>86</sup>. Pozwoliło to na obserwację długookresowych danych statystycznych z zakresu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (tab. 10.10).

W pierwszym trzyletnim okresie (lata 2007-2009) wskaźnik ten wyniósł 13,3% dla przedsiębiorstw wytwarzających artykuły spożywcze i 23,8% w przypadku producentów napojów oraz 53,8% wśród producentów wyrobów tytoniowych (w celach porównawczych – w przetwórstwie przemysłowym wynosił średnio 21,2%). Producenci wyrobów tytoniowych byli w tym okresie najbardziej innowacyjną branżą nie tylko wśród przedsiębiorstw sektora niskiej techniki<sup>87</sup>, ale również w porównaniu ze wszystkimi

---

<sup>84</sup> P. Chechelski, *Ocena rozwoju innowacyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce*, [w:] R. Grochowska (red.), *Potencjalne scenariusze rozwoju innowacyjności w sektorze rolno-spożywczym po 2020 roku*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 57, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 59.

<sup>85</sup> W aktualnym raporcie z badań poziomu innowacyjności krajów unijnych *European Innovation Scoreboard 2018* (Exploratory Report B: Toward the incorporation of Big data in the European Innovation Scoreboard, European Commission, 2018) Polska jest nadal w grupie krajów nazywanych tzw. „umiarkowanymi innowatorami”, zajmując 25 miejsce wśród krajów członkowskich UE.

<sup>86</sup> Jak wcześniej wspomniano, producenci tytoniu są zaliczani w szerszym ujęciu do przemysłu spożywczego.

<sup>87</sup> M. Juchniewicz, *Innovative position of food industry in Poland as compared to other low technology sectors*, [w:] T. Mostenska, A. Kowalski, I. Fedulova, M. Wigier, I. Szczepaniak, Y. Bilan (red.), *Growth and competitiveness factors. Of the agri-food sector in Poland and Ukraine against the background of global trends*, National University of Food Technologies, IAFE-NRI, Centre of Sociological Research, Kyiv–Warsaw 2013, s. 262.

podmiotami przetwórstwa przemysłowego. Aktywność innowacyjna tych producentów w następnych latach zmniejszała się jednak zdecydowanie. Pozytywnym zjawiskiem było natomiast wykazywanie coraz większej skłonności do innowacji przez producentów napojów. Najmniej aktywni innowacyjnie, we wszystkich analizowanych podokresach, byli producenci żywności. W konsekwencji udział aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw tej branży był w latach 2014-2016 o ponad połowę niższy niż w pozostałych analizowanych działach.

Tabela 10.10. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce

Wyszczególnienie	Udział przedsiębiorstw aktywnie innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (proc.)			Zmiana (pkt proc.)
	2007-2009	2010-2012	2014-2016	
	[1]	[2]	[3]	[4] = [3] - [1]
Producenci artykułów żywnościowych	13,3	12,4	14,0	0,7
Producenci napojów	23,8	27,6	32,6	8,8
Producenci wyrobów tytoniowych	53,8	30,0	33,3	-20,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2007-2009, 2010-2012, 2014-2016*, GUS, Warszawa–Szczecin.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego (podobnie jak wszystkie przedsiębiorstwa przemysłowe) wydatkują nakłady innowacyjne głównie na zakup maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi oraz środków transportu. W kontekście dążeń do niwelowania luki technologicznej, dzielącej firmy krajowe od przedsiębiorstw z krajów wysoko rozwiniętych, było to właściwe działanie w początkowym okresie dostosowywania się do nowych warunków gospodarowania. Zależność tę już wcześniej akcentował Fagerberg<sup>88</sup> stwierdzając, że źródłem trwałej dominacji konkurencyjnej jest zdolność do wypracowania efektywności technologicznej w świecie zmieniających technologii. Obecna sytuacja w zakresie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce wymusza jednak podjęcie działań innowacyjnych charakteryzujących się większą wartością dodaną – przejścia od innowacji związanych z postępem technologicznym na innowacje produktowe, organizacyjne i marketingowe oraz takie, które nie są nowością tylko z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Z badań D’Alvano i Hidalgo<sup>89</sup> wynika, że wiąże się to między innymi z koniecznością spełnienia coraz większych wymagań konsumentów. Żmija<sup>90</sup> twierdzi, że producenci żywności i napojów w Polsce dostrzegają tę potrzebę. Wśród badanych przez autora przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, które podejmowały działalność innowacyjną, najczęściej wskazywanymi pozytywnymi rezultatami wprowadzenia przez nich innowacji

<sup>88</sup> J. Fagerberg, *International Competitiveness*, The Economics Journal, 1988, nr 98, s. 360.

<sup>89</sup> L. D’Alvano, A. Hidalgo, *Innovation management techniques and development degree of innovation process in service organizations*, „R&D Management” 2012, vol. 42(1), s. 60-70.

<sup>90</sup> D. Żmija, *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Agrobiznes” 2014, nr 361, s. 288.

było: podniesienie poziomu zadowolenia nabywców z oferty przedsiębiorstwa, wzrost wydajności, zwiększenie asortymentu wyrobów, wejście na nowe rynki oraz wzrost poziomu innowacyjności produktów i usług. Łącka<sup>91</sup> podkreśla jednak, że relatywnie niskie nakłady na prace badawczo-rozwojowe i zakup nowej wiedzy wskazują na małe znaczenie w decyzjach o procesach innowacyjnych przedsiębiorstw działań zmierzających do stworzenia nowej wiedzy. Ogranicza to możliwości rozwojowe i tworzenie trwałej przewagi konkurencyjnej przez producentów żywności i napojów funkcjonujących w naszym kraju.

## 10.5. Podsumowanie

Możliwości rozwojowe producentów żywności i napojów zależą w głównej mierze od następujących czynników: koncentracji zasobów, przewag wydajnościowo-efektywnościowych, kosztów pracy i poziomu innowacyjności. Przeprowadzone badania wskazują, że przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zlokalizowane w poszczególnych państwach UE wykorzystują odmienne źródła umożliwiające im rozwój i poprawę konkurencyjności. W Niemczech i Francji podstawowym czynnikiem rozwoju producentów żywności i napojów była skala produkcji (wynikająca zarówno z liczby zatrudnionych, jak i liczby podmiotów), ale przede wszystkim wysoki poziom innowacyjności. Produktywność zaangażowanych zasobów pracy była zbliżona do średniej unijnej. W Holandii i Belgii występowała wysoka wartość produkcji i wartości dodanej w przeliczeniu na zatrudnionego, przy relatywnie niewielkim zaangażowaniu zasobów pracy. Rozwój przemysłu spożywczego był w nich budowany w oparciu o przewagi wydajnościowe i efektywnościowe, relatywnie niskie koszty pracy, a w Belgii także o najwyższy, wśród analizowanych państw, poziom innowacyjności. Kompensowały w ten sposób ich naturalnie niski potencjał produkcyjny. Podmioty przemysłu spożywczego w Wielkiej Brytanii dominowały pod względem liczby zatrudnionych na podmiot (przy znacznym zaangażowaniu zasobów pracy), charakteryzując się jednocześnie wysokim poziomem innowacyjności. Wspólnym mianownikiem rozwoju producentów artykułów spożywczych i napojów we Włoszech oraz Hiszpanii był ich wysoki potencjał produkcyjny, a także poziom produktywności mierzony wartością produkcji i wartością dodaną. Dodatkowym czynnikiem rozwoju producentów żywności i napojów we Włoszech był ich wysoki poziom innowacyjności. Producenci artykułów żywnościowych i napojów w Polsce, w warunkach relatywnie niskiej produktywności pracy, opierają swój rozwój na bazie znacznie niższej opłaty pracy i znacznych zasobach pracy zaangażowanych w ten sektor. Przeprowadzone badania wskazują jednak, że luka produktywności przemysłu spożywczego w Polsce jest znacznie wyższa niż przewagi kosztowe. Przy najniższym poziomie aktywności innowacyjnej producentów żywności i napojów nie tylko wśród analizowanych państw, ale wszystkich krajów członkowskich UE, powoduje to bardzo duże ograniczenie perspektyw rozwojowych tego sektora na rynku unijnym.

---

<sup>91</sup> I. Łącka, *Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2009-2015 i jej uwarunkowania*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych” 2018, nr 2, s. 79.

## Zakończenie

Przedstawione w monografii analizy dotyczyły branż przemysłu spożywczego, które mają bardzo zróżnicowaną ofertę produktową (napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe, słodczyce, trwałe pieczywo cukiernicze, dania gotowe, napoje bezalkoholowe – soki, wody). Z tego grona przetwórców producenci napojów alkoholowych oraz wyrobów tytoniowych podlegają dodatkowo wielu regulacjom prawnym oraz fiskalnym, jak chociażby wysokość obowiązujących stawek podatku akcyzowego, co automatycznie wpływa na cenę detaliczną produktu nabywanego przez konsumenta.

W ostatnich latach pod wpływem różnych czynników zaczęły zmieniać się nawyki żywieniowe Polaków, czego odzwierciedleniem jest coraz szersza oferta handlowa producentów, którzy chcą zaspokoić zmieniające się preferencje konsumentów. Zmiany te potwierdza również analiza rozwoju oraz struktura produkcji poszczególnych branż badanego podsektora. Trendy te polegają m.in. na:

- ograniczaniu palenia papierosów;
- spożywaniu alkoholi lepszych i droższych (zjawisko premiumizacji);
- szybkim rozwoju produkcji żywności funkcjonalnej (dań gotowych), łatwych do przygotowania i w krótkim czasie;
- rosnącym popycie na produkty tradycyjne, regionalne, jak chociażby piwo;
- większej podaży produktów o określonym składzie odżywczym, np. żywność dietetyczna, bez dodatku cukru, o większej zawartości błonnika, produkty bezglutenowe.

Niewątpliwie zachodzące zmiany nawyków żywieniowych mają związek z rozwojem gospodarczym kraju oraz poprawą sytuacji materialnej społeczeństwa (wyższe wynagrodzenia, mniejsze bezrobocie). Wydajemy więcej pieniędzy na żywność, ale maleje ich udział w wydatkach gospodarstw domowych. Jest też większa świadomość zakupowa, konsumenci zwracają coraz większą uwagę nie na cenę, ale na skład produktu. Trendy prozdrowotne stylu życia nawiązują także do właściwego odżywiania. Obserwujemy również zwiększenie częstotliwości uczęszczania do restauracji oraz stołowania się poza domem.

Analizowany podsektor odgrywa istotną rolę w polskim przemyśle spożywczym oraz w gospodarce. Jego udział w PKB Polski (mierzonego wartością dodaną brutto) wynosi niespełna 1%, ale producenci używek (przemysł alkoholowy i tytoniowy) są dużymi płatnikami podatków do budżetu państwa, w tym zwłaszcza podatku akcyzowego. Wartość produkcji badanego podsektora stanowi ok. 1/4 produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, a jego udział w wymianie handlowej artykułami przemysłu spożywczego jest jeszcze większy i wynosi ok. 40%. Największym eksporterem w podsektorze jest przemysł tytoniowy (z 12,5% udziałem w eksporcie żywności przemysłu spożywczego), a także branża cukiernicza i produkcja pozostałej żywności (po 10-12%) oraz napojów bezalkoholowych (ok. 4%).

W analizowanym okresie sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw badanych branż była zmienna i zróżnicowana. Generalnie w latach 2010-2017 zmniejszyła się w nich efektywność wykorzystania majątku i zasobów, tak w skali makro (mierzonych WDB), jak i mikro (mierzonych Ne), co również miało miejsce w całym przemyśle spożywczym. Zwiększył się kapitał własny firm oraz środki własne w obrocie, jak też zobowiązania, ale zmniejszyło się całkowite zadłużenie (w proc. aktywów), poza przemysłem tytoniowym, gdzie ono wzrosło, co można tłumaczyć znacznie większymi wydatkami inwestycyjnymi w ostatnich dwóch-trzech latach niż w okresie wcześniejszym, w związku z rozbudową zakładów i przenoszeniem produkcji papierosów z innych krajów.

Zróżnicowany był wskaźnik samowystarczalności produkcji wybranych wyrobów lub na poziomie całej branży. Polska nie jest samowystarczalna w produkcji surowca do przetwórstwa, takiego jak: słód, tytoń, kawa czy herbata, ale z powodzeniem rozwija eksport przetworzonych lub gotowych produktów (zwłaszcza wyrobów tytoniowych). Pozostałe branże podsektora opierają produkcję na surowcu krajowym i wskaźnik samowystarczalności przekracza 100% (poza niektórymi wyrobami).

W latach 2010-2017 głównym czynnikiem wzrostu produkcji przemysłu spożywczego był eksport, który zagospodarował ok. 75% przyrostu produkcji. W analizowanych branżach eksport produktów był szczególnie istotny dla branży tytoniowej i cukierniczej, a częściowo również spirytusowej, zaś popyt wewnętrzny kreował produkcję w branży piwowarskiej, winiarskiej oraz napojów bezalkoholowych.

Większość branż podsektora (poza branżą cukierniczą i winiarską) cechuje duża koncentracja produkcji oraz wysoki techniczny poziom uzbrojenia pracy, czego wynikiem była znaczna poprawa wydajności pracy w badanym okresie. Występuje więc tu silna substytucja pracy żywej, pracą uprzedmiotowioną. Możliwości rozwojowe producentów żywności i napojów w Polsce nadal zależeć będą przede wszystkim od koncentracji zasobów, przewag wydajnościowo-efektywnościowych, kosztów pracy i poziomu innowacyjności.

Polska jest szóstym producentem żywności w Unii Europejskiej (przyjmując za kryterium wartość produkcji sprzedanej wyrażoną w cenach porównywalnych). W badanym podsektorze najwyższą pozycję w UE-28 zajmuje przemysł tytoniowy, spirytusowy i piwowarski – każdy na 3. miejscu, producenci pozostałej żywności oraz napojów bezalkoholowych zajmują 6. lokatę, a przemysł cukierniczy jest na 8. miejscu. Spośród branż analizowanych w tej monografii jedynie polski przemysł winiarski nie liczy się na rynku unijnym.

## Literatura

- Arora A., Gambardella A., *Domestic Markets and International Competiveness*, Econ WPA, 1996.
- Bartosik K., *Koszty pracy a atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych*, INE PAN, Warszawa 1999.
- „Biuletyn Statystyczny”, nr 1-12, z lat 2011-2018, GUS, Warszawa 2011-2018.
- Bodył M., *Ceny detaliczne wyrobów tytoniowych w Polsce na tle UE*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 31-34.
- Bodył M., *Handel zagraniczny tytoniem i wyrobami tytoniowymi*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 3 i 6, seria „Analizy Rynkowe” 2015 i 2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 23-35; 18-29.
- Bodył M., *Krajowa produkcja tytoniu i wyrobów tytoniowych*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 12-16.
- „Budżety gospodarstw domowych” z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2011-2018.
- Chądzyński M., *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2016, t. XVIII, z. 4, s. 31-36.
- Chechelski P., *Ewolucja łańcucha żywnościowego*, [w:] I. Szczepaniak, K. Firlej (red.), *Przemysł spożywczy – makrootoczenie, inwestycje, ekspansja zagraniczna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, IERiGŻ-PIB, Kraków–Warszawa 2015, s. 45-63.
- Chechelski P., *Ocena rozwoju innowacyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce*, [w:] R. Grochowska (red.), *Potencjalne scenariusze rozwoju innowacyjności w sektorze rolno-spożywczym po 2020 roku*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 57, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 44-73.
- Chechelski P., *Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych w XXI wieku*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2017, nr 4, s. 50-71.
- D’Alvano L., Hidalgo A., *Innovation management techniques and development degree of innovation process in service organizations*, „R&D Management” 2012, vol. 42(1), s. 60-70.
- Dane Agencji Rynku Rolnego, [www.arr.gov.pl](http://www.arr.gov.pl).
- Dane Eurostatu, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Dane FAO, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.
- Dane Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa, [www.kowr.gov.pl](http://www.kowr.gov.pl).
- Dane Krajowej Unii Producentów Soków, <http://www.kups.org.pl>.
- Dane Ministerstwa Finansów.
- Dane Urzędu Regulacji Energetyki, [www.ure.gov.pl](http://www.ure.gov.pl).
- Data & Trends EU Food & Drink Industry*, 2018.
- Długosch B., Freitag A., Kruger M., *International competitiveness and balance of payments. Do current account deficits and surpluses matter?*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1996.



- Dostawy na rynek krajowy oraz spożycie niektórych artykułów konsumpcyjnych na 1 mieszkańca w 2017 roku*, GUS, Warszawa 2018.
- Drożdż J., Mroczek R. (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010-2016*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 68, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2007-2009*, GUS, Warszawa–Szczecin.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa–Szczecin.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w latach 2014-2016*, GUS, Warszawa–Szczecin.
- European Innovation Scoreboard 2018 – Exploratory Report B: Toward the incorporation of Big data in the European Innovation Scoreboard*, European Commission, 2018.
- Fagerberg J., *International Competitiveness*, The Economics Journal, 1988, nr 98, s. 355-374.
- Figiel S., Kuberska D., Kufel J., *Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 92, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Hryszko K., *Stan ekonomiczno-finansowy przemysłu tytoniowego*, [w:] „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa, s. 29-31.
- Hunt S.D., Morgan R.M., *The Comparative Advante Theory of Competition*, „Journal of Marketing” 1995, vol. 95(2), s. 11-15.
- ING Food & Retail Table: Kto kreuje trendy żywieniowe*, [www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomości/ing-food-amp-retail-round-table](http://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomości/ing-food-amp-retail-round-table), 21.06.2018.
- Jankowska B., *Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży budowlanej w latach 1994-2001*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Jarczyk A., Płocharski W., *Technologia produktów owocowo-warzywnych*, t. 1, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna w Skierniewicach, 2010.
- Juchniewicz M., *Innovative position of food industry in Poland as compared to other low technology sectors*, [w:] T. Mostenska, A. Kowalski, I. Fedulova, M. Wigier, I. Szczepaniak, Y. Bilan (red.), *Growth and competitiveness factors. Of the agri-food sector in Poland and Ukraine against the background of global trends*, National University of Food Technologies, IAFE-NRI, Centre of Sociological Research, Kyiv–Warsaw 2013, s. 260-270.
- Juchniewicz M., *Klasy a konkurencyjność przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (3). Potencjał konkurencyjny – wybrane elementy*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 73, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 83-100.
- Juchniewicz M., *Production Resources and Competitive Position of Food Industry in EU Countries*, 5th RSEP Social Sciences Conference, Barcelona, 7-10 November, 2017, s. 53-68.
- Juchniewicz M., Łukiewska K., *Konkurencyjność wybranych branż polskiej gospodarki na rynku Unii Europejskiej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Olsztyn 2014.
- Juchniewicz M., Urban R., *Ocena wpływu produktywności i efektywności na pozycję konkurencyjną przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkuren-*

- cyjności polskich producentów żywności (2)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012, s. 134-150.
- Kaczorowska J., *Innowacyjna działalność produktowa polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego” 2009, t. 7(22), s. 50-57.
- Kwiatkowska E., Levytyska G., *Rynek usług gastronomicznych w Polsce na początku XXI wieku*, „Handel Wewnętrzny” 2009, nr 4-5.
- Łącka I., *Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2009-2015 i jej uwarunkowania*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych” 2018, nr 2, s. 65-81.
- Lukiewska K., Juchniewicz M., *Produktywność jako czynnik konkurencyjności przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (2)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 38, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 146-165.
- „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2018”, GUS, Warszawa 2018.
- Matczuk K., *Rynek HoReCa w Polsce. Przegląd rynku*, [www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce](http://www.infobrokerska.pl/rynek-horeca-w-polsce).
- Measuring Productivity OECD Manual. Measurement of aggregate and industry-level productivity growth*, OECD, Paris 2001.
- Mroczek R., *Przemysł spożywczy*, [w:] J. Drożdż, R. Mroczek (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia zwierzęcego w Polsce w latach 2010-2016*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 68, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2017, s. 116-141.
- Mroczek R., *Przemysł spożywczy*, [w:] R. Mroczek (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego w Polsce w latach 2010-2015*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 39, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016, s. 123-138.
- Mroczek R. (red.), *Polski przemysł spożywczy w latach 2008-2013*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 117, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2014.
- Mroczek R. (red.), *Procesy dostosowawcze polskiego przemysłu spożywczego do zmieniającego się otoczenia rynkowego (3)*, seria „Program Wieloletni 2011-2014”, nr 75, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Mroczek R. (red.), *Przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego w Polsce w latach 2010-2015*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 39, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2016.
- Mroczek R., Tereszczuk M., *Wydajność pracy jako jeden z elementów decydujących o międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego” 2013, t. 13(28), z. 2, s. 51-58.
- Oczkowska R., *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy, Strategie, tendencje*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013.
- Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2008.
- Olewnicki D., *Uprawa winorośli w Polsce w świetle danych statystycznych*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” 2018, t. XX, z. 5, s. 139-145.
- Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*, 3rd Edition OECD, European Commission, 2005.

- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- „Rocznik Statystyczny” z lat 2011-2017, GUS, Warszawa 2011-2017.
- „Rocznik Statystyczny Przemysłu” z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2010-2017.
- „Rynek owoców i warzyw. Stan i perspektywy”, nr 45-53, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2014-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.
- „Rynek tytoniu”, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/rynek-tytoniu-notowania-za-okres-czerwiec-2017-r-maj-2018-r>.
- „Rynek Wewnętrzny” z lat 2010-2017, GUS, Warszawa 2011-2018.
- Rynek wina w liczbach*, KOWR, [www.kowr.gov.pl/interwencja/wino](http://www.kowr.gov.pl/interwencja/wino).
- „Rynek wyrobów alkoholowych. Stan i perspektywy”, nr 1-6, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2013-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.
- „Rynek wyrobów tytoniowych. Stan i perspektywy”, nr 6, seria „Analizy Rynkowe” 2018, IERiGŻ-PIB, KOWR, MRiRW, Warszawa.
- „Rynek zbóż. Stan i perspektywy”, nr 39-54, seria „Analizy Rynkowe” z lat 2010-2018, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.
- Sala J., *Marketing w gastronomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Seremak-Bulge J., *Koniunktura w rolnictwie*, „Rynek Rolny. Analizy, Tendencje, Oceny” 2013, nr 2 i 2016, nr 2, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Szczepaniak I., *Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy” 2018, nr 5, s. 2-6.
- Szczepaniak I., *Uwarunkowania zewnętrzne konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty (1)*, seria „Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019”, nr 11, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2015, s. 50-66.
- Świątlik K., *Ogólne tendencje w rozwoju popytu na żywność*, [w:] „Popyt na żywność. Stan i perspektywy”, 2013, nr 14; 2018, nr 19, seria „Analizy Rynkowe”, IERiGŻ-PIB, ARR/KOWR, MRiRW, Warszawa.
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 roku o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina, Dz.U. z 2018 r., poz. 1159.
- Wijnands J.H.M., Bremmers H.J., Van Der Meulen B.M.J., Poppe K.J., *An economic and legal assessment of the EU food industry's competitiveness*, „Agribusiness” 2008, vol. 24(4), s. 417-439.
- Wijnands J.H.M., Verhoog D., *Competitiveness of the EU food industry. Ex-post assessment of trade performance embedded in international economic theory*, LEI Wageningen UR, 2016.
- Zielińska-Głębocka A., *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2003.
- Żmija D., *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Agrobiznes” 2014, nr 361, s. 281-289.



**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład 800 egz., ark. wyd. 13,71*

*Druk i oprawa: ZAPOL Sobczyk Spółka Jawna*