



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Polski sektor  
żywnościowy  
w pierwszych latach  
członkostwa  
(Synteza)***

***Roman Urban  
Iwona Szczepaniak  
Robert Mroczek***

**nr 177**

**Warszawa 2010**



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA  
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

***Polski sektor  
żywnościowy  
w pierwszych latach  
członkostwa  
(Synteza)***





INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

***Polski sektor  
żywnościowy  
w pierwszych latach  
członkostwa  
(Synteza)***

*Autorzy:*

*prof. dr hab. Roman Urban*

*dr Iwona Szczepaniak*

*dr inż. Robert Mroczek*



EKONOMICZNE I SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA  
ROZWOJU POLSKIEJ GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PO WSTĄPIENIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

**Warszawa 2010**

Pracę zrealizowano w ramach tematu

**Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa**

w zadaniach:

*Ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do UE*

*Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*

*Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów*

Celem pracy jest ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej, jej dostosowań do działania na wspólnym rynku europejskim, wpływu integracji z UE na stan tej gospodarki, wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki podstawowych produktów rolnych i żywnościowych oraz ocena stanu i zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Opracowanie komputerowe

*Anna Staszczak*

Korekta

*Krystyna Mirkowska*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipski*

Projekt okładki

*AKME Projekty Sp. z o.o.*

ISBN 978-83-7658-071-5

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej*

*– Państwowy Instytut Badawczy*

*00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984*

*tel.: (0-22) 50 54 444*

*faks: (0 22) 50 54 636*

*e-mail: [dw@ierigz.waw.pl](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*

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

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	<b>7</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban</i>	
<b>1. Wpływ integracji z Unią Europejską na polskie rolnictwo</b> .....	<b>13</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban</i>	
1.1. Wyniki produkcyjne rolnictwa.....	13
1.2. Relacje czynników wytwórczych i produktywność polskiego rolnictwa .....	17
1.3. Dochody rolnictwa i gospodarstw rolnych.....	21
1.4. Przemiany strukturalne polskiego rolnictwa .....	26
<b>2. Przemysł spożywczy w procesie integrowania z Unią Europejską</b> .....	<b>29</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban</i>	
2.1. Przyspieszenie rozwoju polskiego przemysłu spożywczego .....	29
2.2. Poprawa produktywności przemysłu spożywczego .....	33
2.3. Stan ekonomiczny przemysłu spożywczego .....	37
2.4. Przemysł spożywczy i gospodarka żywnościowa w okresie kryzysu gospodarczego....	40
2.5. Przemiany strukturalne przemysłu spożywczego .....	42
<b>3. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne</b> .....	<b>44</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban, dr inż. Robert Mroczek</i>	
3.1. Zakres oddziaływania Wspólnej Polityki Rolnej .....	44
3.2. Wpływ dopłat bezpośrednich na rynki rolne.....	47
3.3. Kwotowanie produkcji .....	50
3.4. Ceny regulowane i interwencja rynkowa Unii Europejskiej.....	52
3.5. Subsydowanie eksportu i innych odbiorców towarów rolno-spożywczych.....	56
<b>4. Konkurencyjność polskich producentów żywności po wejściu do Unii Europejskiej ...</b>	<b>59</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban, dr Iwona Szczepaniak</i>	
4.1. Zakres i metody analiz konkurencyjności polskich producentów żywności.....	59
4.2. Ocena wyników handlu zagranicznego.....	61
4.3. Ocena przewag komparatywnych w handlu produktami rolno-spożywczymi .....	65
4.4. Rozwój orientacji eksportowej polskich producentów żywności .....	69
4.5. Stan cenowych przewag polskich producentów żywności .....	71
<b>Konkluzje i wnioski</b> .....	<b>76</b>
<i>prof. dr hab. Roman Urban</i>	
<b>Piśmiennictwo</b> .....	<b>81</b>
<b>Załącznik 1. Wykaz ważniejszych publikacji z realizacji tematu pt. „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa”</b> .....	<b>85</b>



## Wstęp

Niniejsze opracowanie jest syntetyczną prezentacją wyników monitoringu, analiz i ocen wykonywanych w temacie I, pt. „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa”, realizowanego w ramach Programu Wieloletniego 2005-2009, pt. „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”. W wymienionym temacie przez pięć lat realizowane były trzy następujące zadania:

- nr 1 – „Ocena stanu polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej” (kierownik: prof. dr hab. Roman Urban), którego celem był monitoring, analiza i ocena dostosowań do integracji z UE i wpływu tej integracji na: popyt na produkty rolnictwa i przemysłu spożywczego, ceny rolne i ceny żywności, zasilanie rolnictwa w środki produkcji, produkcję rolnictwa i przemysłu spożywczego, przemiany strukturalne tych działów gospodarki żywnościowej oraz na ich sytuację ekonomiczną;
- nr 2 – „Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne” (kierownik: dr Sławomir Gburczyk do 2007 roku, później dr inż. Robert Mroczek), którego celem było formułowanie ocen oddziaływania Wspólnej Polityki Rolnej na popyt, podaż, ceny i struktury podmiotowe. Przedmiotem ocen były takie instrumenty WPR, jak: dopłaty bezpośrednie, systemy interwencji rynkowej i regulacji cen, systemy kwotowania produkcji czy też wspólnej polityki handlowej;
- nr 3 – „Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na wspólnym rynku europejskim i na rynkach innych krajów” (kierownik: dr Iwona Szczepaniak), którego celem była identyfikacja stanu i zmian konkurencyjności polskich producentów żywności. Przedmiotem analiz były wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, wskaźniki konkurencyjności ustalane na podstawie tych wyników, rozwój orientacji eksportowej, poziom i zmiany cen w Polsce i UE, a w tym szczególnie w Niemczech oraz oceny innych czynników konkurencyjności.

Wejście Polski do Unii Europejskiej istotnie zmieniło warunki działania rolnictwa, przemysłu spożywczego oraz całego otoczenia rynkowego polskiej gospodarki żywnościowej. Zmiana ta wynikała z objęcia polskiego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną i handlową oraz ze zniesienia granicy celnej między Polską i pozostałymi członkami Unii, co oznaczało swobodny dostęp naszych producentów do dużego i zamożnego rynku unijnego, a do naszego rynku producentów z innych krajów członkowskich Unii. Problemy powstające z tych



powodów komplikowała jeszcze stopniowa harmonizacja z przepisami Unii i stosowanie okresów przejściowych (w przemyśle spożywczym do końca 2007 roku, a w rolnictwie do końca 2012 roku). Zjawiska te rodziły obawy, że pierwsze lata po wejściu do Unii Europejskiej będą trudne dla polskiego rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego oraz dla całej polskiej gospodarki żywnościowej<sup>1</sup>.

Równocześnie w latach poprzedzających wejście Polski do Unii Europejskiej miało miejsce spowolnienie rozwoju naszej gospodarki. W latach 2000-2003 tempo wzrostu produktu krajowego wynosiło zaledwie 2,1% rocznie. Było ono podobne jak całej gospodarki światowej, zbliżone do średniego tempa wzrostu gospodarek największych członków UE i USA, ale kilkakrotnie niższe niż najszybciej rozwijających się krajów, takich jak Chiny (8,4% rocznie), Indie (6,0%), Litwa (7,9%), Estonia (6,8%) czy Rosja (5,7%). W Polsce i starej Unii był to także okres spowolnienia rozwoju produkcji przemysłowej (Polska – 3,3% rocznie, Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Francja – od -0,1 do -1,5%) i produkcji rolnej (odpowiednio 1,9% i od -1,7% do -3,0%) oraz niskiej inflacji (odpowiednio 2,7% i 1,3-2,6%)<sup>2</sup>. W tej sytuacji oczekiwano, że kolejne rozszerzenie Unii zbiegnie się z poprawą koniunktury gospodarczej i wpłynie na przyspieszenie rozwoju nie tylko nowych członków, lecz także starych członków Unii.

Nadzieje na przyspieszenie rozwoju gospodarczego spełniły się w większości nowych członków Unii Europejskiej. W takich krajach, jak Polska, Czechy czy też Słowacja wzrost gospodarczy zwiększył się 2-3 razy (do ok. 6% rocznie), a w krajach bałtyckich utrzymywał się na wysokim poziomie ok. 8% rocznie. W latach 2004-2007 pewne przyspieszenie rozwoju nastąpiło także w starych krajach unijnych, np. gospodarka pięciu największych krajów UE w tym okresie rozwijała się w tempie 2,2% rocznie, tj. o 1 punkt procentowy szybciej niż w latach 2001-2003. Podobne przyspieszenie nastąpiło także w gospodarce USA (z 1,7% do 2,9%), a bardzo wysokie tempo wzrostu gospodarczego utrzymały Chiny (11% rocznie), Indie (9%) czy też Rosja (7%)<sup>3</sup>.

Po kilkuletnim okresie dobrej koniunktury i szybkiego rozwoju gospodarczego w połowie 2008 roku nastąpiło gwałtowne załamanie tych tendencji. Pod wpływem światowego kryzysu finansowego wystąpiła recesja w większości

---

<sup>1</sup> Por. Załącznik do uchwały nr 126/2004 Rady Ministrów z dnia 18 maja 2004 r. w sprawie ustanowienia programu wieloletniego „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, s. 13-14.

<sup>2</sup> Są to wskaźniki rozwoju gospodarczego publikowane przez GUS, por. *Rocznik Statystyczny 2006*, s. 783, 788, 815-816, 861.

<sup>3</sup> Wskaźniki rozwoju gospodarczego (wzrostu PKB) wymienionych krajów w latach 2004-2007 podano na podstawie danych GUS publikowanych w *Roczniku Statystycznym 2008*.

krajów europejskich, w USA, Rosji i Ukrainie. W ciągu dwóch lat gospodarka pięciu największych krajów UE skurczyła się o 4%, a krajów bałtyckich (Estonii, Litwy, Łotwy) nawet o 15-20%<sup>4</sup>. Wyjątkiem jest gospodarka polska, która notuje niewielki przyrost PKB. Kryzys nie objął szybko rozwijających się krajów Azji (Chin, Indii), które wciąż utrzymują wysokie tempo wzrostu (ok. 6-8% rocznie). O głębokości recesji w UE świadczy duży spadek produkcji przemysłowej, która w wielu krajach obniżyła się w ciągu dwóch lat o ok. 15-20%, ale w Polsce utrzymała poziom osiągnięty przed kryzysem światowym. W naszej gospodarce skutkiem kryzysu jest wzrost bezrobocia (do 11,4%), spadek inwestycji (o 9%) oraz obrotów w handlu zagranicznym, głównie importu (o 31%).

Przedstawione zjawiska wskazują, że po wejściu do UE warunki makroekonomiczne były korzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej. Wejście do Unii zbiegło się w czasie z dużym przyspieszeniem rozwoju gospodarczego Polski, co sprzyjało wzrostowi chłonności rynku krajowego. Wartość spożycia prywatnego (w cenach stałych) od 2004 roku zwiększała się w tempie prawie 4% rocznie, a w 2009 roku była o 27% większa niż w latach 2000-2002. Prawie dwukrotnie wolniej rozwijał się krajowy rynek żywności (średnio ok. 2,4% rocznie), a jego wartość w cenach stałych (łącznie z napojami i wyrobami tytoniowymi) jest już o 1/6 wyższa niż w latach 2000-2002. W warunkach malejącego udziału tych produktów w wydatkach ludności (spadek udziału z 29,7% w latach 2000-2002 do 26,7% w 2008 roku) rozwój rynku żywności następuje w drodze poprawy struktury wyżywienia i zwiększenia obudowy produktów żywnościowych różnego rodzaju usługami, ułatwiającymi dostęp do żywności, poprawiającymi wygodę korzystania z żywności czy też wzrost zadowolenia z jej spożywania. Powoduje to wzrost stopnia przetworzenia żywności i jej wartości pieniężnej, przy względnej stabilizacji wartości odżywczej spożywanej żywności. Wszystkie te zjawiska wystąpiły w okresie integrowania z UE, gdyż w 2008 roku (i w 2009 roku) w porównaniu do stanu z lat 2000-2002<sup>5</sup>:

- wartość energetyczna spożywanej żywności obniżyła się o 2,2%, ale zwiększył się udział energii pochodzącej z produktów zwierzęcych z 32,6% do 34,1%, a spożycie białka zwierzęcego wzrosło z 54,4 do 56,8 gram dziennie,
- spożycie mięsa i ryb zwiększyło się o 12,5%,
- spożycie tłuszczów wzrosło o 3,3%,

---

<sup>4</sup> Dane o recesji w UE w 2008 i 2009 roku przedstawiono na podstawie informacji GUS publikowanych w *Biuletynie Statystycznym* 2009, nr 11, s. 200-203, 222-224.

<sup>5</sup> Por. E. Rosiak, *Popyt na żywność po integracji Polski z Unią Europejską*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 116-122.

- dość stabilne, ale z tendencją do niewielkiego wzrostu było spożycie produktów mleczarskich, owoców i warzyw, a stale obniżało się spożycie przetworów zbożowych i ziemniaków,
- duży był wzrost spożycia piwa i wyrobów spirytusowych (napojów alkoholowych łącznie o 32%),
- spożycie napojów bezalkoholowych wzrosło o 90%,
- spożycie wyrobów wysoko przetworzonych zwiększyło się o ponad 25%.

Zjawiska te oznaczają, że po wejściu do UE realizowany jest droższy model wyżywienia, coraz bardziej zbliżony do modelu innych rozwiniętych krajów europejskich, choć poziom rozwoju gospodarczego Polski jest jeszcze dwukrotnie niższy od średniego poziomu unijnego. Jest to znaczący efekt integracji i przyspieszenia rozwoju gospodarczego kraju, tworzący trwałe podstawy dla wzrostu gospodarki żywnościowej i jej siły ekonomicznej. Ważnym efektem integracji był rozwój powiązań polskiej gospodarki żywnościowej z rynkiem europejskim. Wejście do UE umożliwiło bowiem ujawnienie przewag komparatywnych naszych producentów żywności, co skutkowało bardzo szybkim (prawie trzykrotnym) wzrostem eksportu i importu produktów rolno-spożywczych.

Skutki wejścia Polski do UE, wynikające ze zmiany warunków prowadzenia działalności w sektorze żywnościowym (otwarcia rynków zbytu, harmonizacji prawa i objęcia Wspólną Polityką Rolną) oraz poprawy uwarunkowań ekonomicznych wpływały na rolnictwo, przemysł spożywczy, na rynki rolne i otoczenie rolnictwa oraz na konkurencyjność całej gospodarki żywnościowej. Problemy te były przedmiotem monitoringu, analiz i ocen wykonywanych w ramach wcześniej wymienionych zadań Programu Wieloletniego. Wykonawcy tych zadań zakończyli prace syntezami, które zostały opublikowane w kolejnych raportach z ich realizacji i były przedstawione na konferencji kończącej realizację Programu Wieloletniego w Pułtusku w grudniu 2009 roku. W formie syntetycznej są one prezentowane w kolejnych rozdziałach syntezy tematu pt. „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa”. Są to:

- rozd. 1. Wpływ integracji z Unią Europejską na polskie rolnictwo,
- rozd. 2. Przemysł spożywczy w procesie integrowania z Unią Europejską,
- rozd. 3. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne,
- rozd. 4. Konkurencyjność polskich producentów żywności po wejściu do Unii Europejskiej.

Rozdział 1 i 2 przygotowano na podstawie wyników analiz zawartych w raporcie końcowym z realizacji zadania 1, pt. *Stan polskiej gospodarki żywno-*

*ściowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)* (seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009). Rozdział 3 przygotowano we współpracy z dr. inż. R. Mroczkim, kierownikiem zadania 2, na podstawie raportu pt. *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi* (seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009) oraz prezentacji na konferencji w Pułtusk (grudzień 2009 roku). Rozdział 4 przygotowano we współpracy z dr I. Szczepaniak, kierownikiem zadania 3, na podstawie analiz zawartych w raporcie pt. *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)* (seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009) oraz prezentacji wyników tego zadania na konferencji w Pułtusk (grudzień 2009 roku). Uzupełnieniem opracowania jest zakończenie, zawierające główne wnioski z analiz oraz wykaz piśmiennictwa i załącznik zawierający spis najważniejszych publikacji z realizacji trzech zadań omawianego tematu Programu Wieloletniego.



# 1. Wpływ integracji z Unią Europejską na polskie rolnictwo

## 1.1. Wyniki produkcyjne rolnictwa

Przyspieszenie rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi i wzrost chłonności krajowego rynku żywności, będące wynikiem integracji z Unią Europejską, wywołało ożywienie produkcyjne w rolnictwie. W okresie poprzedzającym wejście Polski do UE (lata 1998-2003) globalna produkcja rolnictwa obniżała się w tempie 0,3% rocznie, a po wejściu do UE zwiększała się o 2% rocznie. To przyspieszenie dotyczyło głównie produkcji roślinnej, której tempo zmian wynosiło odpowiednio -1,5% i 3,9% rocznie. Natomiast globalna produkcja zwierzęca w obu porównywanych okresach rozwijała się bardziej równomiernie; odnotowano jej wzrost odpowiednio o 1,1% i 1,65% rocznie. Przyspieszenie rozwoju tej produkcji po wejściu do UE było więc niewielkie.

Tabela 1.1. Wskaźniki rozwoju produkcji rolnej w Polsce przed i po wejściu do Unii Europejskiej (wartość w cenach stałych)

Wyszczególnienie	Średnie tempo rozwoju w procentach rocznie		Poziom produkcji w proc. średniego stanu z lat 2000-2002		
	1998-2003	2004-2009 <sup>a</sup>	2003	2008	2009 <sup>a</sup>
Produkcja globalna rolnictwa	-0,30	1,97	99,2	109,2	110,1
w tym: roślinna	-1,52	3,87	92,5	104,9	109,5
zwierzęca	1,12	1,65	108,0	115,0	112,7
Produkcja końcowa	1,53	2,38	104,7	116,6	118,3
w tym: roślinna	2,13	4,35	100,0	117,5	123,4
zwierzęca	1,33	1,05	108,1	116,0	113,7
Produkcja towarowa	2,43	2,18	109,1	120,7	123,7
w tym: roślinna	2,12	3,17	104,4	116,8	123,2
zwierzęca	2,62	1,53	112,5	124,6	124,0

<sup>a</sup> rok 2009 według wstępnych szacunków własnych, uwzględniających wynikowe szacunki zbiorów oraz przewidywaną przez IERiGŻ-PIB produkcję mięsa, mleka i ryb

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Roczniki Statystyczne GUS, 2001, 2004, 2005 i 2008).

Między ocenianymi okresami mniejsze były różnice w tempie rozwoju końcowej i towarowej produkcji rolniczej. Po wejściu do UE tempo wzrostu produkcji końcowej zwiększyło się o połowę (z 1,5% do 2,4% rocznie), a produkcji towarowej nawet się obniżyło o 1/10 (z 2,4% do 2,2%). To spowolnienie rozwoju nie dotyczy produkcji roślinnej, gdyż wartość końcowa tej produkcji wzrastała odpowiednio o 2,1% i 4,4%, a towarowa o 2,1% i 3,2% rocznie, lecz jedynie produkcji zwierzęcej. Tempo wzrostu wartości końcowej tej produkcji

obniżyło się o 1/5 (z 1,3% do 1,1% rocznie), a towarowej nawet o 2/5 (z 2,6% do 1,5% rocznie). Takie obniżenie wskaźników wzrostu produkcji zwierzęcej nie musi oznaczać zwiększenia zużycia wewnętrznego rolnictwa (produkcyjnego i konsumpcyjnego), lecz jedynie pewną zmianę struktury tej produkcji, wywołaną głębokim kryzysem w sektorze mięsa wieprzowego (w latach 2008-2009). Skutkiem tego jest zakłócenie proporcji rozwojowych wartości produkcji globalnej, końcowej i towarowej, ale nie zmienia to faktu, że stale wzrasta udział rynku w zagospodarowaniu produkcji rolnej oraz że wejście do Unii Europejskiej nawet przyspieszyło ten proces.

Po wejściu do Unii Europejskiej nastąpiło (tab. 1.2):

- duże przyspieszenie rozwoju produkcji rzepaku (o 21% rocznie, z -6,2% do 14,8%), mięsa wołowego (o 10,4% rocznie, z -6,5% do 3,9%) i produkcji zbóż (z -3,0% do 5,6% rocznie),
- niewielkie przyspieszenie rozwoju produkcji warzyw (z -4,4% do 1,5% rocznie) i mleka (z -1,2% do 0,6%),
- pewne spowolnienie wzrostu produkcji mięsa drobiowego (z 9,7% do 6,8% rocznie), owoców (z 5,5% do 2,8% rocznie) oraz jaj (z 4,6% do 3,1%),
- oraz spowolnienie tempa redukcji produkcji ziemniaków (z -13,2% do -10,4% rocznie) i buraków cukrowych (z -5,5% do -3,5% rocznie).

Tabela 1.2. Produkcja głównych produktów rolnictwa

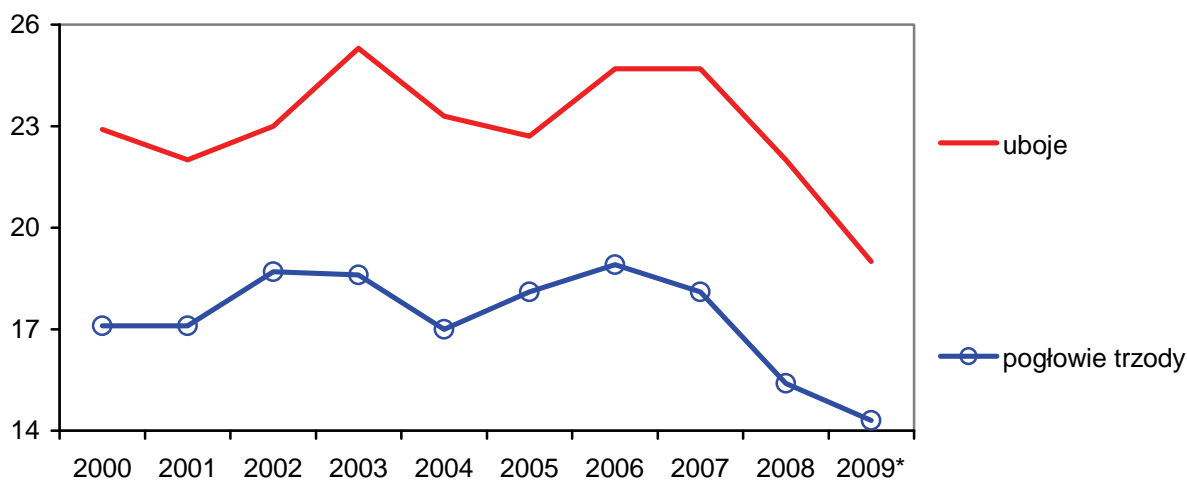
Produkty rolnictwa	Średni poziom w latach w tys. ton			Średnie tempo wzrostu (spadku) w procentach rocznie	
	1999-2003	2004-2008	2009 <sup>a</sup>	1999-2003	2004-2009
Zboża	25 052	26 629	29 827	-3,0	5,6
Rzepak	987	1 798	2 481	-6,2	14,8
Buraki cukrowe	12 447	11 620	9 367	-5,5	-3,5
Ziemniaki	18 559	11 125	9 703	-13,2	-10,4
Warzywa	5 377	5 416	5 600	-4,4	1,5
Owoce	2 874	3 038	3 646	5,5	2,8
Mleko	11 614	11 686	11 690	-1,2	0,6
Mięso	3 138	3 516	3 380	2,5	-0,5
w tym: wieprzowe	2 031	2 049	1 702	1,8	-4,2
wołowe	364	386	445	-6,5	3,9
drobiowe	701	1 059	1 201	9,7	6,8
Jaja	8 251	9 677	10 967	4,6	3,1

<sup>a</sup> produkcja 2009 roku według wynikowego szacunku zbiorów (GUS) i przewidywanej przez IERiGŻ-PIB produkcji mleka, mięsa i jaj

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Roczniki Statystyczne GUS, 2001, 2004, 2006 i 2009).

Odrębnym problemem jest silna redukcja i kryzys w produkcji mięsa wieprzowego. W ciągu ostatnich dwóch lat produkcja tego mięsa w Polsce obniżyła się o ponad 20% (z 2165 tys. ton do 1700 tys. ton mięsa), uboje trzody o 23%, a pogłowie tych zwierząt gospodarskich zmniejszyło się do 14,3 mln szt., tj. do poziomu najniższego od czterdziestu lat (od 1970 roku). Ten głęboki kryzys w chowie trzody jest wynikiem nie tylko przejścia do kolejnej fazy spadkowej cyklu świńskiego<sup>6</sup>, lecz także bardzo wysokich cen zbóż i pasz w sezonie 2007/08, wywołanych światowym kryzysem żywnościowym. Ich skutkiem było pogorszenie relacji cen skupu trzody do cen targowiskowych żyta do 5,7-5,8 w 2007 i 2008 roku, a okresowo nawet do 4,4-4,7<sup>7</sup>. Tak silnemu pogorszeniu warunków chowu trzody nie była w stanie zapobiec Wspólna Polityka Rolna UE ani też narodowa polityka gospodarcza. Wewnętrznych systemów ochronnych nie tworzy także struktura polskiego rolnictwa i chowu tych zwierząt, która jest bardzo rozdrobniona i mało odporna na zaburzenia zewnętrzne o koniunkturalnym charakterze. Powoduje to, że w latach niskiej podaży (2004, 2008, 2009) polscy producenci wieprzowiny tracą cenowe przewagi konkurencyjne, co skutkuje gwałtowną zmianą salda handlu zagranicznego tym mięsem. W pozostałych okresach przewagi te były znaczące, a wyniki handlu dodatnie.

Rysunek 1.1. Pogłowie i uboje trzody w Polsce (w mln szt.)



\* uboje według wstępnego szacunku IERiGŻ-PIB

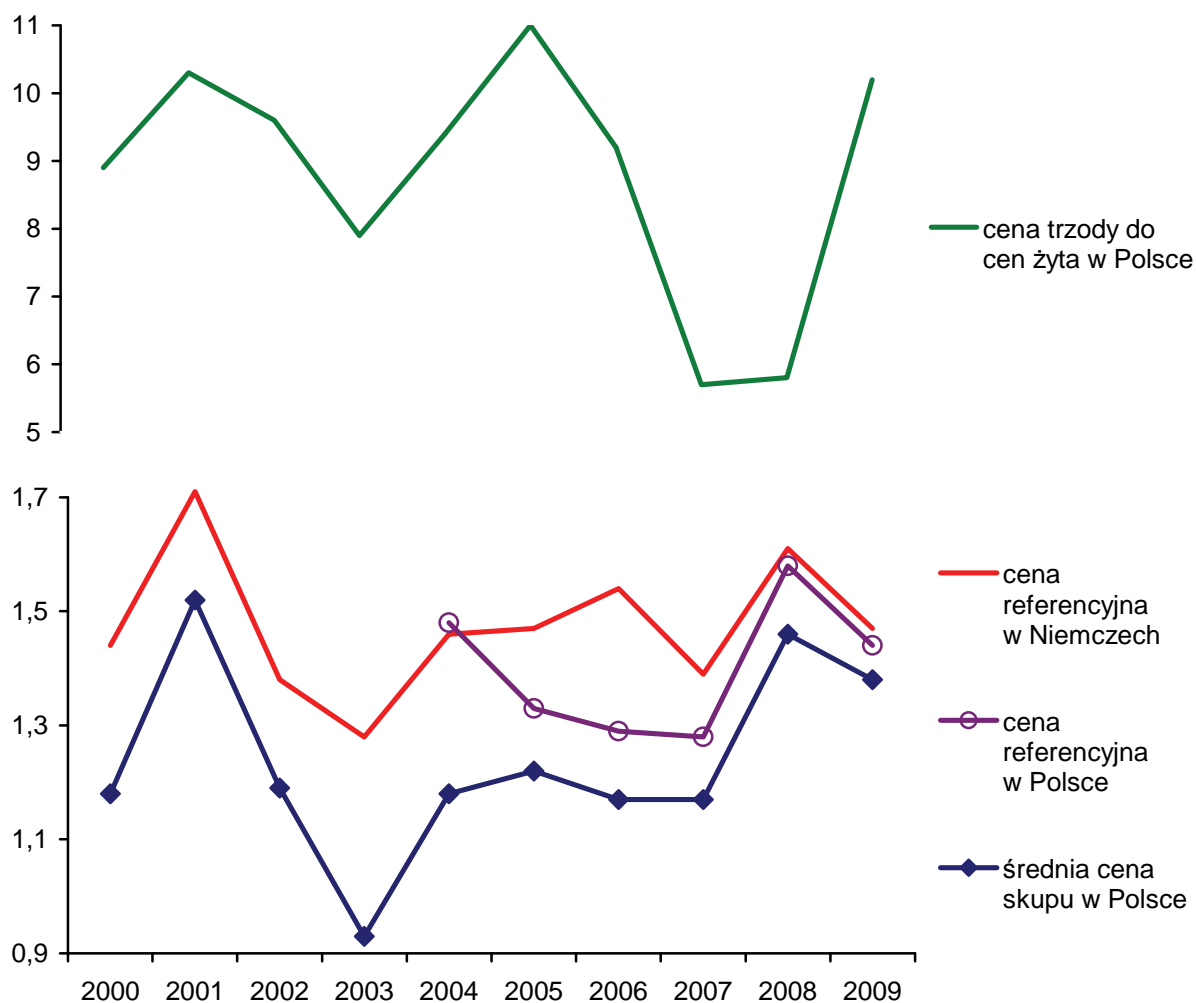
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

<sup>6</sup> W poprzednich fazach spadkowych cyklu świńskiego redukcja produkcji trzody rzadko przekraczała 10%.

<sup>7</sup> J. Małkowski, D. Rycobel, D. Zawadzka, *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, [w:] *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 37, „Analizy Rynkowe” 2009, s. 12.



Rysunek 1.2. Ceny trzody (w euro/kg) i relacje cen trzody do cen żyta



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rozwój produkcji rolnej wskazuje, że dostosowała się ona do warunków integracji z Unią Europejską. Reagowała ona na zmiany cen na rynku europejskim i zapewniła zwiększone zasilanie surowcowe produkcji żywności na potrzeby rynku krajowego oraz szybko rosnącego eksportu, mimo że kwotowanie produkcji mleka, cukru i skrobi ograniczało potencjał eksportowy polskiego sektora żywnościowego. Dostosowywanie to dokonywało się w warunkach rosnącej konkurencji importu produktów rolnictwa i półfabrykatów. Wartość dostaw z importu tych produktów zwiększyła się z 10,6 mld zł w 2003 roku do 23,8 mld zł w 2008 roku (w cenach bieżących), a ich relacja do wartości produkcji towarowej rolnictwa (w cenach bieżących) z 0,29 do 0,47. Oznacza to, że w Polsce udział surowców importowanych w podaży produktów rolnictwa (lata 2003-2008) zwiększył się z 22% do 32%. Są to nie tylko surowce innych stref klimatycznych, komplementarne i uzupełniające krajową podaż, lecz także konkurencyjne dla polskich producentów rolnych.

## 1.2. Relacje czynników wytwórczych i produktywność polskiego rolnictwa

W okresie integrowania z UE nie nastąpiły znaczące zmiany zasobów głównych czynników produkcji rolnictwa, tj. ziemi, pracy i kapitału oraz relacji między nimi. W latach 2002-2008 nastąpiło bowiem niewielkie zmniejszenie zasobów ziemi rolniczej (o ok. 5%) i zwiększenie nakładów kapitałowych (również o ok. 5%), co przy stałej liczbie pracujących (tab. 1.3) skutkowało podobnym obniżeniem obszaru użytków rolnych w przeliczeniu na 1 pracującego oraz niewielką poprawą relacji nakłady kapitału/nakłady pracy (o 1,7%) i większą relacji nakłady kapitału/zasoby ziemi (o 13%). Nie miało to znaczenia dla oceny stanu tych relacji w Polsce w stosunku do rolnictwa innych krajów UE. I tak mniejsze niż w Polsce zasoby ziemi przypadające na 1 pracującego występują tylko w Bułgarii, Rumunii i Słowenii (oraz na Cyprze i Malcie), a w krajach UE-15 relacja ta jest szersza ponad trzykrotnie. Nakłady kapitałowe w przeliczeniu na 1 pracującego są w Polsce ponad sześciokrotnie mniejsze niż w rolnictwie starej Unii, a tylko w Rumunii i Bułgarii są jeszcze niższe niż w naszym rolnictwie. Mniejszy dystans od rozwiniętego rolnictwa europejskiego dzieli nas pod względem wysokości nakładów kapitałowych w relacji do zasobów ziemi. Relacja ta jest dwukrotnie gorsza niż w rolnictwie UE-15, ale podobna jak w rolnictwie Hiszpanii i nowych członków UE, choć wyższa niż w Rumunii, Estonii, Litwie, czy też Łotwie. Na podstawie tych dwóch relacji W. Poczta ocenia, że wyposażenie pracy w dwa pozostałe czynniki (kapitał, ziemia) „dowodzi słabej sytuacji konkurencyjnej rolnictwa polskiego w zakresie potencjału konkurencyjnego oraz są przesądzające dla niskiej wydajności pracy w ujęciu sektorowym”, a jedna z niższych w Unii Europejskiej relacja nakłady kapitału/zasoby ziemi „wyznacza względnie niską intensywność wytwarzania w rolnictwie polskim, a tym samym niską produktywność ziemi”<sup>8</sup>.

Produktywność głównych czynników produkcji w polskim rolnictwie wykazuje powolną tendencję wzrostową. W latach 2002-2008 najszybciej wzrastała produktywność ziemi (tab. 1.4), gdyż wartość produkcji rolnej z 1 ha użytków rolnych zwiększyła się o 16,0%, tj. o 2,5% rocznie. Wolniej poprawiała się produktywność pracy (o 7,5%, tj. 1,2% rocznie), a jeszcze wolniej nakładów kapitału (o 5%, tj. 0,8% rocznie)<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> W. Poczta, *Wpływ integracji z UE na sytuację strukturalną, produkcyjną i ekonomiczną polskiego rolnictwa*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 13.

<sup>9</sup> Według badań R. Rusielika i M. Świątłyka „zmiany efektywności technicznej [...] były niewielkie” (R. Rusielik, M. Świątłyk, *Zmiany efektywności technicznej rolnictwa w Polsce w latach 1998-2006*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 1, s. 26).

Tabela 1.3. Relacje czynników wytwórczych w rolnictwie

Kraj	Rok	Powierzchnia użytków w mln ha	Nakłady pracy w mln AWU <sup>a</sup>	Nakłady kapitałowe w mld euro	Użytki rolne na 1 AWU <sup>a</sup>	Nakłady kapitałowe na 1 AWU <sup>a</sup> w tys. euro	Nakłady kapitałowe na 1 ha UR w tys. euro
Polska	2002	16,9	2,27	51,4 <sup>b</sup>	7,46	22,7 <sup>b</sup>	3,0 <sup>b</sup>
	2008	16,2	2,35	54,3 <sup>b</sup>	6,88	23,1 <sup>b</sup>	3,4 <sup>b</sup>
Polska (euro)	2008	15,5	2,35	15,5	6,6	6,6	1,0
UE-15 w tym:	2008	124,5	5,54	234,5	22,5	42,3	1,9
Niemcy	2008	16,9	0,55	41,6	31,1	76,4	2,5
Francja	2008	27,6	0,88	53,0	31,2	59,9	1,9
Dania	2008	2,7	0,06	8,8	46,6	155,0	3,3
Hiszpania	2008	24,9	0,95	24,3	26,3	25,7	1,0
UE-12 w tym:	2008	47,7	5,93	47,9	8,0	8,1	1,0
Węgry	2008	4,2	0,43	5,8	9,8	13,4	1,4
Litwa	2008	2,6	0,09	1,8	28,2	18,6	0,7
Rumunia	2008	13,9	2,15	12,9	6,5	6,0	0,9

<sup>a</sup> AWU (Annual Work Unit) – roczna jednostka pracy, <sup>b</sup> wartość wyrażona w złotych w cenach stałych

Źródło: W. Poczta, Wpływ integracji z UE na sytuację strukturalną, produkcyjną i ekonomiczną polskiego rolnictwa, [w:] R. Urban (red.), Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGZ-PIB, Warszawa 2009, s. 11-12.

Tabela 1.4. Produktywność polskiego rolnictwa w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Wartość produkcji w mld euro	Produktywność		
		zasobów ziemi w euro/1 ha UR	zasobów pracy w euro/1 AWU	nakładów kapitału w euro/euro
Polska 2002	52,7 <sup>a</sup>	3 118 <sup>a</sup>	23 210 <sup>a</sup>	1,03 <sup>a</sup>
2008	58,6 <sup>a</sup>	3 617 <sup>a</sup>	24 936 <sup>a</sup>	1,08 <sup>a</sup>
Polska (euro)	21,6	1 398	9 210	1,40
UE-15	304,5	2 447	54 957	1,30
w tym:				
Niemcy	48,2	2 847	88 457	1,16
Francja	66,8	2 420	75 554	1,26
Dania	9,5	3 566	166 305	1,07
Hiszpania	40,5	1 629	42 813	1,67
UE-12	62,8	1 316	10 586	1,31
w tym:				
Węgry	7,5	1 769	17 251	1,29
Litwa	2,1	809	22 763	1,22
Rumunia	17,0	1 225	7 916	1,32

<sup>a</sup> wartość wyrażona w złotych w cenach stałych

Źródło: W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., tab. 1.16, s. 38.

Porównanie z innymi krajami UE wskazuje, że polskie rolnictwo ma wyższą produktywność ziemi niż pozostali nowi członkowie UE, ale o 50-100% niższy niż rolnictwo „starej” Unii. Nie można tego uznać za zjawisko negatywne wtedy, gdy jest zaspokojony popyt krajowy i uzyskuje się dodatnie saldo handlu zagranicznego. Jednakże w części gospodarstw rolnych ekstensywna produkcja nie jest wyborem rolnika, lecz przymusem wynikającym z braku kapitału lub umiejętności. Ważniejszym problemem polskiego rolnika jest niska produktywność pracy, która mierzona wartością produkcji jest sześciokrotnie niższa niż w UE-15. Niższą lub podobną wydajność pracy osiąga tylko rolnictwo rumuńskie, bułgarskie i łotewskie. Niska produktywność pracy musi skutkować niską opłatą pracy, co powoduje, że taka opłata umożliwia utrzymanie konkurencyjności polskiego rolnictwa. W tej sytuacji dobre wyniki handlu zagranicznego „są przynajmniej w części okupione dumpingiem socjalnym”<sup>10</sup>.

Produktywność nakładów kapitałowych w polskim rolnictwie jest nieco wyższa od przeciętnego poziomu w całej Unii i większości jej członków. Trzeba jednak uwzględnić to, że zgodnie z zasadą malejącej końcowej efektywności nakładów ich produktywność powinna być wyraźnie wyższa od średniej unijnej. Osiągany poziom produktywności nakładów kapitałowych nie wyjaśnia więc niskiej produktywności zasobów ziemi. Mimo istotnego postępu osiągniętego

<sup>10</sup> W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., s. 38.

w okresie integrowania z UE, słabe wyniki polskiego rolnictwa na tle UE wskazują na jego wadliwości strukturalne i technologiczne.

Zaangażowanie czynników produkcji i ich produktywność w okresie integrowania z UE różnie się zmieniały w poszczególnych dziedzinach gospodarowania (tab. 1.5). W okresie integrowania z UE zwiększyło się przede wszystkim zużycie nawozów mineralnych, środków ochrony roślin i pasz przemysłowych<sup>11</sup>. Jednostkowe zużycie tych czynników zwiększyło się odpowiednio o: 35%, 22% i 20%. W tym samym czasie tendencje spadkowe miało zużycie nawozów wapniowych, energii oraz kwalifikowanego materiału siewnego. Jednostkowe zużycie tych środków produkcji zmniejszyło się odpowiednio o: 54%, 15% i 25%. W porównywanych okresach zwiększył się względny poziom wydatków rolnictwa na zakup przemysłowych środków produkcji rolnej. W cenach stałych ich względny poziom wzrósł z 0,42 zł/zł do 0,45 zł/zł, tj. o 7%, a w cenach bieżących o 3%.

Tabela 1.5. Zużycie głównych czynników produkcji rolnej

Zużycie	2001-2003	2006-2008
Nawozów w kg na 1 ha:		
– NPK	93,0	125,9
– wapniowych	94,3	43,4
Środków ochrony roślin:		
– w tys. ton	15,5	18,8
– w kg/1000 zł globalnej produkcji roślinnej	0,49	0,60
Energii:		
– PJ (petadżuli)	162,5	144,0
– PJ/mld zł globalnej produkcji rolnictwa	2,85	2,42
Pasz przemysłowych:		
– w mln ton	5,0	6,82
– w kg/zł globalnej produkcji zwierzęcej	0,20	0,24
Nasion i sadzonek:		
– w tys. ton	285,0	210,0
– w kg/zł globalnej produkcji roślinnej	0,009	0,007
Wydatki na zakup obrotowych środków produkcji		
– mld zł ceny bieżące	23,5	32,6
– mld zł ceny stałe	24,0	26,8
– zł/zł globalnej produkcji rolnictwa, ceny stałe	0,42	0,45
– zł/zł przychodów rolnictwa ze sprzedaży produktów, ceny bieżące	0,66	0,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i publikowanych w Rynku środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy, „Analizy Rynkowe” z lat 2002-2009 oraz A. Zalewski, Wpływ integracji z Unią Europejską na zasilanie rolnictwa środkami produkcji, [w:] R. Urban (red.), Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 86-94.

<sup>11</sup> Równocześnie notowano regres na rynku kwalifikowanego materiału siewnego (por. także: L. Wicki, Zmiany w zużyciu nasion kwalifikowanych w Polsce, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 4, s. 236).

Tabela 1.6. Produktywność głównych czynników produkcji polskiego rolnictwa

Wyszczególnienie	2001-2003	2006-2008
Wydajność pracy w tys. zł/1 osobę	25,2	25,8
Produktywność zużycia pośredniego w zł/zł	1,66	1,83
Produktywność wydatków na obrotowe środki produkcji w zł/zł	2,38	2,23
Produktywność zużycia energii w mld zł/PJ	0,35	0,41
Produktywność pasz przemysłowych <sup>b</sup> w zł/kg	5,13	4,14

<sup>a</sup> wartość produkcji i zużycia w cenach stałych; <sup>b</sup> mierzona wartością globalnej produkcji zwierzęcej w cenach stałych

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Odwrotne były zmiany produktywności polskiego rolnictwa. W okresie integrowania z Unią Europejską wyraźnie poprawiła się produktywność zużycia pośredniego i zużycia energii, a nieznacznie także wydajność pracy. Równocześnie obniżyła się produktywność wydatków na zakup obrotowych środków produkcji, w tym szczególnie nawozów mineralnych i środków ochrony roślin. Podobnie można ocenić zmiany produktywności zużytych pasz przemysłowych, co spowodowało jednak zmniejszenie zużycia innych pasz treściwych na jednostkę produkcji zwierzęcej i poprawę produktywności tych pasz<sup>12</sup>. Wszystkie te zmiany produktywności nie miały jednak większego wpływu na sytuację ekonomiczną polskiego rolnictwa, gdyż nie były one znaczące i wzajemnie się kompensowały, a przyrost wydatków rolnictwa na zakup środków produkcji był zbliżony do przyrostu przychodów ze sprzedaży produktów rolnictwa. W latach 2002-2008 przychody rolnictwa ze sprzedaży i wydatki na zakup środków produkcji zwiększyły się po ok. 12,5-13 mld zł (w cenach bieżących). Dlatego też o sytuacji ekonomicznej rolnictwa zdecydowały inne czynniki, głównie duży wzrost dotacji.

### 1.3. Dochody rolnictwa i gospodarstw rolnych

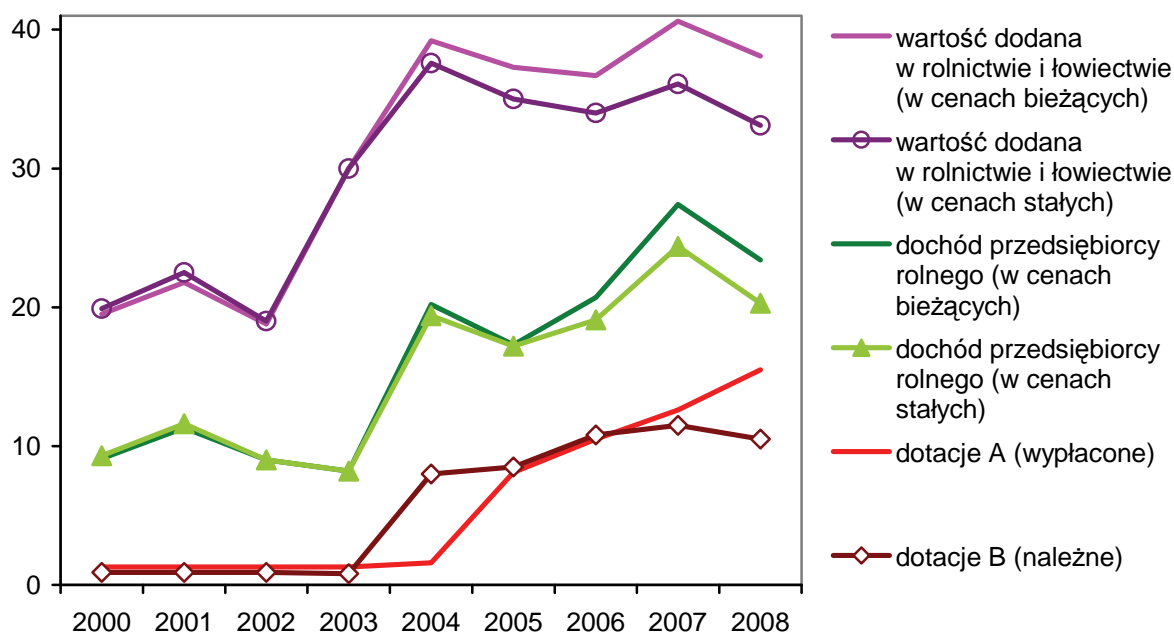
Lata bezpośrednio poprzedzające wejście do Unii Europejskiej były okresem bardzo niskich dochodów rolnictwa, często uznawanych za objaw kryzysu ekonomicznego tego sektora<sup>13</sup>. W latach 2000-2002 wartość dodana rolnictwa wynosiła średnio ok. 20 mld zł rocznie, tj. zaledwie ok. 8,5 tys. zł na 1 pracującego, a dochody gospodarstw domowych rolników w 2003 roku były o 35% niższe od dochodów rodzin pracowniczych. Sytuacja dochodowa rolników radykalnie poprawiła się od 2004 roku (rys. 1.3). Wartość dodana wytworzona w rol-

<sup>12</sup> Z raportów IERiGŻ-PIB *Rynek pasz. Stan i perspektywy* wynika, że zużycie innych pasz treściwych na jednostkę produkcji zwierzęcej w Polsce zmniejszyło się o ok. 5%.

<sup>13</sup> Por. J. Zegar, *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 185-196.

nictwie (tab. 1.7) zwiększyła się do ok. 38 mld zł (średnio w latach 2004-2008), a realny poziom tej wartości był wówczas o 71,5% wyższy od średniej z lat 2000-2002. W tym czasie dochód przedsiębiorcy rolnego wzrósł z ok. 9,2 mld zł do 22 mld zł (w cenach bieżących), a realna jego wartość zwiększyła się ponad dwukrotnie (o 108,5%). Ten przyrost dochodów<sup>14</sup> i wartości dodanej rolnictwa wynikał głównie ze wzrostu dotacji, a w niewielkim tylko stopniu ze zwiększonej produkcji czy też poprawy efektywności gospodarowania. Po wejściu do Unii Europejskiej większego wpływu na dochody rolnictwa nie miały także zmiany cen, gdyż tzw. indeksy nożyc cen (bieżące) w kolejnych latach wzajemnie się kompensowały, a skumulowana ich wartość utrzymywała się na poziomie osiągniętym w latach 2002-2003 (rys. 1.4).

Rysunek 1.3. Wartość dodana, dochód przedsiębiorcy i dotacje w rolnictwie (w mld zł)



Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 2003, 2006 i 2009; W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., s. 36 oraz Aneks statystyczny, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 203.*

W latach 2004-2008 kwota dotacji uwzględnianych w rachunku ekonomicznym rolnictwa osiągnęła średnią wartość 9,9 mld zł rocznie. Jej przyrost (o 9 mld zł) stanowił ponad 70% przyrostu dochodu przedsiębiorcy rolnego (12,6 mld zł) i połowę przyrostu wartości dodanej (18 mld zł). Udział dotacji

<sup>14</sup> Podobnie ocenia Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, który w swoim raporcie stwierdza, że „Wejście Polski do UE zaowocowało wzrostem poziomu dochodów gospodarstw rolnych” (por. *5 lat Polski w Unii Europejskiej. Raport*, UKiE, Warszawa 2009, s. 80).

w dochodzie przedsiębiorcy rolnego zwiększył się z 9,2% w latach 2000-2003 do 45% w latach 2004-2008 (tab. 1.7, rys. 1.3). Rzeczywista stopa dotowania sektora rolnego była jeszcze większa, gdyż wszystkie dotacje zwiększające przychody rolnictwa osiągnęły już kwotę ok. 15,5 mld zł (w 2008 roku), co stanowi 2/3 dochodu przedsiębiorcy rolnego.

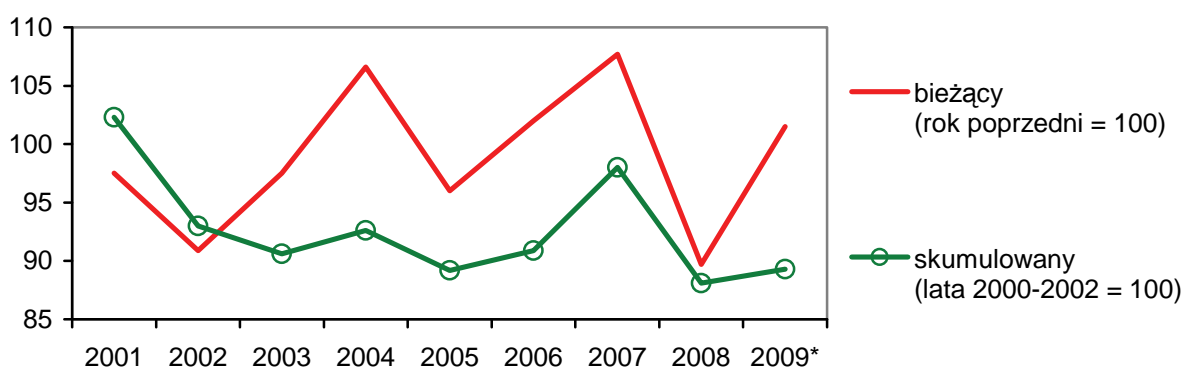
Tabela 1.7. Dochód przedsiębiorcy rolnego i dotacje do rolnictwa

Wyszczególnienie	Średnia wartość w latach	
	2000-2003	2004-2008
Dochód przedsiębiorcy rolnego		
– w mld zł w cenach bieżących	9,4	22,0
– dynamika w cenach bieżących	100,0	234,0
– w cenach stałych	100,0	208,5
Dotacje <sup>a</sup>		
– w mld zł	0,9	9,9
– w procentach dochodu	9,2	45,0

<sup>a</sup> wyłącznie uwzględniane w rachunku ekonomicznym rolnictwa

Źródło: W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., tab. 1.15, s. 36.

Rysunek 1.4. Indeks nożyc cen dóbr sprzedawanych i kupowanych przez rolników



\* wstępny szacunek IERiGŻ-PIB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (*Rocznik Statystyczny 2006 i 2009*).

Poprawę sytuacji dochodowej rolnictwa potwierdzają także dane w skali mikro. Według badań budżetów rodzinnych dochód rozporządzalny rolników w 2008 roku był prawie dwukrotnie większy niż w 2003 roku i stanowił on już 85% dochodu rodzin pracowniczych<sup>15</sup>. W tym okresie podobnie zwiększyły się dochody głównych typów gospodarstw rolnych (tab. 1.8), przy czym najbardziej wzrosły one w gospodarstwach produkujących zboża i inne uprawy polowe oraz łączące je z chowem bydła. Analizy W. Poczty wskazują także na małą stabilność dochodów różnych gospodarstw i na rosnącą stopę dotowania.

<sup>15</sup> Według danych GUS publikowanych w *Rocznikach Statystycznych 2004 i 2009*.



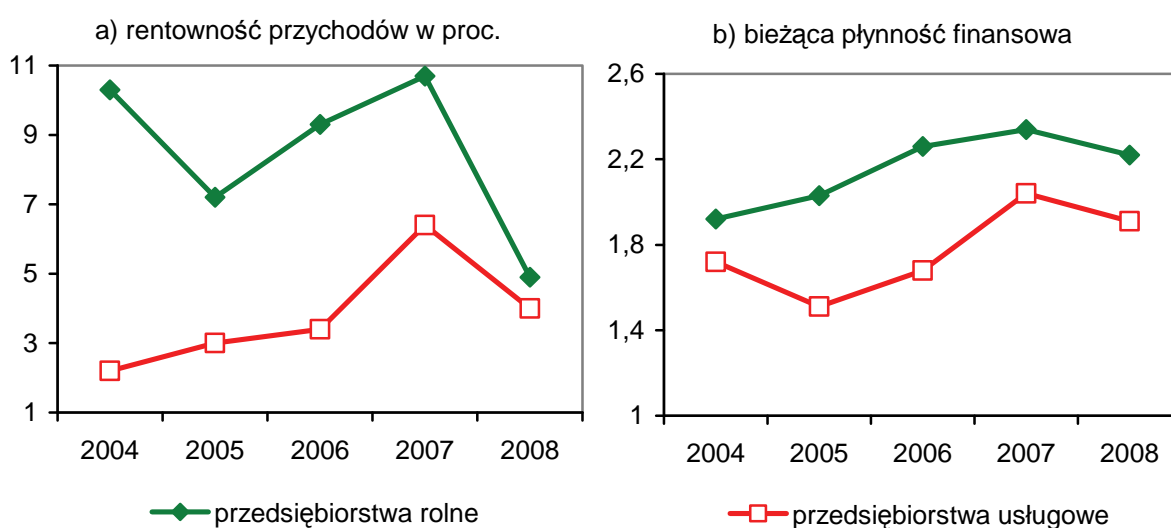
Tabela 1.8. Dochodowość wybranych typów gospodarstw rolnych

Typ gospodarstwa	Wyszczególnienie	2003	2004-2006	2007-2009
8,2 ha upraw polowych	dochód netto w tys. zł	0,8	10,5	13,0
	udział dopłat w dochodzie w proc.	65	85	85
16,5 ha upraw polowych + 200 szt. tuczników	dochód netto w tys. zł	40,6	53,7	62,0
	udział dopłat w dochodzie w proc.	1	13	13
16,5 ha upraw polowych + 10 krów	dochód netto w tys. zł	11,6	28,0	32,3
	udział dopłat w dochodzie w proc.	10	26	29
30 ha + 25 szt. bydła mlecznego	dochód netto w tys. zł	40,0	74,0	58,6
	udział dopłat w dochodzie w proc.	10	19	34
50 ha + 1000 szt. trzody	dochód netto w tys. zł	110,2	158,8	164,2
	udział dopłat w dochodzie w proc.	2	19	17
50 ha + 50 szt. bydła opasowego	dochód netto w tys. zł	9,3	43,9	29,9
	udział dopłat w dochodzie w proc.	0	63	100
50 ha + 50 szt. bydła i programy rolnośrodowiskowe	dochód netto w tys. zł	9,3	69,4	59,6
	udział dopłat w dochodzie w proc.	0	74	100
300 ha upraw zbożowo- -buraczanych	dochód netto w tys. zł	231,0	475,3	773,8
	udział dopłat w dochodzie w proc.	22	33	33
1000 ha upraw zbożowych	dochód netto w tys. zł	455,5	1 018,4	1 875,5
	udział dopłat w dochodzie w proc.	37	58	35

Źródło: W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., tab. 1.17, s. 40-41.

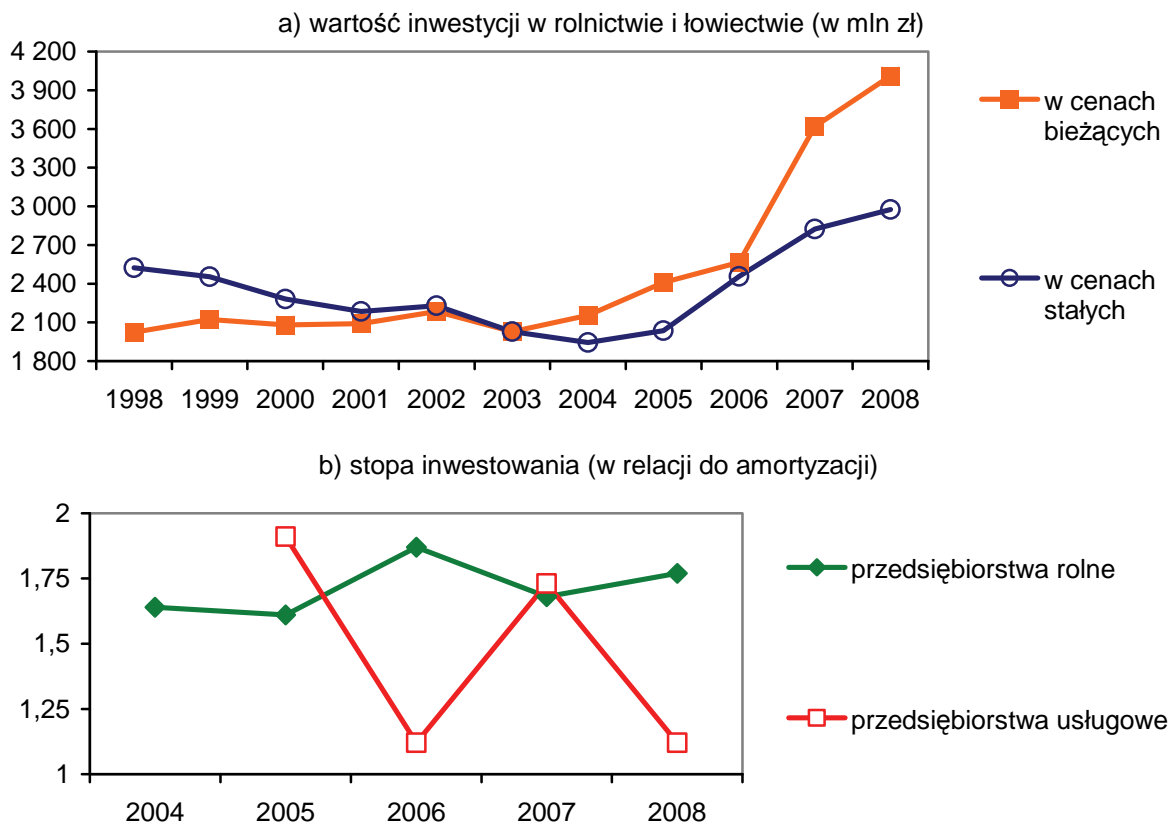
Po wejściu do UE przedsiębiorstwa rolne i świadczące usługi dla rolnictwa były rentowne (rys. 1.5), a rentowność szczególnie przedsiębiorstw produkcyjnych była relatywnie wysoka. Obie grupy firm rolnych miały bezpieczną płynność finansową, przy wyraźnej tendencji wzrostowej.

Rysunek 1.5. Wyniki finansowe przedsiębiorstw rolnych i usługowych



Źródło: W. Dzun, M. Zdzieborska, *Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolnych po wejściu do Unii Europejskiej*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 75-85.*

Rysunek 1.6. Poziom inwestycji w rolnictwie



Źródło: dane GUS i obliczenia własne oraz W. Dzun, M. Zdzieborska, *Sytuacja...*, op. cit., s. 80, 85.

Wzrost dochodów rolnictwa umożliwił zwiększenie nakładów inwestycyjnych, do czego przyczyniły się także dotacje inwestycyjne (rys. 1.6). W latach 2003-2008 wartość inwestycji w rolnictwie w cenach bieżących zwiększyła się dwukrotnie (do 4 mld zł), a w cenach stałych o 50%. W przedsiębiorstwach produkcji rolnej nakłady inwestycyjne były prawie dwukrotnie wyższe od amortyzacji. Stopa inwestowania była także wysoka w przedsiębiorstwach świadczących usługi dla rolnictwa, choć cechowała je duża zmienność. Dotacje do inwestycji gospodarstw rolnych wynosiły łącznie 6,3 mld zł, tj. ok. 1,05 mld zł rocznie. Sfinansowały one 36% wartości inwestycji rolnych. Są to zjawiska wskazujące na to, że wejście do UE przyspieszyło procesy modernizacyjne polskiego rolnictwa<sup>16</sup> i pozwoliło na przezwyciężenie wieloletniego zastoju w tej dziedzinie. Integracja z Unią Europejską była więc źródłem ożywienia w otoczeniu rolnictwa, zaopatrującego rolników w obrotowe środki produkcji, szczególnie nawozy, środki ochrony roślin i pasze oraz maszyny rolnicze i inne dobra inwestycyjne. To ożywienie skutkowało zarówno wzrostem popytu na te środki, jak i szybkim wzrostem ich cen.

<sup>16</sup> Według oceny UKIE „Wejście Polski do UE zaowocowało boomem inwestycyjnym na wsi i przyspieszyło procesy modernizacyjne gospodarstw” (*5 lat Polski...*, op. cit., s. 81).

#### 1.4. Przemiany strukturalne polskiego rolnictwa

Wejście do UE nie spowodowało oczekiwanych zmian struktur polskiego rolnictwa. W ostatnim pięcioleciu były one wprawdzie widoczne, ale nie zmieniły one obrazu naszego rolnictwa i nie zmniejszyły dysproporcji strukturalnych, jakie od lat występują między polskim rolnictwem a rolnictwem rozwiniętych krajów europejskich (tab. 1.9). W latach 2002-2007 liczba gospodarstw rolnych (ponad 1 ha) zmniejszyła się o 7,5% (z 1956 do 1808 tys.), a średnia powierzchnia tych gospodarstw wzrosła z 8,4 ha do 8,8 ha. W tym czasie zwiększyła się liczba gospodarstw dużych o 9,4% (ze 116 tys. do 127 tys.), a ich udział w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych zwiększył się z 5,9% do 7,0% i w użytkowaniu ziemi rolniczej z 41,7% do 43,6%. Jest to dobry kierunek zmian, ale ich skala jest zbyt niska. Świadczą o tym następujące porównania:

- więcej niż w Polsce jest gospodarstw rolnych tylko w Rumunii, udział Polski w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych w całej Unii wynosi aż 16,7%,
- odsetek dużych gospodarstw rolnych w Polsce jest trzykrotnie mniejszy niż w starej Unii i 6-7 razy mniejszy niż w Danii, Francji, czy też Niemczech,
- udział dużych gospodarstw rolnych (ponad 20 ha) w użytkowaniu ziemi rolnej w naszym kraju jest dwukrotnie mniejszy niż w rolnictwie starej UE.

Bardziej rozdrobnione niż w Polsce jest tylko rolnictwo rumuńskie, greckie i słoweńskie oraz Malty i Cypru.

Tabela 1.9. Struktura polskiego rolnictwa na tle innych krajów Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw rolnych	W tym: gospodarstwa 20 ha i więcej		Użytki rolne gospodarstw 20 ha i więcej	Gospodarstwa 16 i więcej ESU	
	w tys.	w tys.	w proc.	w proc.	w proc. gospodarstw	w proc. nadwyżki bezpośredniej
Polska <sup>a</sup> 2002	1 956	115,8	5,9	41,7	3,5	.
2007	1 808	126,8	7,0	43,6	4,2	.
UE 2007	14 177	1 507,3	10,6	76,9	11,7	81,6
UE-15	5 794	1 259,2	21,7	84,3	26,4	86,7
w tym: Niemcy	370	167,3	45,2	90,5	50,6	94,8
Francja	567	309,2	54,5	94,6	60,8	96,1
Dania	44	25,8	58,1	92,9	56,8	96,0
Hiszpania	1 079	211,1	19,6	83,5	25,0	80,6
UE-12	8 383	248,1	3,0	57,6	1,8	48,1
w tym: Polska	2 380	125,0	5,3	43,2	3,6	43,5
Węgry	626	24,6	3,9	83,7	2,5	69,8
Litwa	230	19,9	8,7	60,7	1,7	48,3
Rumunia	4 256	29,9	0,7	43,3	0,3	22,9

<sup>a</sup> dotyczy tylko gospodarstw powyżej 1 ha, a według danych Eurostatu o UE – wszystkich gospodarstw

Źródło: W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., s. 16, 20, 23-25.

Duże rozdrobnienie powoduje, że potencjał i siła ekonomiczna polskich gospodarstw rolnych są słabe. Gospodarstwa żywotne ekonomicznie i średnio żywotne (16 ESU i więcej) stanowią zaledwie 3,5-4,0% ogółu gospodarstw rolnych, a ich udział w wytwarzaniu nadwyżki bezpośredniej wynosi tylko 43%. W starej Unii odsetek takich gospodarstw jest 6-12 razy większy i wytwarzają one 85-96% nadwyżki bezpośredniej całego rolnictwa<sup>17</sup>. Gorsze wskaźniki osiąga tylko rolnictwo rumuńskie.

Przemiany struktury gospodarstw pod względem wielkości (żywotności) ekonomicznej są również zauważalne, ale bardzo powolne<sup>18</sup>. Postępuje polaryzacja struktury gospodarstw przy wyraźnie szybszym tempie przyrostu gospodarstw największych ekonomicznie. Wyjątkiem od tej tendencji jest osłabienie pozycji gospodarstw największych (ponad 100 ha użytków rolnych). W. Ziętara<sup>19</sup> ocenia, że jest to skutek działania ostatniej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego (z 11 kwietnia 2003 roku), w której ograniczono możliwość powiększania powierzchni gospodarstw rolnych.

W polskim rolnictwie szybsze były procesy koncentracji produkcji, szczególnie zwierzęcej i uprawy buraków cukrowych (tab. 1.10). W latach 2002-2007 liczba plantatorów buraków cukrowych zmniejszyła się o 1/3, a liczba gospodarstw prowadzących chów zwierząt gospodarskich o ok. 20%, w tym bydła o 23% (z tego krów o 25%), a trzody o 12,5%. Dość stabilna jest liczba dużych producentów zbóż, buraków cukrowych, bydła i trzody chlewnej, przy znaczącym wzroście liczby dużych gospodarstw uprawiających rzepak i prowadzących chów krów. W każdym głównym kierunku produkcji rolniczej nieznacznie (o kilka punktów procentowych) zwiększył się odsetek dużych producentów rolnych i ich udział w produkcji rolnej. W 2007 roku udział takich gospodarstw był wysoki w produkcji rzepaku (86%) oraz w chowie bydła (71%) i trzody (66%), a w produkcji zbóż, buraków cukrowych i mleka nieznacznie przekraczał 50%.

W ocenie procesów koncentracji produkcji polskiego rolnictwa należy wskazać, że wejście do UE nie przyspieszyło, lecz raczej zahamowało te procesy. Świadczą o tym następujące porównania: w latach 1996-2002 liczba plantato-

---

<sup>17</sup> W. Poczta na podstawie wyników z próby FADN ocenia, że tylko gospodarstwa powyżej 16 ESU zapewniają parytetową opłatę pracy własnej i realizację inwestycji netto. W Polsce jest to grupa licząca ok. 100 tys. gospodarstw (W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., s. 22.)

<sup>18</sup> J. Zegar wskazuje, że tego stanu ze względu na skalę zjawiska nie da się szybko zmienić (por. J. Zegar, *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 85).

<sup>19</sup> Por. W. Ziętara, *Stan dostosowań polskiego rolnictwa do integracji z Unią Europejską*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 50.

rów buraków cukrowych zmniejszyła się o 2/3, a w latach 2002-2007 o 1/3, gospodarstw prowadzących chów bydła zmalała odpowiednio o 32% i 23%, a chów trzody o 30% i 13%. Może to wskazywać, że poprawa sytuacji ekonomicznej rolnictwa, osiągnięta w wyniku wielokrotnie zwiększonych subwencji osłabiła presję i przymus ekonomiczny do szukania innych sposobów poprawy wyników ekonomicznych.

Tabela 1.10. Stan koncentracji produkcji rolnej

Wyszczególnienie	Rok	Liczba producentów (w tys.)		Udział dużych producentów (w proc.) w:	
		ogółem	w tym: dużych <sup>a</sup>	liczbie	powierzchni upraw lub pogłowi
Zboża	2002	1 668	160,2	9,6	53,7
	2007	1 666	164,6	9,9	52,3
Rzepak	2002	43,0	13,5	31,4	86,4
	2007	78,3	27,1	34,6	86,2
Buraki cukrowe	2002	101,3	10,1	10,0	50,3
	2007	66,9	8,9	13,3	53,7
Bydło	2002	935,2	145,0	15,5	58,5
	2007	718,3	153,7	21,4	71,7
Krowy	2002	875,4	56,9	6,5	36,2
	2007	656,5	76,8	11,7	56,2
Trzoda	2002	760,8	78,4	10,2	60,3
	2007	664,0	75,0	11,3	66,1

<sup>a</sup> duże to: zboża – 10 ha i więcej, rzepak i buraki cukrowe – 5 ha i więcej, bydło i krowy – 10 szt. i więcej, trzoda chlewna – 50 szt. i więcej

Źródło: W. Poczta, *Wpływ integracji...*, op. cit., s. 27 i 29.

Mała skala przemian strukturalnych, a nawet ich zahamowanie po wejściu do UE można częściowo wiązać z systemem subwencjonowania rolnictwa, głównie w formie płatności bezpośrednich i z tytułu ONW, które są niezależne od wyników ekonomicznych produkcji rolnej. Za nieistotny uznaje się także zasięg oddziaływania „rent strukturalnych” czy też wspierania działań dostosowawczych do standardów unijnych oraz program zalesień. Korzystne dla rolników i środowiska było wspieranie gospodarstw na obszarach ONW oraz przedsięwzięć rolnośrodowiskowych<sup>20</sup>. Niezależnie od tych uwag, wysoko natomiast należy ocenić zdolność dostosowania rolników i instytucji do standardów i wymagań unijnych, skutkującą wysokim wykorzystaniem przez rolników i otoczenie rolnictwa wszystkich rodzajów środków unijnych.

<sup>20</sup> Podobnie problemy te ocenia W. Ziętara (por. W. Ziętara, *Stan dostosowań...*, op. cit., s. 74).

## **2. Przemysł spożywczy w procesie integrowania z Unią Europejską**

### **2.1. Przyspieszenie rozwoju polskiego przemysłu spożywczego**

Drugim obok rolnictwa głównym trzonem gospodarki żywnościowej jest przemysł spożywczy. Jest to obszar, którego przedmiotem pracy są produkty rolnictwa przetwarzane na różnego rodzaju dobra żywnościowe. Następuje to przez dodawanie do wartości wytworzonej w rolnictwie nowych wartości zwanych usługami przetwórczymi, którymi obudowa produktu rolnego ułatwia dostęp do żywności, wygodę korzystania czy też wzrost zadowolenia z jej spożywania. Wraz z rozwojem gospodarczym i cywilizacyjnym zmieniają się proporcje między wartością wytworzoną w rolnictwie a wartością dodaną w przetwórstwie na korzyść tej ostatniej. W ślad za tym zmienia się charakter przetwórstwa, czego wyrazem jest ewolucja pojęć z tym związanych, od przemysłu rolnego, poprzez przemysł rolno-spożywczy i spożywczy do coraz częściej zwanego przemysłem żywnościowym. Zmiany te oznaczają, że przemysł spożywczy (żywnościowy) należy do najszybciej rozwijających się części gospodarki żywnościowej, a jego tempo rozwoju zależy przede wszystkim od tempa wzrostu gospodarczego kraju.

Wejście do UE przyspieszyło rozwój polskiego przemysłu spożywczego. Pozwoliło ono na ujawnienie naszych przewag w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi, szybki wzrost eksportu i poprawę salda handlu zagranicznego. Przyspieszenie rozwoju gospodarczego kraju nie wywołało wprawdzie poprawy wyżywienia mierzonego wartością odżywczą spożywanej żywności, gdyż w takiej sytuacji w krajach wysoko i średnio rozwiniętych zmienia się struktura wyżywienia oraz zwiększa się obudowa żywności różnego rodzaju usługami i udział rynku w pokryciu potrzeb żywnościowych. Wszystkie te zjawiska wystąpiły w pierwszych latach integrowania z Unią Europejską.

W latach 2003-2008 średnie tempo rozwoju produkcji sprzedanej tego przemysłu wynosiło 5,2% rocznie, a w całym tym okresie zwiększyła się ona o 35%. Po wejściu do Unii Europejskiej tempo rozwoju sektora było ponad trzykrotnie szybsze niż w latach zastoju (1999-2002) i dwukrotnie szybsze niż w całym minionym dwudziestolecu, ale o 2/5 wolniejsze niż w latach 1993-1998. Pod tym względem efekt integracji z Unią Europejską jest mniejszy od efektów będących skutkiem procesów transformacji całej polskiej gospodarki, dokonanych w poprzedniej dekadzie (tab. 2.1).

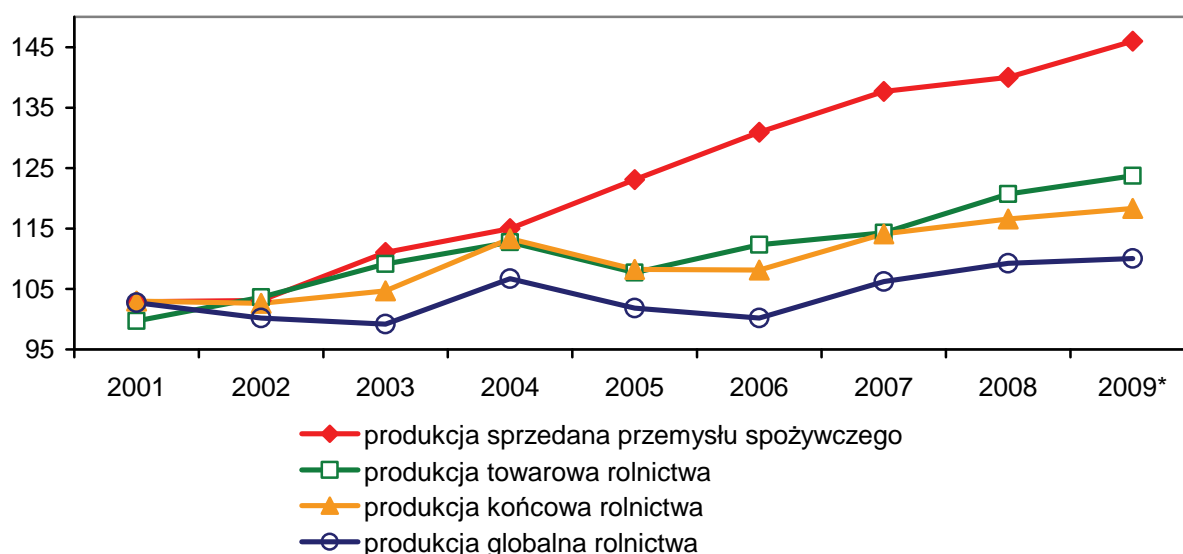
Tabela 2.1. Porównanie dynamiki rozwoju przemysłu spożywczego i otoczenia rynkowego

Wyszczególnienie	Przyrost w latach 2003-2008 w proc.	Średnie tempo rozwoju w proc. rocznie w latach		
		2003-2008	1999-2002	1993-1998
Produkcja przemysłu spożywczego	35,0	5,17	1,58	8,87
Produkcja rolnictwa: globalna	10,3	1,83	-1,73	2,43
	16,5	2,65	1,30	1,88
Spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	14,1	2,25	1,18	3,20
Eksport produktów przemysłu spożywczego	234,7	22,60	6,95	13,00
Import produktów przemysłu spożywczego	176,7	19,20	2,18	11,00
PKB	34,7	5,10	2,77	5,55
Produkcja przemysłowa	61,4	8,38	3,03	8,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Po wejściu Polski do UE kierunek zmian produkcji był podobny w przemyśle spożywczym i rolnictwie (rys. 2.1), ale tempo wzrostu tego przemysłu było dwukrotnie szybsze. Po wejściu do UE nastąpiło wyraźne przyspieszenie ich rozwoju oraz dalsze zwiększenie udziału przemysłu spożywczego w zagospodarowaniu produkcji rolniczej.

Rysunek 2.1. Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce na tle rolnictwa w latach 2001-2009 (w cenach stałych, średnia lat 2000-2002 = 100)

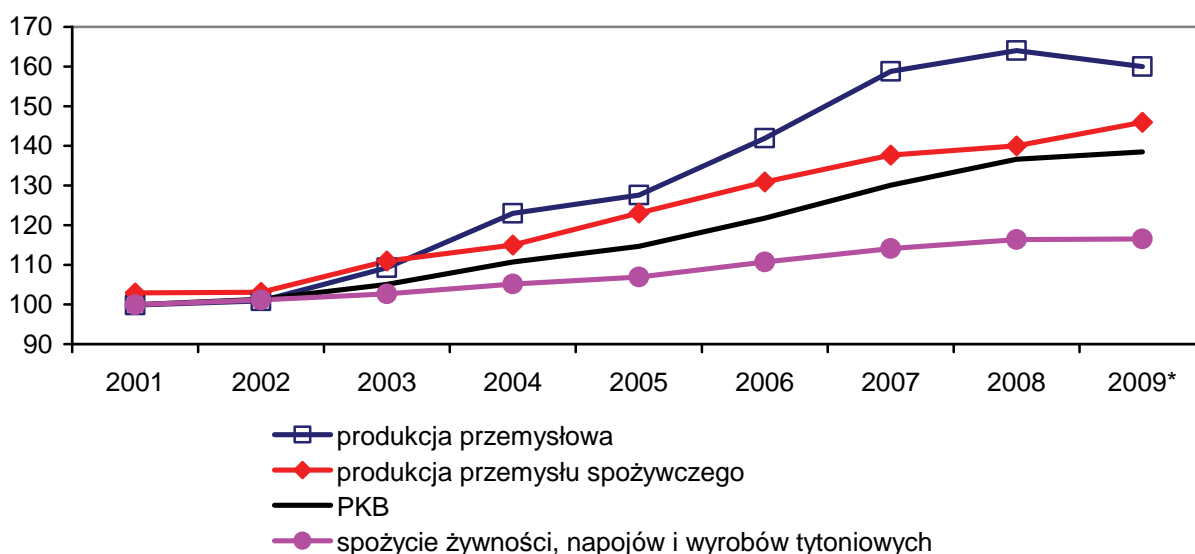


\* wstępny szacunek

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

W ostatnich latach rozwój przemysłu spożywczego był prawie identyczny jak tempo rozwoju gospodarczego Polski (ponad 5% rocznie), ponad dwukrotnie szybszy od tempa wzrostu spożycia żywności, napojów i wyrobów tytoniowych oraz prawie o 2/5 wolniejszy niż produkcja całego polskiego przemysłu (rys. 2.2). Przemysł spożywczy wzmocnił swoją pozycję w całym sektorze żywnościowym i zwiększył udział w zaspokajaniu popytu krajowego na żywność, ale słabnie jego pozycja w całym polskim przemyśle i całej naszej gospodarce.

Rysunek 2.2. Rozwój przemysłu spożywczego w porównaniu z rozwojem gospodarczym Polski w latach 2001-2009 (w cenach stałych, średnia lat 2000-2002 = 100)



\* wstępny szacunek

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

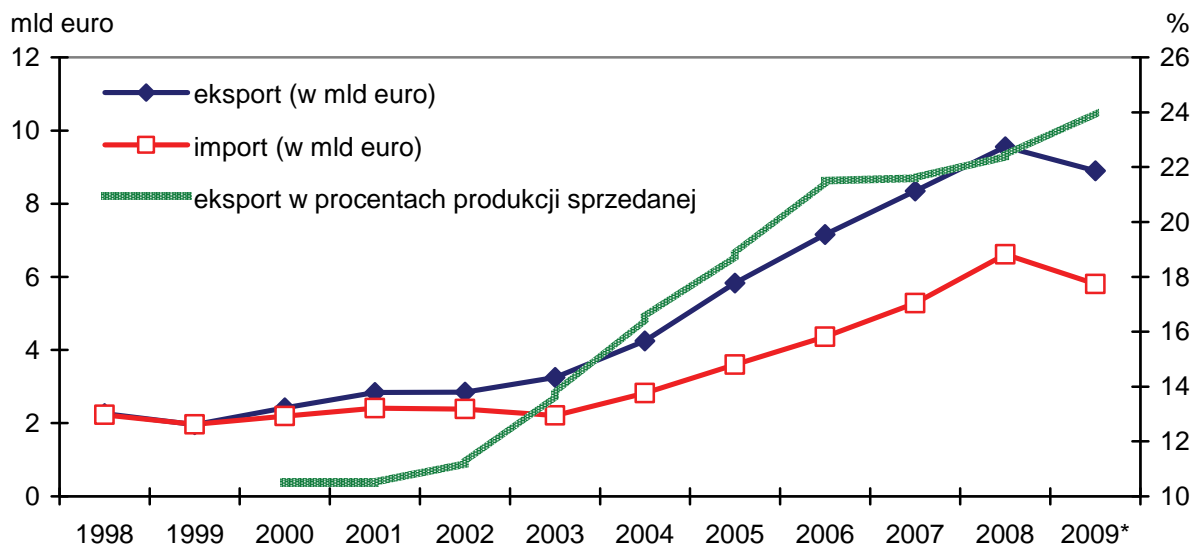
Jednym z głównych czynników rozwoju przemysłu spożywczego był bardzo szybki wzrost eksportu produktów tego przemysłu. Jego wartość zwiększyła się z około 2,7 mld euro średnio w latach 2000-2002 do 9,5 mld euro w 2008 roku, tj. 3,5 razy (rys. 2.3). W tym czasie około 45% przyrostu produkcji tego sektora ulokowana została na rynkach zagranicznych. Oznacza to, że bez rozwoju eksportu, będącego efektem integracji z UE, przyrost produkcji sektora (w cenach stałych) wynosiłby nie 40%, lecz tylko około 22%. Udział eksportu w przychodach przemysłu spożywczego zwiększył się ponad dwukrotnie (z około 11% w latach 2000-2002 do 22% w 2008 roku i ok. 24% w 2009 roku).

Innym głównym czynnikiem rozwoju przemysłu spożywczego jest stale rosnący popyt na żywność wysoko przetworzoną. Najbardziej dynamiczną częścią przemysłu spożywczego było wtórne przetwórstwo żywności, do którego zaliczamy produkcję konserw, potraw, dań gotowych i innych wyrobów wielo-



składnikowych oraz różnego rodzaju przekąsek, deserów i napojów bezalkoholowych. Produkcja tych wyrobów po wejściu do UE rozwijała się w tempie 6,7% rocznie (rys. 2.4, tab. 2.2). Było to tempo podobne jak w całym minionym dziesięcioleciu, co oznacza, że po wejściu do UE kontynuowana była wcześniejsza tendencja. W okresie integrowania wartość przetwórstwa wtórnego w cenach stałych zwiększyła się o 56%, a w całym dwudziestoleciu prawie czterokrotnie.

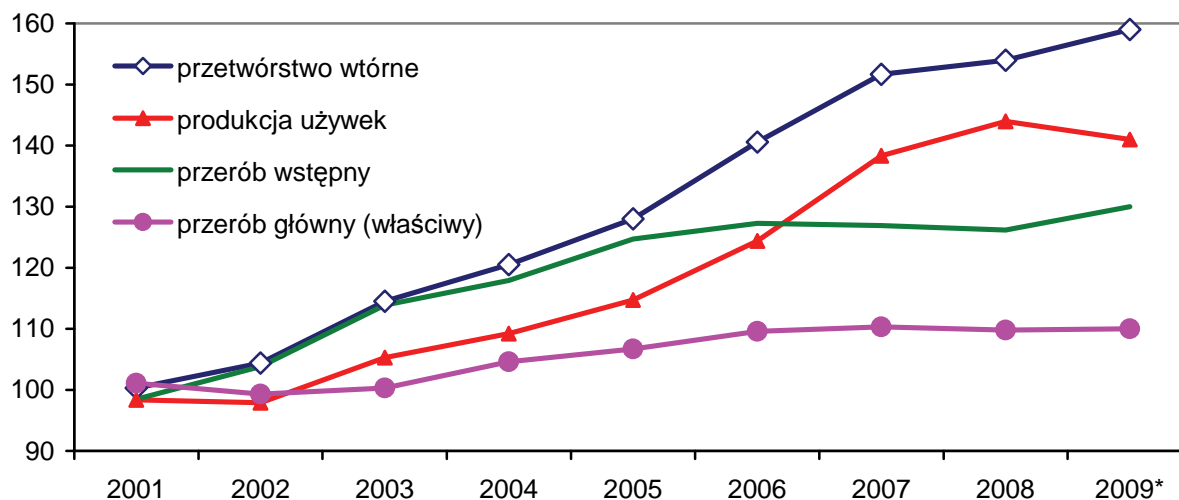
Rysunek 2.3. Rozwój handlu zagranicznego produktami przemysłu spożywczego



\* wstępny szacunek

Źródło: dane MRiRW, IERiGŻ-PIB i obliczenia własne.

Rysunek 2.4. Rozwój głównych działów przemysłu spożywczego w latach 2001-2009 (w cenach stałych, średnia lat 2000-2002 = 100)



\* wstępny szacunek

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Tabela 2.2. Średnie tempo wzrostu produkcji przemysłu spożywczego  
(w procentach rocznie)

Wyszczególnienie	2003-2008	1999-2002	1993-1998
Przemysł spożywczy	5,17	1,58	8,87
w tym: przetwórstwo wtórne	6,73	3,65	11,45
przerób wstępny	3,37	5,56	2,03
przerób właściwy	1,70	2,85	3,55
produkcja używek	6,67	0,96	2,08

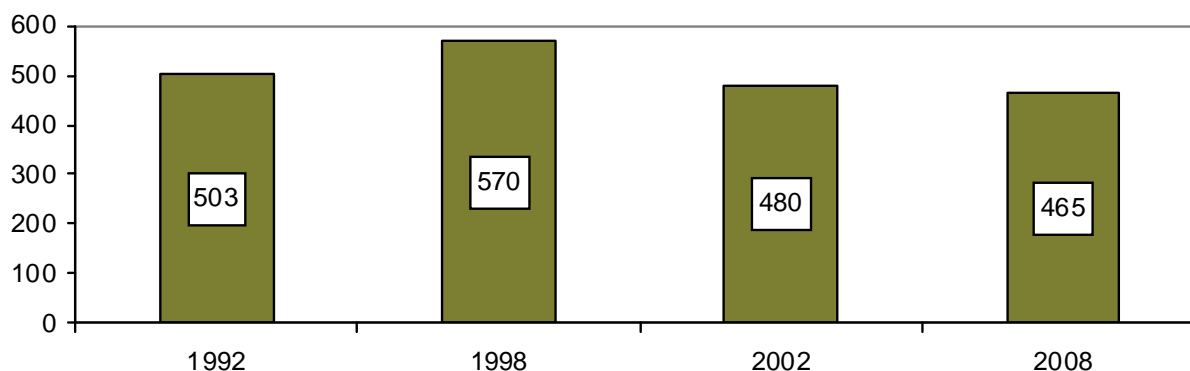
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Po wejściu do UE nastąpiło także wyraźne przyspieszenie rozwoju wstępnego przerobu produktów rolnictwa oraz produkcji używek. W całym minionym okresie dwudziestu lat najwolniej rozwijało się przetwórstwo właściwe (tj. produkcja tradycyjnych wyrobów spożywczych), które zwiększało się tylko w tempie około 2-3% rocznie i zaledwie osiągnęło poziom z końca lat osiemdziesiątych.

## 2.2. Poprawa produktywności przemysłu spożywczego

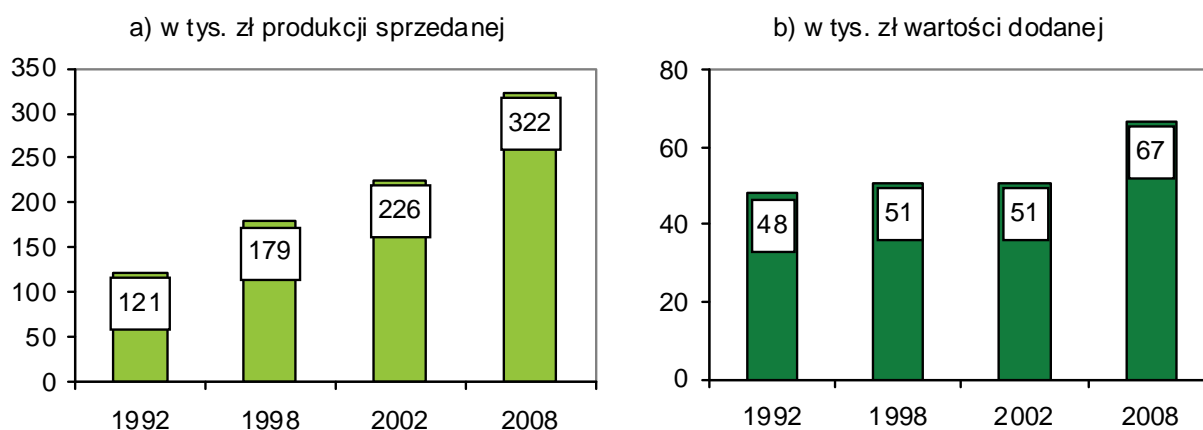
Duży wzrost produkcji spowodował, że mimo względnej stabilizacji zasobów pracy (na poziomie ok. 470 tys. osób) osiągnięto dalszą dużą poprawę wydajności pracy (rys. 2.5 i 2.6). Po wejściu do UE wydajność pracy w przemyśle spożywczym mierzona produkcją sprzedaną zwiększyła się o ok. 40%. Było to przyspieszenie tendencji notowanej zarówno w latach poprzedniego ożywienia (1993-1998), jak i opóźnionej restrukturyzacji sektora przeprowadzonej w latach zastoju (1999-2002). W tych dwóch poprzednich etapach czynnikiem korygującym tę tendencję były znaczące zmiany zasobów pracy, które po wejściu do UE były stabilne. Nowym zjawiskiem ostatniego okresu jest duży wzrost (o 30%) wydajności pracy przemysłu spożywczego, mierzonej wartością dodaną.

Rysunek 2.5. Liczba pracujących w przemyśle spożywczym (tys. osób)



Źródło: dane GUS.

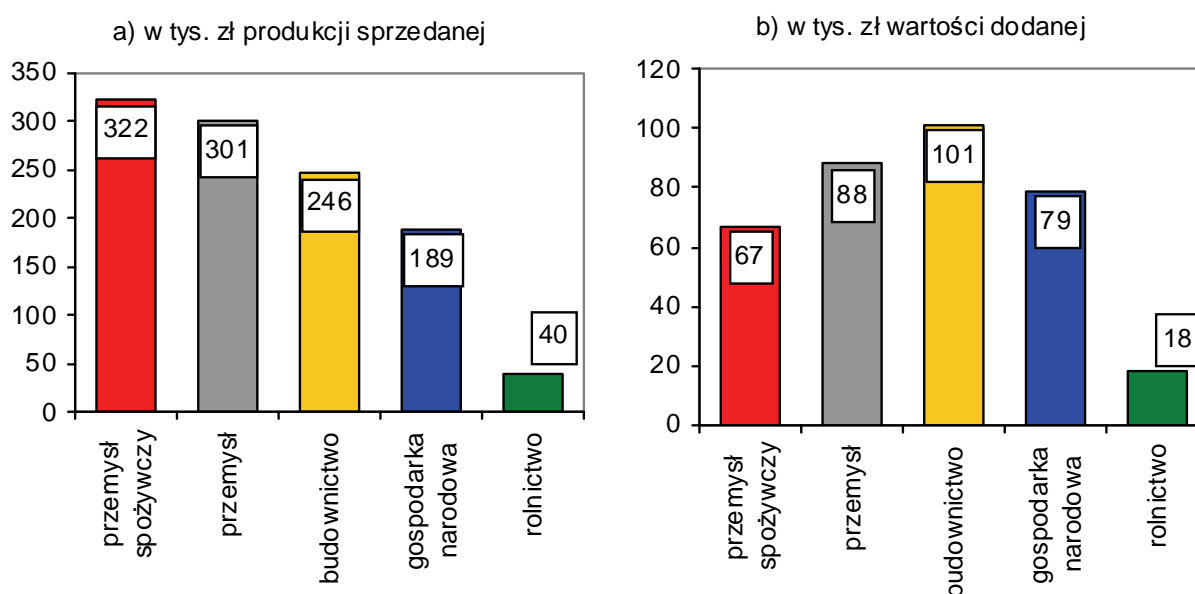
Rysunek 2.6. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym (ceny stałe)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

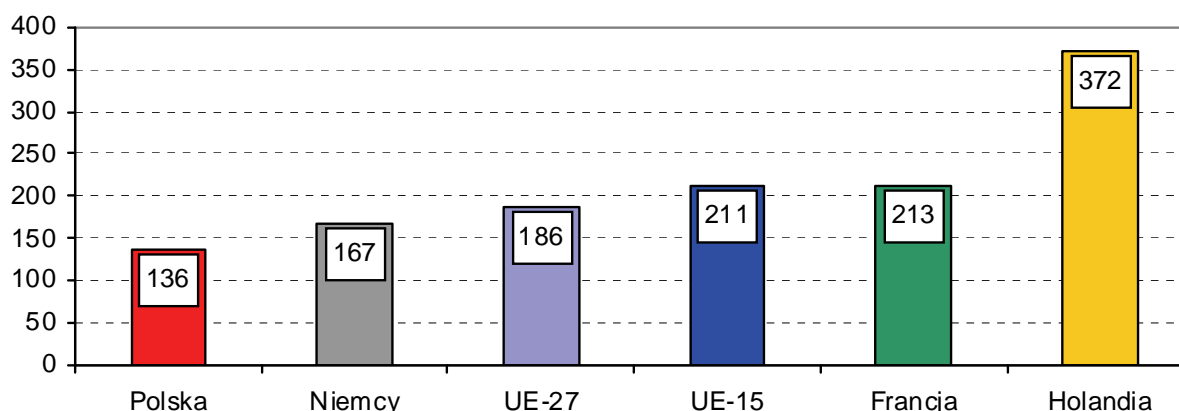
Obecny poziom wydajności pracy w przemyśle spożywczym jest zbliżony do stanu notowanego w innych działach polskiej gospodarki, z wyjątkiem rolnictwa, w którym jest ona kilkakrotnie niższa (rys. 2.7). Wydajność pracy w naszym przemyśle spożywczym jest jeszcze o około 35% niższa niż w tym przemyśle „starej” Unii Europejskiej (rys. 2.8). Dystans ten jednak systematycznie maleje. Jest to ważny czynnik poprawy efektywności przetwórstwa rolno-spożywczego.

Rysunek 2.7. Wydajność pracy w przemyśle spożywczym na tle innych działów w 2008 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2.8. Wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym na tle innych krajów Unii Europejskiej (w tys. euro produkcji sprzedanej w cenach porównywalnych)



Źródło: R. Urban, *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 114.*

Drugim ważnym wskaźnikiem poprawy produktywności przemysłu spożywczego jest duży spadek zużycia energii i wody<sup>21</sup>. W tym sektorze w latach 2002-2007 jednostkowe zużycie wody i energii zmniejszyło się o ok. 30%, tj. o ok. 5% rocznie. Było to tempo obniżania energochłonności i wodochłonności podobne jak w poprzednich fazach transformacji, z wyjątkiem lat 1988-1992, w których wskaźniki te były względnie stabilne (tab. 2.3).

Tabela 2.3. Zużycie czynników energetycznych w przemyśle spożywczym

Wyszczególnienie	1988	1992	1998	2002	2007
Zużycie całkowite					
– bezpośrednie energii (w tys. TJ)	124,4	94,3	128,3	92,0	88,2
– wody (w hm <sup>3</sup> )	268,5	180,9	133,4	98,4	101,4
Na 1 mld zł produkcji sprzedanej w cenach 2007 roku					
– bezpośrednie energii (w tys. TJ)	1,45	1,53	1,25	0,84	0,60
– wody (w hm <sup>3</sup> )	3,13	2,93	1,30	0,90	0,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Roczników Statystycznych Przemysłu 1990-2008*.

Poprawę efektywności wykorzystania pracy żywej, energii i wody opłacono wzrostem wartości użytkowanych środków trwałych. W tym obszarze gospodarowania notujemy stały wzrost wartości majątku trwałego (tab. 2.4). W latach 1995-2007 zwiększyła się ona ponad dwukrotnie, ale znaczący wzrost majątkochłonności nastąpił tylko w latach 1998-2002. Natomiast w okresie poprzedniego

<sup>21</sup> Szerzej w: R. Urban, *Produktywność i efektywność polskiego przemysłu spożywczego*, „Przemysł Spożywczy” 2010, nr 1, s. 10-13.

ożywienia (lata 1992-1998) i po wejściu do UE wzrost majątkochłonności produkcji był niewielki. Stałą tendencją wzrostową wykazuje natomiast techniczne uzbrojenie pracy, mierzone wartością majątku trwałego w przeliczeniu na 1 osobę pracującą. W latach 1995-2002 wzrost technicznego uzbrojenia pracy był wyższy niż wydajności pracy, a po wejściu do UE ich dynamika była podobna.

Tabela 2.4. Majątek trwały przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	1995	1998	2002	2008
Wartość w cenach stałych 2003 roku (w mld zł)	31,1	40,5	49,8	68,0
Majątkochłonność produkcji				
– w zł/zł	0,42	0,44	0,51	0,52
– w tys. zł/1 pracownika	57,3	71,1	103,7	146,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Przemysłu 1990-2008.

Poprawa relacji między zasobami pracy i majątku była wynikiem wysokiego poziomu inwestowania w polskim przemyśle spożywczym i przyspieszenia w tej dziedzinie w okresie integrowania z UE (tab. 2.5). Przyspieszenie to nastąpiło już w przeddzień wejścia do UE, utrzymało się w pierwszych latach po wejściu do Unii, a w 2008 roku osiągnęło rekordową wartość (8 mld zł w cenach bieżących i 7,5 mld zł w cenach 2003 roku). Jest to poziom inwestowania o ok. 50% większy niż w latach zastoju (2000-2002). Ich efektem było:

- szybkie i dobre dostosowanie zakładów przetwórczych do standardów Unii (sanitarnych, weterynaryjnych i ochrony środowiska)<sup>22</sup>,
- dalsza poprawa stanu technicznego i technologicznego przetwórstwa żywności, co skutkuje poprawą konkurencyjności sektora i kwalifikuje polski przemysł spożywczy do grupy najbardziej nowoczesnych w poszerzonej Unii,
- wspomniana poprawa efektywności wykorzystania głównych czynników przetwórstwa żywności (pracy, energii i wody).

Tabela 2.5. Inwestycje przemysłu spożywczego

Jednostka	1996- -1999	2000- -2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
W mld zł – w cenach bieżących	4,88	4,74	5,71	6,76	6,19	7,15	7,21	8,03
– w cenach stałych	5,80	4,87	5,71	6,60	5,99	6,81	6,82	7,55
Stopa inwestowania <sup>a</sup>	8,0	6,2	6,5	7,3	6,7	7,3	7,0	7,3

<sup>a</sup> w procentach bieżąco waloryzowanej wartości początkowej środków trwałych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

<sup>22</sup> Por. R. Urban, *Dostosowanie polskiego przemysłu spożywczego do warunków Unii Europejskiej*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 1, s. 7-15; R. Urban, *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005, nr 3, s. 14-23.

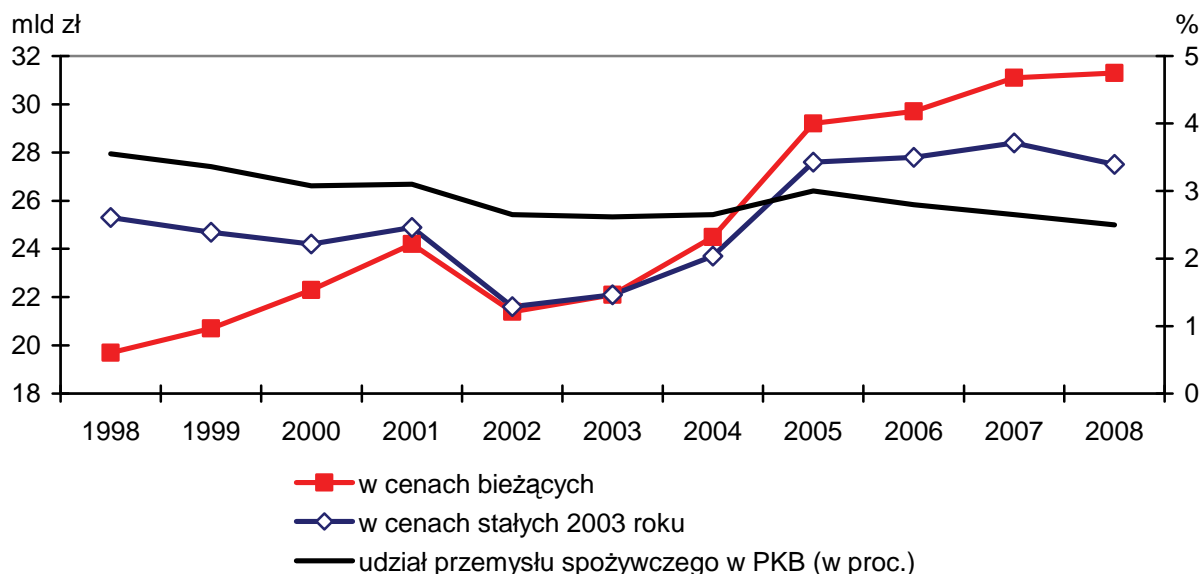
Zmiany stanu zasobów czynników produkcji przemysłu spożywczego wskazują na to, że istotnie zmieniły się relacje między tymi głównymi czynnikami. Korzystnie zmieniły się relacje między rozwojem przemysłu spożywczego i rolnictwa oraz relacje między zasobami surowca, pracy, energii i kapitału. Były to zjawiska sprzyjające poprawie stanu ekonomicznego i struktury sektora, a także zwiększające jego odporność na zjawiska kryzysowe.

### 2.3. Stan ekonomiczny przemysłu spożywczego

Wejście do UE i osiągnięte w tym okresie przyspieszenie wartości produkcji i poprawa efektywności umożliwiły odwrócenie wcześniejszej tendencji spadku realnej wartości dodanej. W latach 2002-2008 wartość dodana wytworzona w tym przemyśle zwiększyła się do ponad 30 mld zł, co w cenach stałych oznacza wzrost o ok. 30% (rys. 2.9). Udział przemysłu spożywczego w PKB całej polskiej gospodarki wynosi 2,5% i wykazuje powolną tendencję spadkową. W ocenie problemu istotne jest także to, że:

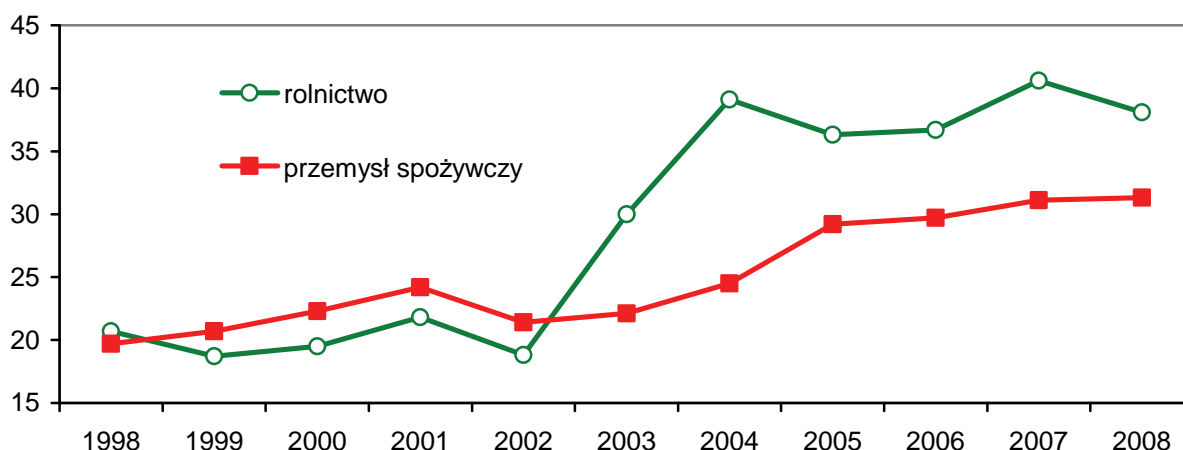
- po wejściu Polski do UE wartość dodana przemysłu spożywczego jest mniejsza od wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie (rys. 2.10), co nie potwierdza często formułowanej tezy o przechwytywaniu przez przetwórstwo wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie,
- rachunek wartości dodanej nie uwzględnia, że przemysł spożywczy jest płatnikiem około 30 mld zł podatków pośrednich; udział tego sektora w PKB wynosi nie 2,5%, lecz prawie 5%.

Rysunek 2.9. Wartość dodana przemysłu spożywczego (w mld zł)



Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

Rysunek 2.10. Wartość dodana brutto producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych oraz rolnictwa i łowiectwa (w mld zł, ceny bieżące)



Źródło: dane GUS.

Przyspieszenie wzrostu produkcji, wydajności pracy i poprawa gospodarki czynnikami energetycznymi wpłynęło wyraźnie na zwiększenie wyników finansowych tego sektora (tab. 2.6). Źródłem poprawy tych wyników był także rosnący udział eksportu w przychodach sektora. Po wejściu do Unii Europejskiej:

- zwiększyła się kwota zysku z niespełna 1 mld zł w latach 1996-1998 i około 1,5 mld zł w latach 2001-2003 do ponad 5 mld zł rocznie w latach 2006-2008, w cenach stałych odpowiednio z 1,3 mld zł i 1,5 mld zł do 4,8 mld zł (a więc ponad trzykrotnie),
- wskaźniki rentowności sprzedaży po wejściu do UE w przemyśle spożywczym wynosiły średnio 3,5% wartości przychodów netto, podczas gdy w latach 1995-1998 i 2001-2003 były ponad dwukrotnie niższe (około 1,5%),
- firmy spożywcze poprawiły płynność finansową, do bezpiecznego poziomu 1,30.

Tabela 2.6. Wyniki finansowe przemysłu spożywczego

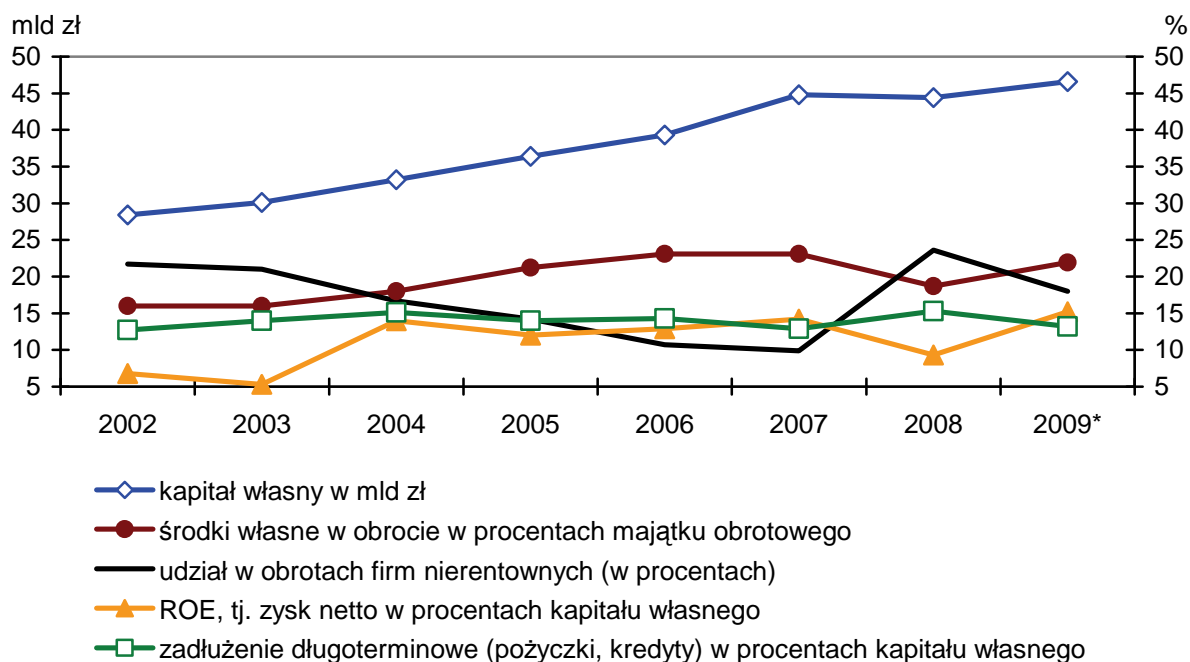
Lata	Zysk netto (w mln zł)		Rentowność przychodów w proc.	Płynność bieżąca
	ceny bieżące	ceny stałe		
1995-1998	795	1 207	1,43	1,29
1999-2000	-50	-71	-0,07	1,20
2001-2003	1 497	1 511	1,60	1,17
2004	4 649	4 490	3,87	1,22
2005	4 366	4 130	3,54	1,27
2006	5 065	4 746	3,86	1,30
2007	6 480	5 923	4,25	1,30
2008	4 123	3 617	2,64	1,23
I-VI 2008	2 500	2 193	3,33	1,24
I-VI 2009	3 492	2 960	4,45	1,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Poprawa wyników finansowych skutkowała wzrostem wartości kapitału własnego firm, udziału środków własnych w finansowaniu majątku obrotowego oraz malejącym udziałem firm nierentownych w obrotach sektora (rys. 2.11). Równocześnie miała miejsce względna stabilizacja:

- rentowności kapitału własnego (ROE) na poziomie 10-15%,
- zadłużenia długoterminowego na niskim poziomie około 15% wartości kapitału własnego.

Rysunek 2.11. Stan finansowy przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej



\* I półrocze

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wzmocnienie siły ekonomicznej przemysłu spożywczego jest zjawiskiem powszechnym, przy czym:

- stała i wysoka rentowność od lat cechuje wtórne przetwórstwo żywności, które wyróżnia się także wysoką płynnością finansową i niskim zadłużeniem,
- najniższa jest rentowność i płynność finansowa branż reprezentujących przetwórstwo produktów zwierzęcych, ale cechuje je duża stabilizacja na bezpiecznym poziomie,
- najwyższą poprawę osiągnięto w branżach prowadzących wstępny przerób produktów roślinnych, a po wejściu do UE są one bardziej stabilne,
- producenci używek mają wysoki przeciętny poziom rentowności i płynności finansowej, ale główne mierniki są bardzo zróżnicowane i zmienne.



## 2.4. Przemysł spożywczy i gospodarka żywnościowa w okresie kryzysu gospodarczego

W polskiej gospodarce światowy kryzys finansowy i gospodarczy ujawnił się w II połowie 2008 roku i trwał przez cały 2009 rok, przy czym w końcu minionego roku wystąpiły zjawiska wskazujące na powrót kolejnego ożywienia gospodarczego. Równocześnie nasilenie kryzysu w Polsce było mniejsze niż w innych krajach rozwiniętych. W naszym kraju nie było recesji gospodarczej, lecz tylko silne spowolnienie wzrostu gospodarczego (tab. 2.7), które jednak skutkowało przejściowym spadkiem produkcji przemysłowej i nakładów na środki trwałe oraz znaczącą redukcją obrotów handlu zagranicznego, szczególnie w imporcie. Istotnie obniżyło się tempo wzrostu popytu konsumpcyjnego i sprzedaży detalicznej, ale nie było w tych dziedzinach tendencji spadkowych. Dotychczas cała polska gospodarka skutecznie radziła sobie z kryzysem.

Tabela 2.7. Rozwój sektora żywnościowego w okresie kryzysu lat 2008-2009 (w procentach, w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego)

Wyszczególnienie	2008			2009			
	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.
PKB	6,0	5,1	3,0	0,8	1,1	1,7	.
Spożycie indywidualne	6,1	5,7	5,7	3,3	1,7	2,2	.
Nakłady na środki trwałe	14,5	4,0	4,5	1,0	-3,0	-1,5	.
Produkcja przemysłowa <sup>a</sup>	7,0	2,2	-6,3	-10,0	-6,7	1,9	5,3
w tym: żywności i napojów	9,0	0,1	0,4	1,6	0,2	5,9	6,7
Sprzedaż detaliczna <sup>a</sup>	11,8	8,4	4,8	0,4	1,4	2,5	2,9
w tym: żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	3,7	-0,4	1,5	3,1	4,8	4,8	4,8
Eksport towarów	21,3	19,5	-7,5	-22,2	-24,8	-21,1	-6,8 <sup>b</sup>
w tym: sektora żywnościowego	23,3	9,7	13,7	4,1	-5,4	-7,8	-2,3 <sup>b</sup>
Import towarów	21,7	22,6	-5,4	-28,2	-33,4	-28,0	-19,5 <sup>b</sup>
w tym: sektora żywnościowego	41,8	36,8	17,4	-4,2	-20,5	-13,7	-9,8 <sup>b</sup>

<sup>a</sup> dotyczy tylko dużych i średnich firm przemysłowych i handlu detalicznego; <sup>b</sup> październik i listopad

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS publikowanych w Biuletynie Statystycznym 2008, nr 3, 9, 12; 2009, nr 3, 9 i 11.

Nasilenie zjawisk kryzysowych było jeszcze mniejsze w sektorze żywnościowym. Spadek tempa wzrostu krajowego popytu na żywność wystąpił tylko w II półroczu 2008 roku, a w kolejnych miesiącach 2009 roku sprzedaż detaliczna żywności znów zwiększała się w tempie 3-5% rocznie. Dłuższy był okres spowolnienia wzrostu produkcji przemysłu spożywczego, łącznie cztery kwartały

(III i IV 2008 roku oraz I i II 2009 roku), ale od III kwartału 2009 roku wzrost tej produkcji był wysoki (ponad 6%). Skutki kryzysu największe były w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. W całym ubiegłym roku eksport tych produktów obniżył się średnio o ok. 2-3%, a import o ok. 10%. Był to spadek obrotów sektora żywnościowego prawie trzykrotnie mniejszy niż w całej naszej gospodarce, a ponadto zjawisko to ma już tendencję gasnącą.

Kryzys w niewielkim stopniu objął polski przemysł spożywczy (tab. 2.8). Wywołał on tylko przejściową względną stagnację produkcji tego sektora i przejściowe pogorszenie wyników finansowych. Spadek rentowności nie był duży (z 4,25% do 2,64%), miał również przejściowy charakter (poprawa do ok. 4,5% w 2009 roku) i był wywołany głównie zwiększonymi kosztami finansowymi, a nie obniżeniem realizowanej nadwyżki finansowej. Najbardziej skutki kryzysu w przemyśle spożywczym odczuła działalność inwestycyjna. Obniżenie nakładów inwestycyjnych było duże dopiero w 2009 roku i nastąpiło po obniżeniu liczby i wartości nowych inwestycji trwającym od początku 2008 roku. Istotne jest jednak to, że spadek inwestowania w sektorze dokonał się z bardzo wysokiego, rekordowego poziomu osiągniętego w 2008 roku.

Tabela 2.8. Inwestycje i wyniki finansowe przemysłu spożywczego w dobie kryzysu

Wyszczególnienie	2007	2008			2009	
		I-VI	I-IX <sup>a</sup>	I-XII	I-VI	I-IX <sup>a</sup>
Nakłady inwestycyjne w mln zł	6 416,0	2 726	4 398	6 866	2 277	3 390
Zmiana <sup>b</sup> w procentach	6,1	8,8	8,5	6,7	-17,6	-23,7
Inwestycje rozpoczęte w szt.	3 951	1 813	2 477	3 335	2 989	3 865
Zmiana <sup>b</sup> w procentach	33,8	-1,6	0,3	-16,0	64,1	56,0
Wartość inwestycji rozpoczętych w mln zł	2 534	958,2	1 441,7	1 927,0	807,1	1 060,6
Zmiana <sup>b</sup> w procentach	20,6	-8,4	-19,0	-27,0	-16,7	-27,8
Zysk netto w mln zł	6 480	2 500	3 975	4 123	3 532	5 317
Zmiana <sup>b</sup> w procentach	27,5	-28,6	-22,4	-36,4	41,3	33,8
Rentowność przychodów w procentach	4,25	3,33	3,76	2,64	4,45	4,78
Koszty finansowe w procentach	1,36	1,58	1,73	2,58	2,83	2,31

<sup>a</sup> dotyczy tylko firm dużych i średnich; <sup>b</sup> w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego  
*Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS 2008, nr 3, 9, 12; 2009, nr 3, 9, i 11 oraz niepublikowane dane GUS o wynikach finansowych.*

Dotychczasowe wyniki przemysłu spożywczego wskazują, że polski sektor żywnościowy jest dość odporny na zjawiska kryzysowe oraz że wykazuje on duże zdolności dostosowawcze do zmieniającego się otoczenia zewnętrznego. Decydują o tym cechy tego sektora, do których można przede wszystkim zali-

czyć silną orientację na duży i rozwijający się rynek krajowy, słabe jeszcze powiązanie z rynkami zewnętrznymi, jego dużą konkurencyjność wzmocnioną zmianami kursów walut, czy też wieloletnie procesy dostosowawcze do gospodarki rynkowej i integracji z Unią Europejską.

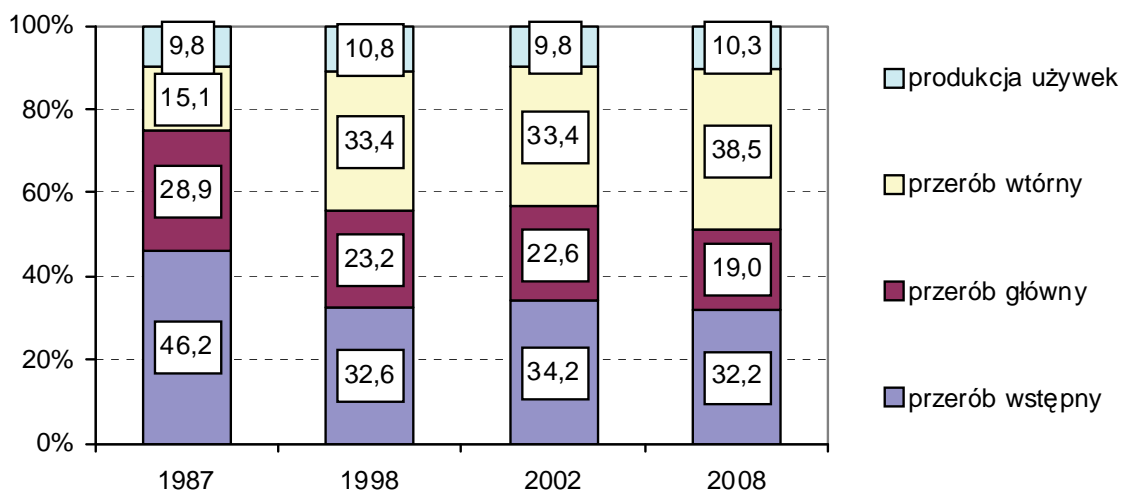
## 2.5. Przemiany strukturalne przemysłu spożywczego

W okresie integrowania z UE istotne znaczenie miały dwa kierunki przemian strukturalnych, a mianowicie:

- kontynuowanie zmian struktur produkcyjnych przemysłu spożywczego w kierunku lepszego ich dostosowania do zmieniającego się modelu wyżywienia,
- powrót procesów koncentracji przemysłu spożywczego, zwiększających siłę ekonomiczną podmiotów tego sektora.

Po wejściu Polski do UE nastąpił dalszy wzrost udziału przetwórstwa wtórnego, przy ograniczeniu udziału przerobu głównego, a w mniejszym stopniu także wstępnego przetwórstwa produktów rolnych (rys. 2.12). Jest to jednak skala zmian struktur produkcyjnych 3-4 razy mniejsza niż w latach 1988-1998.

Rysunek 2.12. Struktury produkcyjne przemysłu spożywczego (w procentach wartości produkcji w cenach bazowych)

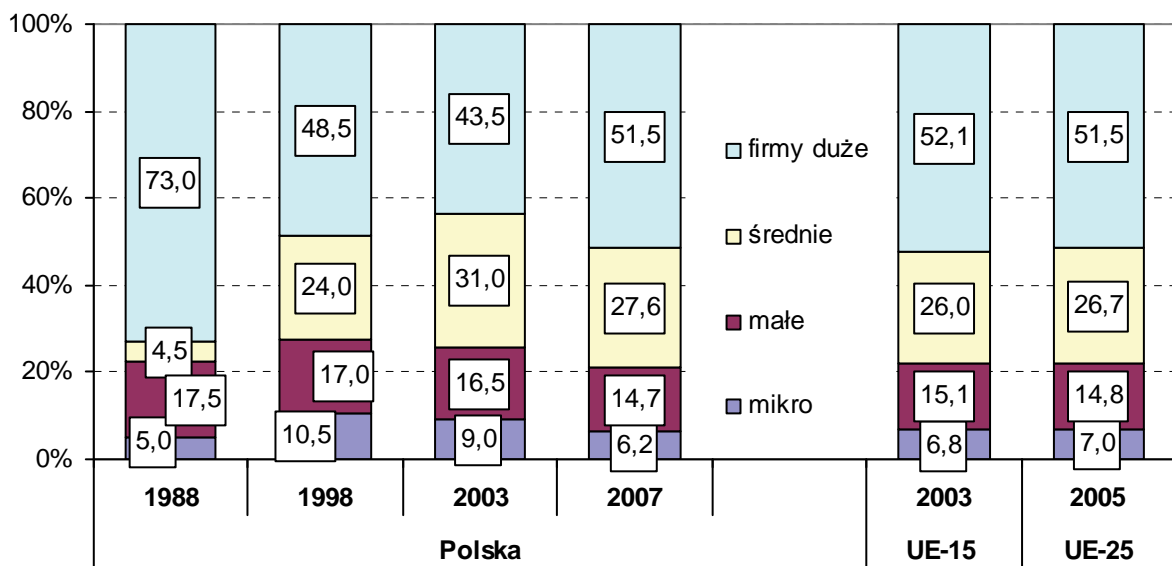


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wejście do UE zmieniło także kierunek rozwoju struktur podmiotowych sektora. Wynikiem integracji był powrót procesów koncentracji produkcji przemysłu spożywczego (rys. 2.13). Dopiero po 2003 roku wzrasta udział w produkcji i zatrudnieniu sektora oraz liczba firm dużych. Wcześniej procesy

transformacji sektora zmierzały w odwrotnym kierunku, tj. w kierunku rozproszenia i rozdrobnienia działalności. Po pięciu latach integracji z Unią Europejską struktura podmiotowa polskiego przemysłu spożywczego jest prawie identyczna, jaka była w „starej” UE przed jej rozszerzeniem, podobna jak w Niemczech, Hiszpanii i Francji, ale mniej skoncentrowana niż w Wielkiej Brytanii, Holandii, Belgii, Danii i innych krajach skandynawskich.

Rysunek 2.13. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego (w procentach krajowej produkcji)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i CIAA.

Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego jest zróżnicowana i płynna oraz sprzyjająca konkurencji. W tym przemyśle nie ma układów monopolistycznych, a oligopole występują tylko w takich branżach, jak piwna, tytoniowa, spirytusowa, olejarska i cukrownicza. Trzon każdego sektora stanowi grupa liderów dużych i średnich firm, które pod względem struktury zasobów i sposobu działania nie różnią się od podobnych firm innych członków Unii. Są to producenci żywności i napojów konkurencyjni na wspólnym rynku europejskim, których ważnym atutem i źródłem przewag komparatywnych są niższe koszty pracy.

Oba kierunki przemian strukturalnych przemysłu spożywczego były wymuszone przez otoczenie zewnętrzne, w tym także przez integrację z UE i procesy globalizacji. Są one wynikiem dostosowań do tego otoczenia, co stworzyło warunki do szybkiego rozwoju polskiego przemysłu spożywczego, poprawy jego efektywności i produktywności oraz wzmocnienia pozycji konkurencyjnych na dużym rynku europejskim. Zwiększyły one także zdolność do rozwoju w warunkach światowego kryzysu gospodarczego.

### 3. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne

#### 3.1. Zakres oddziaływania Wspólnej Polityki Rolnej

Ostatnie reformy Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) zmieniły charakter i sposób oddziaływania UE na produkcję i ceny rolne oraz na dochody rolników. W pierwszych latach była to polityka cenowo-rynkowa, polegająca na podtrzymywaniu wewnętrznych cen rynkowych powyżej cen światowych przy wykorzystaniu narzędzi polityki handlowej (subsydia eksportowe, cła, kontyngenty itp.) oraz zakupów interwencyjnych, prywatnego przechowywania i zagospodarowania nadwyżek przez dotowanie konsumpcji (np. mleka, masła) lub usuwania z rynku nadwyżek podaży. Celem takiej polityki było zwiększenie dochodów rolników przez wzrost produkcji rolnej i utrzymywanie wysokich cen. W wyniku tych działań UE stała się eksporterem netto produktów rolnych, a utrzymywanie wysokich cen tych produktów prowadziło do wzrostu kosztów interwencji i subsydiów eksportowych, które były coraz większym obciążeniem budżetu Wspólnoty. W celu ograniczenia negatywnych skutków takiej polityki wprowadzono w połowie lat osiemdziesiątych zamrożenie poziomu wsparcia cen rolnych, kwoty mleczne i dobrowolne odłogowanie za finansową rekompensatę i nieco później (w 1988 roku) zastosowano dodatkowe stabilizatory, prowadzące do obniżek cen lub dotacji wtedy, gdy produkcja danego towaru we Wspólnocie przekroczyła maksymalne gwarantowane kwoty.

Charakter Wspólnej Polityki Rolnej zmieniła reforma MacSharry'ego z 1992 roku<sup>23</sup>. W wyniku Rundy Urugwajskiej GATT Unia musiała obniżyć ceny rolne przez redukcję ceł i pozacenowych instrumentów ochrony rynku. Obniżono ceny interwencyjne i zmniejszono zapasy publiczne żywności, a płatności bezpośrednie kompensowały obniżone wsparcie cen, co przerzucało finansowanie polityki rolnej z konsumentów na podatników. W wyniku Agendy 2000 rozbudowano system bezpośredniego wsparcia rolników, ograniczono dominującą dotychczas politykę cenową przy zachowaniu preferencji dla produktów unijnych. Wprowadzono obligatoryjne odłogowanie części gruntów rolnych, nowe regulacje wybranych rynków rolnych, podkreślające potrzeby wielofunkcyjnego rolnictwa, ochrony środowiska, rozwoju obszarów wiejskich oraz bezpieczeństwa i jakości żywności. Przed rozszerzeniem Unii w 2004 roku nastąpiło dalsze

---

<sup>23</sup> Por. *Przyszłość polityki rolnej a przegląd budżetu Unii Europejskiej w latach 2008-2009. Materiał do dyskusji*, Urząd Integracji Europejskiej, Warszawa 2007, s. 16-21; F. Tomczak, *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 125, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 45.

zmniejszenie wsparcia cenowego na korzyść bezpośredniego wsparcia rolników i oddzielenia tego wsparcia od decyzji produkcyjnych przez wprowadzenie płatności obszarowych, przyznawanych niezależnie od rodzaju i wielkości produkcji rolnej. Przeprowadzono kolejne redukcje cen interwencyjnych, a otrzymanie płatności bezpośrednich zostało uwarunkowane przestrzeganiem wymogów ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywności<sup>24</sup>. Dalsze zmiany wprowadzi kolejna reforma WPR, której skutkiem będzie m.in. pełne oderwanie płatności od produkcji, zaniechanie kwotowania produkcji mleka oraz zniesienie subwencji eksportowych i złagodzenie ochrony rynku rolnego Unii Europejskiej.

W pierwszych latach po wejściu Polski do Unii Europejskiej Wspólna Polityka Rolna wykorzystywała następujące instrumenty regulacji produkcji rolnej i rynków rolnych:

- bezpośrednie płatności obszarowe w systemie mieszanym, tj. częściowo związane i częściowo oderwane od produkcji rolnej, których wypłaty uzależniono od przestrzegania przez rolników zasad dobrej kultury rolnej, ochrony środowiska, dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywności,
- kwotowanie produkcji (sprzedaży): mleka, cukru, skrobi ziemniaczanej i izo-glukozy,
- zakupy interwencyjne i dopłaty do prywatnego przechowywania,
- regulacje cenowe, tj. system cen interwencyjnych i minimalnych oraz cen referencyjnych,
- bezpośrednie lub pośrednie wspieranie konsumpcji lub zużycia na cele nie-konsumpcyjne,
- subwencje eksportowe w eksporcie wybranych produktów rolnych lub komponentów rolnych do krajów trzecich oraz cła i kontyngenty importowe z krajów trzecich.

Wszystkie te instrumenty stosowane są według podobnych zasad we wszystkich krajach – członkach Unii. Występuje jednak duże zróżnicowanie stawek (szczególnie płatności obszarowych) oraz innych szczegółowych rozwiązań. To zróżnicowanie nie zapewniało podobnych warunków konkurencyjności producentów rolnych i żywności wewnątrz Unii.

---

<sup>24</sup> Szerzej w: *Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 marca z perspektywy Polski*, SAEPR/FAPA, Warszawa 2004. Wszystkie dotychczasowe reformy WPR zmieniły jej charakter, ewoluując od popierania produkcji rolnej, kończąc na oddzieleniu wsparcia od produkcji i wzrostu znaczenia działań na rzecz rozwoju wsi (por. F. Tomczak, *Ewolucja wspólnej polityki rolnej...*, op. cit., s. 28-29).

Z różnych analiz wynika, że wejście Polski do UE wpłynęło na znaczącą poprawę dochodów gospodarstw rolnych i na przyspieszenie rozwoju produkcji niektórych działów rolnictwa (por. rozdz. 1). Analizy te wskazały również, że wzrost dochodów rolnictwa wynikał ze wsparcia finansowego sektora rolnego w formie dopłat bezpośrednich i innych płatności zwiększających przychody rolników, a rozwój produkcji rolnej był kształtowany przez wzrost popytu krajowego i eksportowego na surowce pochodzenia rolniczego.

Z punktu widzenia skuteczności WPR istotna jest ocena, jak ta polityka wpłynęła na stabilność:

- dochodów rolników,
- produkcji rolnej,
- cen rolnych.

Tabela 3.1. Zmienność dochodów, produkcji rolnej i cen rolnych, mierzona przeciętnym odchyleniem od średniej pięcioletniej (w procentach)

Wyszczególnienie	Średnie w latach	
	1999-2003	2004-2008
1. Dochód przedsiębiorcy rolnego (w cenach bieżących)	9,2	13,0
2. Produkcja globalna (w cenach stałych)	2,7	2,4
3. Produkcja głównych produktów		
– zboża	7,1	7,3
– mleko	1,1	1,4
– żywiec wieprzowy	4,6	4,7
– żywiec drobiowy	19,3	6,9
– żywiec wołowy	9,0	7,4
– buraki cukrowe	5,6	8,5
– rzepak	9,6	14,4
4. Ceny skupu wybranych produktów		
– pszenica	6,7	23,2
– mleko	6,9	6,3
– trzoda	10,0	6,3
– bydło rzeźne	4,9	5,1
– drób	5,1	6,8
– buraki cukrowe	6,6	23,0
– rzepak	10,3	12,3

Źródło: R. Mroczek, *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce, referat na konferencję Programu Wieloletniego 2005-2009 pt. „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”*, Pułtusk 30.11-02.12.2009 r.

Z tabeli 3.1. wynika, że zmienność dochodów, produkcji i cen po wejściu Polski do UE nie tylko nie poprawiła się, lecz nawet była większa niż w poprzed-

nim pięcioleciu. W latach 2004-2008 większa niż w latach 1999-2003 była zmienność dochodu przedsiębiorcy rolnego, produkcji zbóż, rzepaku i buraków cukrowych oraz cen skupu tych głównych płodów rolnych. W porównywanych okresach nastąpiło niewielkie zmniejszenie zmienności produkcji globalnej oraz produkcji i cen żywca, z wyjątkiem cen drobiu rzeźnego. Wpływ na te zwiększone wahania produkcji i cen miały zakłócenia na światowym rynku żywnościowym, ale WPR nie miała możliwości neutralizowania wpływu tych zakłóceń na rynek unijny. Dane te potwierdzają, że spełniły się oczekiwania związane z poprawą dochodów i produkcji rolnej, ale nie spełniły się oczekiwania dotyczące większej stabilności rynków rolnych. Problemy te będą przedmiotem oceny w kolejnych punktach tej części syntezy.

### 3.2. Wpływ dopłat bezpośrednich na rynki rolne

System płatności bezpośrednich, powiązany nie z produkcją, lecz z użytkowaniem ziemi rolniczej, stwarza silną motywację do użytkowania tej ziemi. Miało to niewątpliwy wpływ na wzrost powierzchni zasiewów<sup>25</sup> (o 6,6% w latach 2003-2008), przy dużym ograniczeniu powierzchni ugorów i odłogów (z 1,8 mln ha w 2003 roku do 0,4 mln ha w 2007 roku). Jest to niewątpliwie efekt płatności bezpośrednich, które motywują do ekstensywnego rozwoju produkcji roślinnej. Równocześnie znacząca poprawa dochodów rolników pozwoliła na zwiększenie zużycia dwóch głównych środków plonotwórczych, tj. nawozów mineralnych i środków ochrony roślin. Z badań wynika, że takie zagospodarowanie zwiększonych przychodów było preferowane przez większość gospodarstw rolnych<sup>26</sup>. Wyjaśnia to przyczyny przyspieszenia rozwoju produkcji roślinnej, które nastąpiło po wejściu Polski do UE. Na tej podstawie nie można jednak twierdzić, że dopłaty bezpośrednie są czynnikiem intensyfikacji tej produkcji. Sytuacja jest raczej odwrotna: dopłaty te są raczej hamulcem procesów intensyfikacji, gdyż w przeliczeniu na jednostkę produkcji premia w postaci płatności bezpośredniej jest mniejsza w gospodarstwach o dużej wydajności niż w gospodarstwach przeciętnych, np. w produkcji zbóż (pszenicy ozimej) w 2009 roku wynosiły one odpowiednio (płatności podstawowe i uzupełniające):

gospodarstwo z plonem 6 t/ha	– 144 zł/t,
gospodarstwo przeciętne z plonem 4 t/ha	– 216 zł/t,

---

<sup>25</sup> Por. W. Ziętara, *Stan dostosowań...*, op. cit., s. 56.

<sup>26</sup> Por. A. Zalewski, *Wpływ integracji z Unią Europejską na zasilanie rolnictwa środkami produkcji*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 86-94.



co stanowi 31,3% lub 47% średniej ceny skupu pszenicy w IV kw. 2009 roku. Jest to zmiana siły motywacyjnej płatności w porównaniu z sytuacją, jaka była przed wejściem do UE, np. w 2003 roku w systemie skupu interwencyjnego producenci zbóż otrzymywali dopłaty do ceny skupu w kwocie 110-130 zł/t i ceny skupu interwencyjnego 550-570 zł/t. Dopłata ta dotyczyła tylko producentów, którzy uczestniczyli w tym skupie, a byli to duzi producenci zbóż osiągający z reguły plony wyższe od przeciętnych. Liczba takich gospodarstw przekraczała 50 tys. Wówczas dopłaty do skupu interwencyjnego i przychody ze sprzedaży w tym skupie w przeliczeniu na 1 ha uprawy w gospodarstwach wysoko wydajnych były wyższe niż bezpośrednio po wprowadzeniu płatności obszarowych<sup>27</sup>.

Wprowadzenie dopłat bezpośrednich wzmocniło dualny układ cen rolnych. Cena rynkowa produktów rolnych jest główną informacją tylko dla nabywcy danego produktu, a dla jego producenta informacją taką staje się cena producenta, tj. cena rynkowa powiększona o dopłaty, której wysokość jest różna w zależności od poziomu intensywności produkcji. Dla oceny dochodowości czy też opłacalności produkcji, a przez to i dla decyzji produkcyjnych, istotna jest tylko cena producenta. Przy podejmowaniu tych decyzji istotne jest jednak to, aby koszty krańcowe produkcji były niższe od ceny rynkowej. Tak więc dualny układ cen rolnych zniekształca rachunek ekonomiczny rolnika i powoduje, że rynek przestaje być źródłem bodźców, wymuszających wzrost produktywności i efektywności produkcji rolnej, a przez to zmniejsza sprawność regulacyjnych funkcji mechanizmu rynkowego.

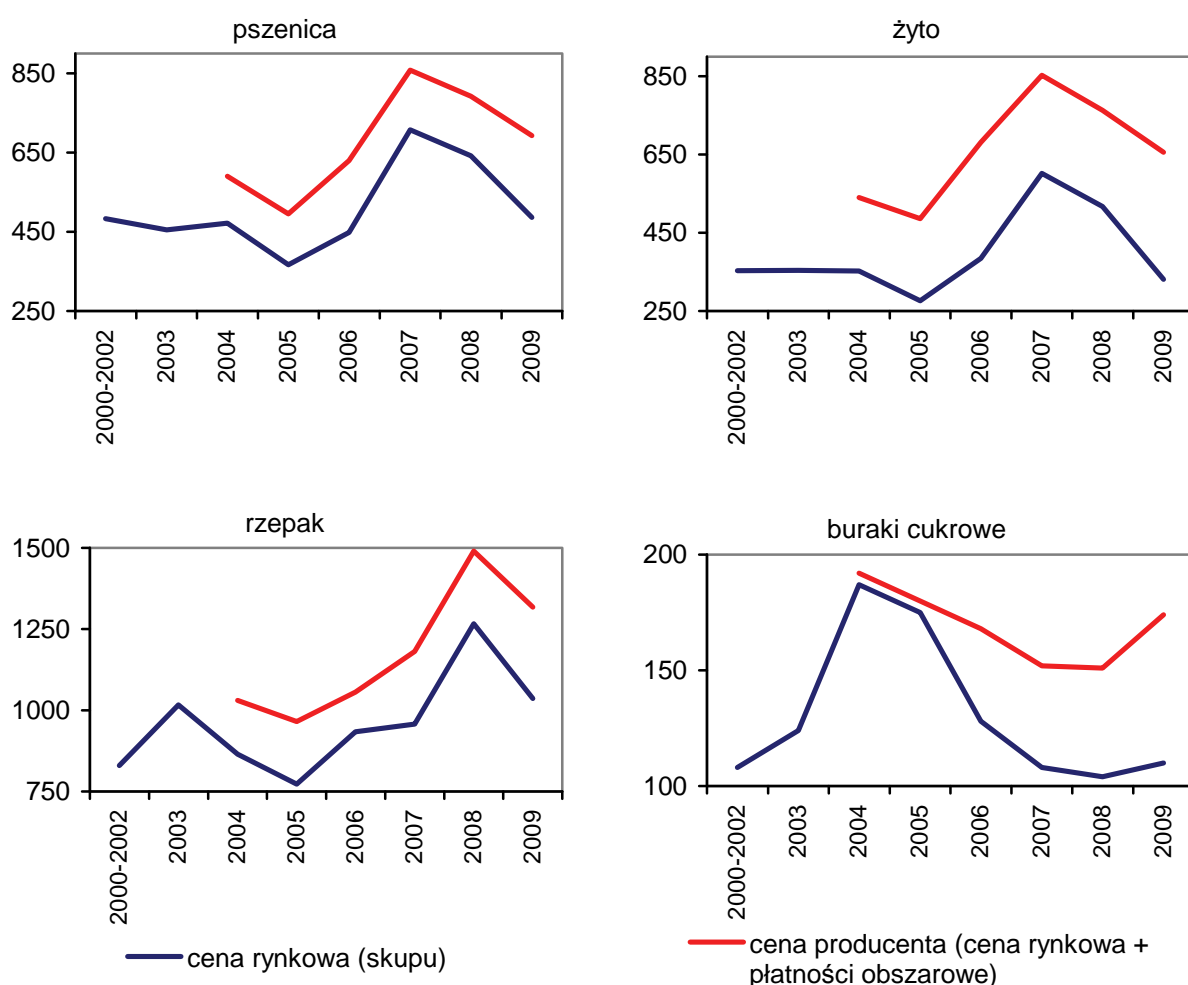
Dualny układ cen powoduje, że różne mogą być tendencje rozwojowe cen rynkowych i cen producenta (rys. 3.1). W latach 2004-2009 średnie ceny producenta były wyższe od średnich cen rynkowych przed integracją (w latach 2000-2003): pszenicy o 41,4%, żyta o 85,5%, rzepaku o 33,8%, buraków cukrowych o 51,7%. W porównywanych okresach wzrost cen rynkowych wynosił kolejno: 9,2%, 16,1%, 11,1% i 20,5%, a obecny poziom tych cen (w 2009 roku) jest wyższy niż przed wejściem do UE tylko na rynku rzepaku. Wynika stąd, że płatności bezpośrednie zwiększające dochody rolników i ceny producenta płodów rolnych osłabiły presję rolników na wzrost rynkowych cen tych produktów. Tworzyło to dobre podstawy dla poprawy relacji cen produktów zwierzęcych do cen pasz. Po wejściu do UE (2004-2009) ceny skupu trzody i drobiu były średnio o ok. 6% wyższe niż w latach 2000-2003, mleka o 27%, a bydła aż o 45,5%. Zjawisko to przy w zasadzie niezmiennym poziomie cen zbóż (z wyjątkiem lat

---

<sup>27</sup> Por. R. Urban, *Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Sektor zbożowy, mięsny i napojów*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 10.

2007-2008) skutkowało niewielką poprawą relacji cen trzody i drobiu do cen zbóż oraz bardzo silną poprawą relacji cen bydła i mleka do cen zbóż oraz innych produktów zwierzęcych. Równocześnie można dostrzec, że pośrednim skutkiem płatności bezpośrednich było utrzymanie relatywnie niskich cen żywca wieprzowego i drobiowego oraz, że nie blokowały one dużych wzrostów cen zbóż (mleka, rzepaku, olejów) wywołanych przez zjawiska o charakterze globalnym. Płatności bezpośrednie, które pośrednio zwiększyły ceny producenta mleka i bydła rzeźnego<sup>28</sup>, nie były czynnikiem osłabiającym silne tendencje wzrostowe cen mleka i wołowiny.

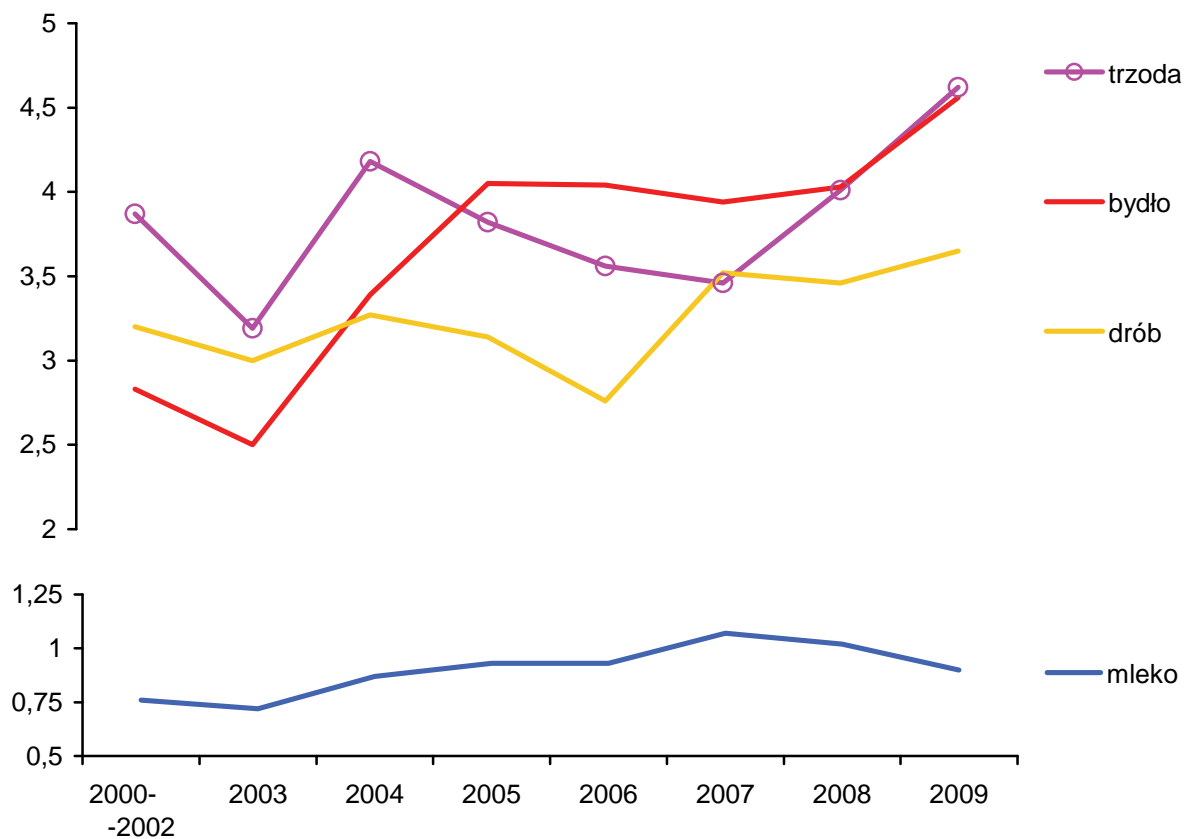
Rysunek 3.1. Ceny głównych płodów rolnych (w zł/t)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz MRiRW.

<sup>28</sup> W cenie producenta bydła rzeźnego należy uwzględnić nie tylko cenę rynkową tych produktów, lecz także jednolitą płatność obszarową wypłacaną do użytków zielonych oraz tzw. płatność zwierzęcą. Wynosiły one w 2009 roku prawie 1010 zł/ha powierzchni paszowej, co po uwzględnieniu wyników produkcyjnych chowu bydła stanowi ok. 0,44 zł/kg żywca wołowego i 0,21 zł/l mleka. Tak więc w 2009 roku cena producenta bydła rzeźnego wynosiła 5 zł/kg, a mleka 1,12 zł/l, przy cenie rynkowej 4,56 zł/kg i 0,91 zł/l mleka.

Rysunek 3.2. Ceny rynkowe (skupu) głównych produktów zwierzęcych  
(w zł/kg i zł/litr)



Źródło: dane GUS.

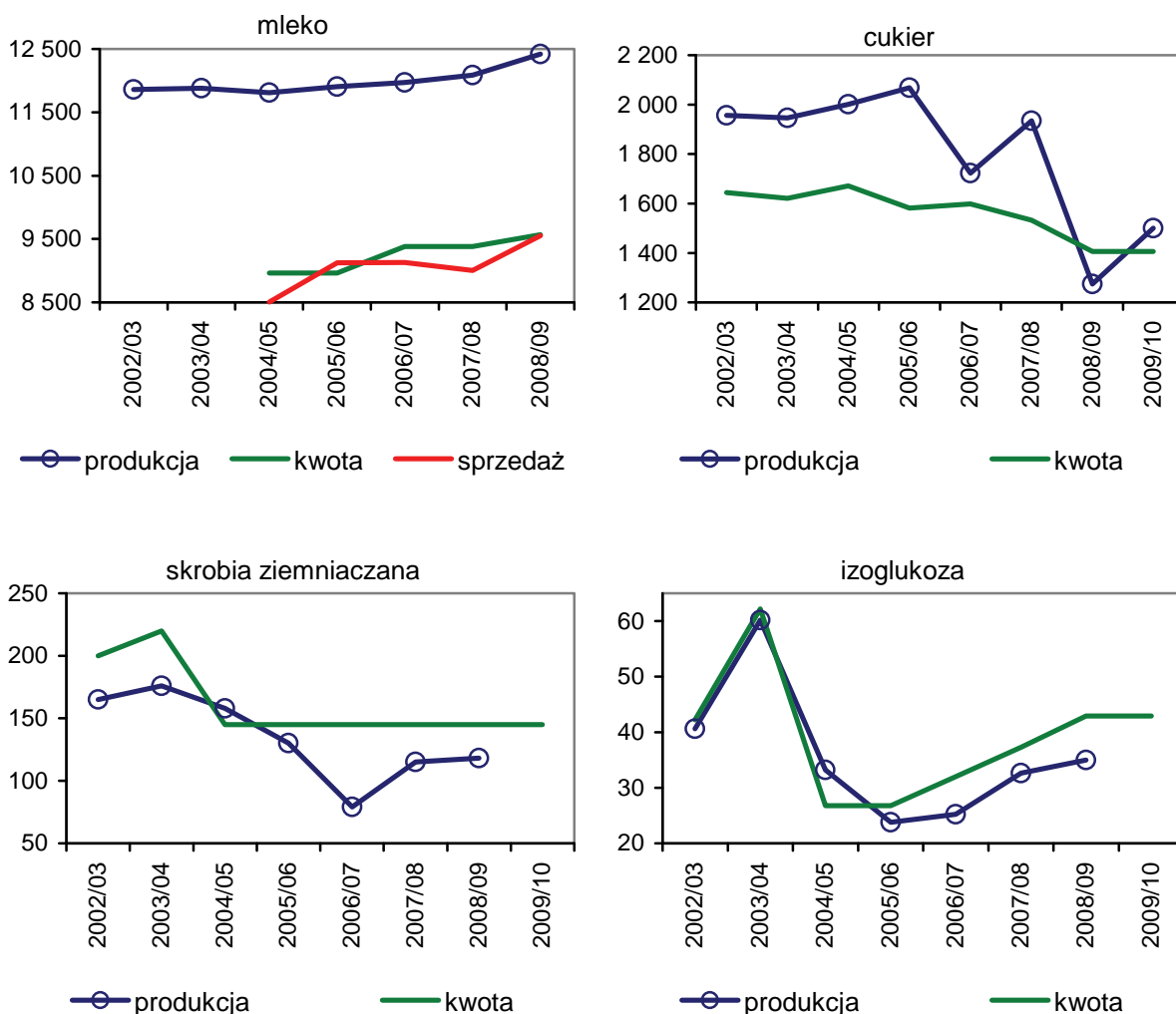
### 3.3. Kwotowanie produkcji

W Unii Europejskiej istotnym narzędziem regulacji rynków rolnych i żywnościowych jest kwotowanie produkcji: mleka, cukru, skrobi ziemniaczanej i izoglukozy. Jest to forma regulowania maksymalnego poziomu produkcji, co pozwala pośrednio na utrzymanie wysokich cen producenta i na ograniczenie popytu (krajowego i zagranicznego). Polska po wejściu do UE przyjęła i stosuje unijny system kwotowania produkcji (lub sprzedaży). Wcześniej przez kilka lat przed wejściem do Unii, Polska stosowała kwotowanie produkcji cukru, skrobi i izoglukozy, które było oparte o krajowe regulacje ustawowe, bardzo zbliżone do rozwiązań unijnych.

Oceniając skuteczność systemu kwotowania trzeba wskazać, że z chwilą wejścia do UE nastąpiła redukcja kwot produkcji: cukru o 13,5% (łącznie w ciągu pięciu lat), skrobi ziemniaczanej o 34% oraz izoglukozy aż o 57% (w sezonie 2004/05). Po wejściu do UE zwiększały się kwoty sprzedaży mleka (o 0,6 mln ton, tj. o 6,7%), a po pierwszej dużej redukcji stopniowo od sezonu 2006/07 wzrosły

kwoty produkcji izoglukozy, które obecnie są niższe niż w sezonie 2003/04 o 31%, ale wyższe od najniższych o 60% (rys. 3.3). W całym ocenianym okresie poziom produkcji cukru był najczęściej znacznie wyższy od przyznanych kwot (średnio o 15,6%). Dopiero w ostatnich dwóch latach produkcja nie różniła się od przyznanych limitów. Stosunkowo wysokie było wykorzystanie także kwot sprzedaży mleka, gdyż rzeczywista sprzedaż była w ostatnich sezonach niższa od kwoty średnio o 2%. Po wejściu do Unii Europejskiej niskie było wykorzystanie silnie zredukowanych kwot produkcji izoglukozy, a bardzo małe skrobi ziemniaczanej. W ostatnich pięciu sezonach produkcja izoglukozy była mniejsza od przyznanych kwot średnio o 9,5%, a skrobi aż o 20%.

Rysunek 3.3. Kwoty produkcyjne i ich wykorzystanie (w tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie R. Mroczek, *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 90-123; R. Mroczek, *Ocena wpływu..., referat, op. cit.**

Kwotowanie produkcji powoduje więc znaczące ograniczenie krajowej podaży cukru, skrobi i izoglukozy. Hamuje ono także rozwój krajowego sektora mleczarskiego, który był kształtowany zarówno przez znaczący wzrost eksportu, jak i ożywienie krajowego rynku przetworów mleczarskich, szczególnie serów, napojów i deserów. W Polsce z powodu kwotowania skurczył się sektor cukrowniczy oraz skrobiowy i izoglukozy. Zmniejszył się potencjał eksportowy tych trzech sektorów, a sektor mleczarski nie wykorzystuje swojego potencjału rozwojowego. Te ostatnie ograniczenia może złagodzić postępujące rozluźnienie kwot mleka i przewidywane ich zniesienie.

Kwotowanie powodujące ograniczenie podaży skutkuje także wysokim poziomem cen, szczególnie na rynku mleka i cukru. Ceny na tych rynkach, mimo silnej ich redukcji w 2009 roku, są obecnie wyższe niż przed wejściem do Unii Europejskiej (mleka o ok. 20-25%, a cukru o ok. 30%). Jest to skala podwyżek rzadko spotykana w innych segmentach rynku rolno-spożywczego (poza rynkiem wołowiny). Tak więc kwotowanie sprzyja utrzymaniu wysokich cen we wszystkich ogniwach łańcucha żywnościowego.

### **3.4. Ceny regulowane i interwencja rynkowa Unii Europejskiej**

Stale maleje zakres bezpośredniej ingerencji Unii Europejskiej w system cen rolnych. Po wejściu do UE ich zasięg był następujący:

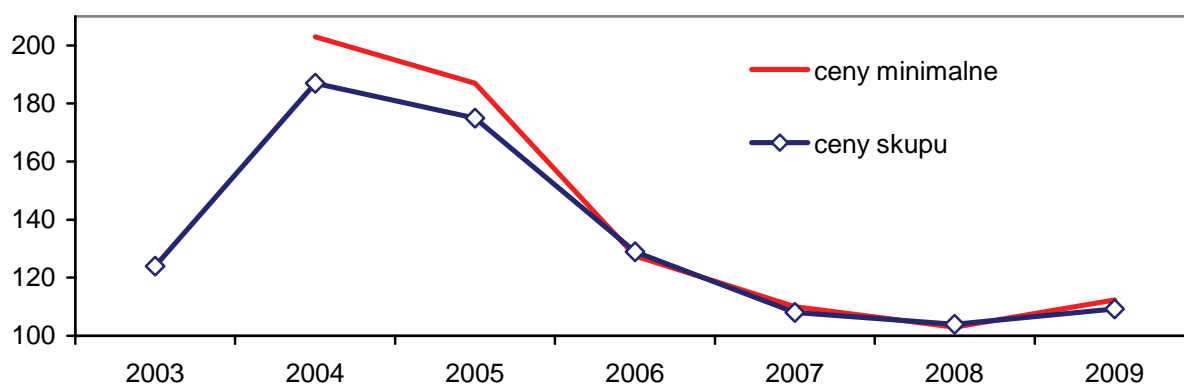
- ceny interwencyjne zbóż, stosowane w okresie od listopada do maja następnego roku, służące do prowadzenia skupu interwencyjnego pszenicy; wynoszą one 101,31 euro/t + comiesięczne ich zwwyżki o 0,46 euro/t;
- minimalne ceny buraków cukrowych wynoszące do sezonu 2005/06 – 46,72 euro/t (kwota A) i 32,42 euro/t (kwota B), które po reformie rynku cukru zmniejszyły się do 32,86 euro/t w sezonie 2006/07 i w kolejnych sezonach 29,78 euro/t, 27,83 euro/t i 26,92 euro/t (2009/10);
- ceny interwencyjne cukru białego 631,9 euro/t, która w wyniku reformy rynku cukru została zastąpiona ceną referencyjną i obniżona do 541,5 euro/t w sezonie 2008/09 i 404,4 euro/t w sezonie bieżącym;
- ceny interwencyjne masła i odtłuszczonego mleka w proszku, które w kolejnych sezonach wynosiły odpowiednio: 2003/04 – 3282 i 2055 euro/t, 2004/05 – 3050 i 1952 euro/t, 2005/06 – 2842 i 1850 euro/t, 2006/07 – 2593 i 1747 euro/t i od 2007/08 – 2664 i 1747 euro/t, przy czym od sezonu 2008/09 ceny mleka chudego w proszku obniżono do 1689 euro/t.

Na pozostałych rynkach stosowany jest system cen referencyjnych, które służą głównie zapewnieniu czytelności i porównywalności cen notowanych we wszystkich krajach członkowskich. Natomiast ceny administrowane (minimalne i interwencyjne) stosowane są na rynkach najbardziej regulowanych (mleko i cukier) oraz na podstawowym dla rolników rynku zbóż.

Porównanie cen interwencyjnych i rynkowych wskazuje, że:

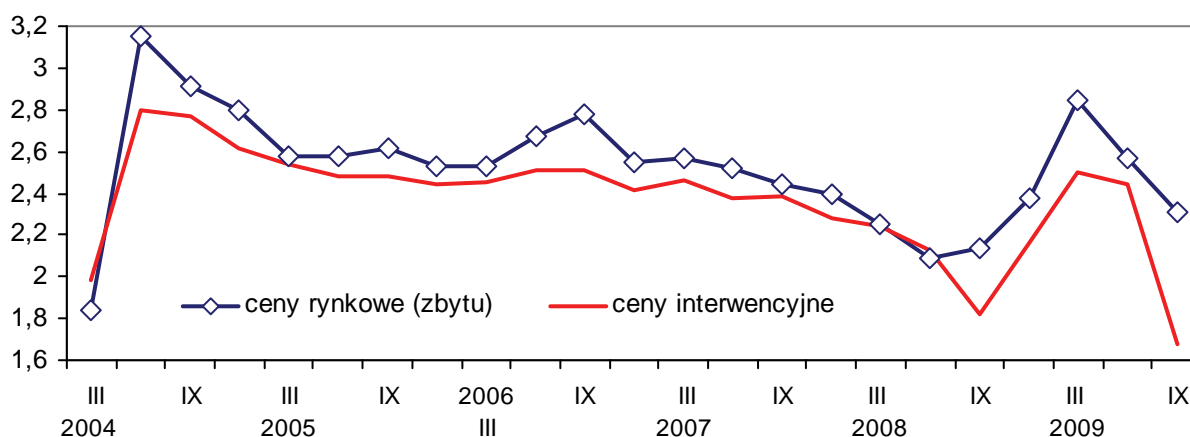
- ceny regulowane istotnie wpływały na poziom i zmiany krajowych cen buraków cukrowych i cukru, gdyż gwałtowne zmiany tych cen w 2004 roku wynikały z objęcia Polski regulacjami unijnymi, a w latach następnych ceny rynkowe buraków i cukru były o ok. 5-10% wyższe od cen minimalnych lub interwencyjnych (rys. 3.4 i 3.5);

Rysunek 3.4. Ceny buraków cukrowych (w zł/t)



Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 28, 32, 36, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.

Rysunek 3.5. Ceny interwencyjne i ceny zbytu cukru workowanego (w zł/kg)

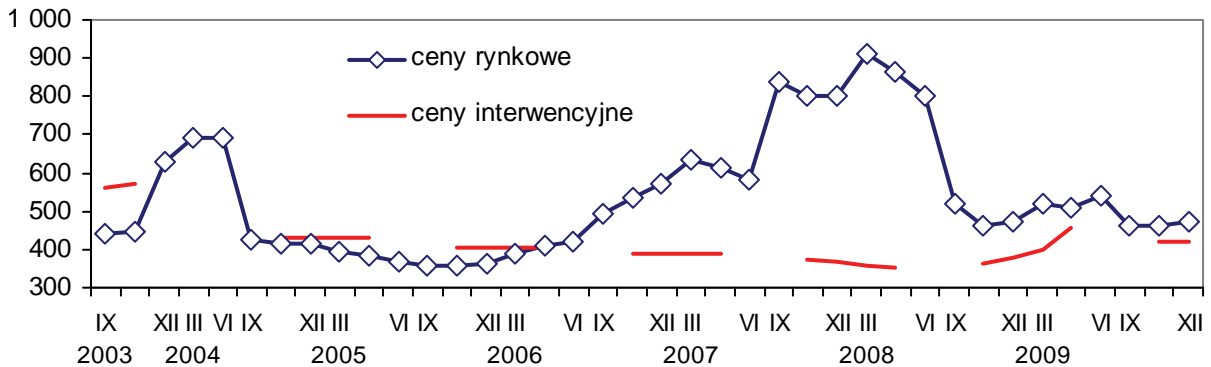


Źródło: Rynek cukru. Stan i perspektywy, nr 28, 32, 36, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.

- ceny interwencyjne zbóż skutecznie wpływały na ceny rynkowe tylko w dwóch sezonach: 2004/05 i 2005/06, w których administrowanie cenami i duże zakupy

interwencyjne zapobiegły jeszcze głębszemu spadkowi cen rynkowych; w pozostałych sezonach, łącznie z bieżącym, rynkowe ceny zbóż były znacznie wyższe od cen interwencyjnych (rys. 3.6);

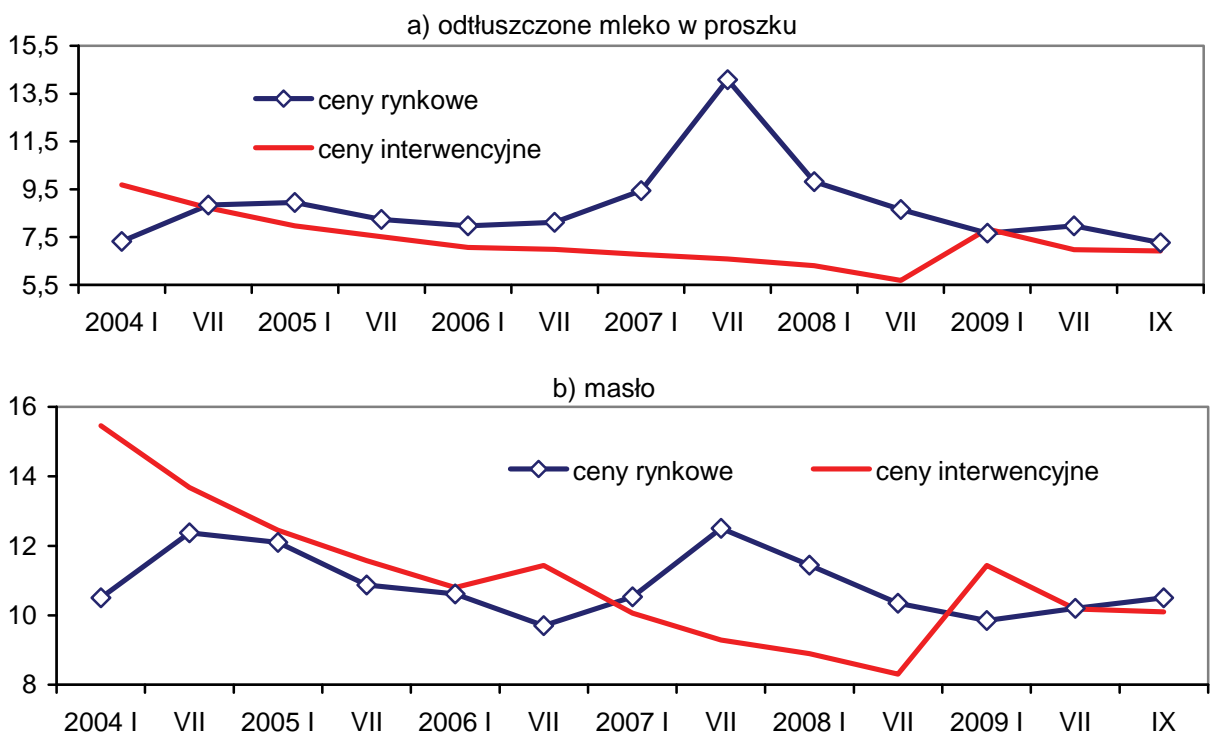
Rysunek 3.6. Ceny interwencyjne i rynkowe pszenicy (w zł/t)



Źródło: Rynek zbóż. Stan i perspektywy, nr 29, 33, 37, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.

- ceny interwencyjne chudego mleka w proszku i masła nie miały większego wpływu na rynkowe ceny tych produktów, gdyż ceny zbytu z reguły były wyższe, często dwukrotnie od cen interwencyjnych, a odwrotna sytuacja była na rynku masła (rys. 3.7); zmiany cen rynkowych tych produktów kształtowane były głównie przez zmiany podaży, popytu i cen na rynkach światowych.

Rysunek 3.7. Ceny interwencyjne i rynkowe odtłuszczonego mleka w proszku i masła (w zł/kg)



Źródło: Rynek mleka. Stan i perspektywy, nr 29, 33, 37, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.

Po wejściu do Unii Europejskiej zmniejszył się także zakres bezpośredniej interwencji rynkowej w formie zakupów interwencyjnych. W latach 2004-2009 znaczące były tylko (tab. 3.2):

- zakupy interwencyjne zbóż trzykrotnie w roku 2005, 2006 i 2009, których udział w skupie wynosił odpowiednio 15%, 7% i 6%, co wówczas miało wpływ na ceny rynkowe zbóż, zapobiegając ich dalszemu obniżaniu,
- dość duże, zwłaszcza w porównaniu z okresem poprzedzającym wejście Polski do UE, zakupy cukru (100 tys. ton w 2005 roku i 113 tys. ton w 2006 roku), co stanowiło po ok. 5% podaży z produkcji krajowej,
- małe zakupy interwencyjne masła (1,1 tys. ton w 2005 roku, 3,6 tys. ton w 2006 roku i 1,9 tys. ton w 2009 roku), co w tych okresach stanowiło odpowiednio: 0,6%, 2,2% i 1,8% podaży masła.

Tabela 3.2. Zakupy interwencyjne produktów rolnych w latach 2004-2009

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zakupy interwencyjne						
zbóż: w tys. ton	-	1 185	485	-	-	162
w proc. skupu zbóż	-	15,1	6,8	-	-	6,2
cukru: w tys. ton	-	100	113	-	-	-
w proc. produkcji cukru	-	4,8	6,6	-	-	-
masła: w tys. ton	-	1,1	3,6	-	-	1,9
w proc. produkcji masła	-	0,6	2,2	-	-	1,8
Koszty interwencji <sup>a</sup> w mln zł	0,03	744,1	714,9	45,2	11,0	251,5
w tym na rynku:						
zbóż	-	473,5	385,2	28,0	1,8	48,7
cukru	-	258,2	292,8	0,9	-	-
masła, serów i OMP	0,03	12,4	36,9	0,5	-	177,8
mięsa	-	-	-	15,8	9,2	25,0

<sup>a</sup> bez premii restrukturyzacyjnej i rekompensat za cofnięcie kwoty referencyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Łącznie wydatki na interwencję rynkową wyniosły prawie 1,8 mld zł, co stanowi tylko 2,5% wsparcia sektora rolnego. Z tej formy wsparcia skorzystał głównie rynek zbóż (ponad 900 mln zł) i cukrownictwo (ok. 550 mln zł). Relatywnie małe były wydatki na interwencję na rynku mleka (ok. 230 mln zł na zakup masła i prywatne składowanie masła i serów), a wręcz symboliczne na rynku mięsnym (50 mln zł).



### 3.5. Subsydiowanie eksportu i innych odbiorców towarów rolno-spożywczych

Ważnym i wcześniej prawie niestosowanym w Polsce instrumentem WPR jest subsydiowanie eksportu rolno-spożywczego. Są to subsydia stosowane w eksporcie do krajów trzecich, które wyrównują różnice między wysokimi kosztami produkcji (w Polsce i UE) a niskimi cenami światowymi i są sposobem na eksport nadwyżek tych produktów pochodzenia rolniczego, umożliwiającym utrzymanie cen krajowych na poziomie akceptowanym przez producentów.

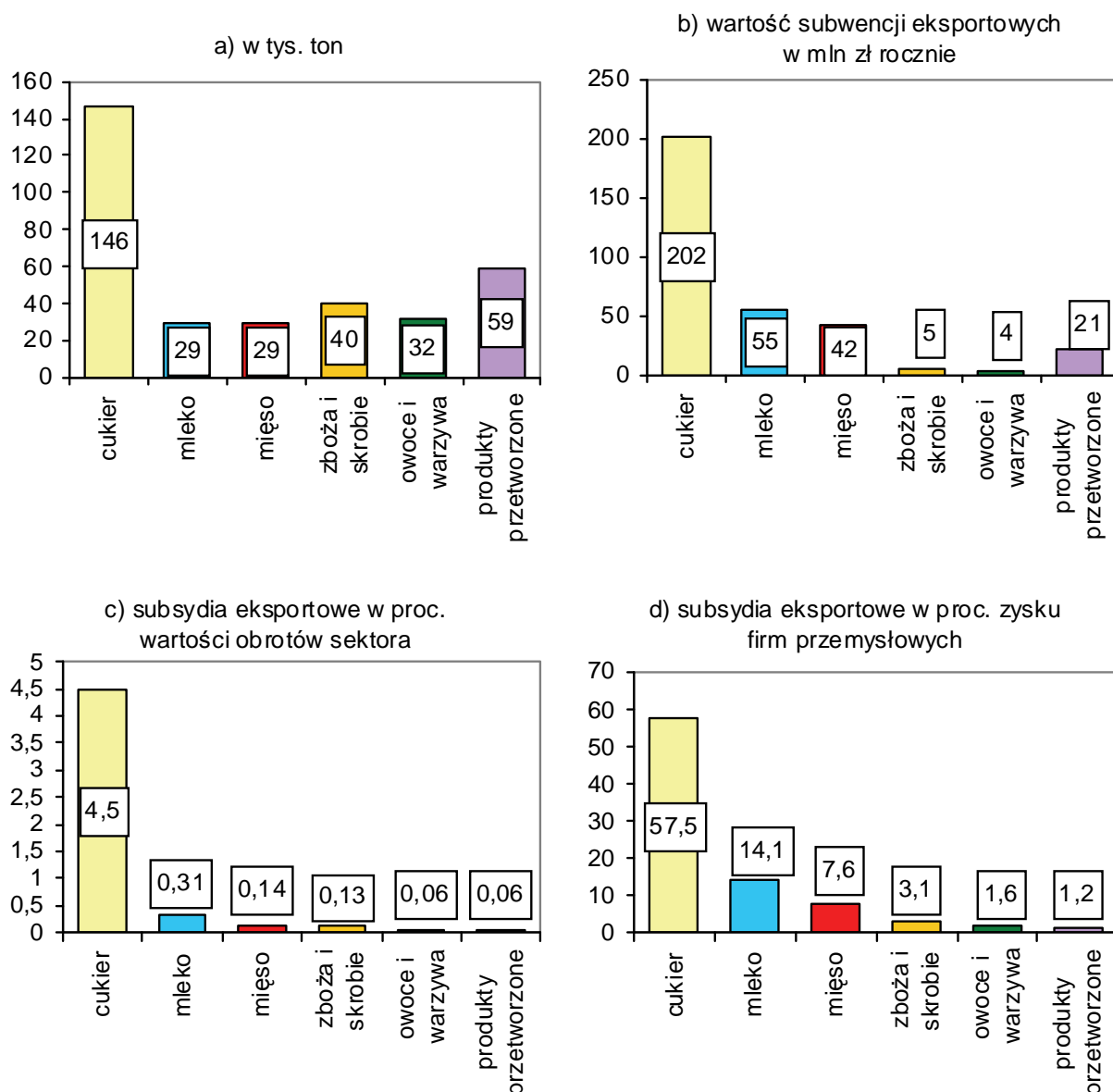
Łącznie w ciągu prawie 6 lat polskim eksporterem ARR wypłaciła prawie 2 mld zł (1915 mln zł). Najwięcej, 1,2 mld zł (61,2%), otrzymali eksporterzy cukru (łącznie 850 tys. ton), co było formą zdjęcia z rynku UE połowy naszych nadwyżek produkcji cukru. Wypłaty te stanowiły prawie 5% wartości obrotów sektora i 57,5% średnich zysków netto przemysłu cukrowniczego. Subwencje eksportowe istotnie wpływały na rynek cukru w Polsce, redukowały podaż cukru na rynku krajowym i pozwalały na utrzymanie relatywnie wysokich cen na wszystkich poziomach tego rynku.

Tabela 3.3. Subsydiowanie eksportu i innych odbiorców produktów rolno-spożywczych

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. Rozmiary subsydiowanego eksportu (w tys. ton)						
– cukru	35,3	109,1	291,1	159,1	218,5	34,8
– produktów mleczarskich	14,9	68,0	41,7	20,7	0,6	23,2
– mięsa	3,9	20,3	17,0	14,2	89,1	24,7
– zbóż i skrobi	3,1	93,6	109,3	19,5	6,5	-
– świeżych owoców i warzyw	0,2	48,9	55,1	71,9	9,3	0,6
– produktów przetworzonych	2,0	48,8	79,8	80,1	71,4	58,1
2. Wartość subwencji eksportowych (w mln zł)	117,6	420,4	581,5	308,1	388,0	99,4
w tym: – cukier	73,3	181,1	409,1	202,7	268,5	37,9
– mleko	31,9	135,9	85,6	46,8	1,3	20,0
– mięso	11,5	54,8	32,3	23,6	94,3	28,7
– zboże i skrobia	0,5	10,8	14,2	2,2	0,5	-
– owoce i warzywa	0,0	6,6	7,1	6,9	0,8	0,0
– produkty przetworzone	0,4	31,2	33,2	25,9	22,6	12,8
3. Dopłaty do konsumpcji i promocji (w mln zł)	2,2	16,0	49,3	100,5	333,5	509,0
w tym: – pomoc żywnościowa	2,2	6,3	31,8	73,7	160,6	286,9
– dopłaty do spożycia mleka	0,0	7,9	9,0	19,3	159,8	197,7
– dopłaty do promocji	0,0	1,6	8,2	7,2	13,0	24,3

Źródło: na podstawie materiałów ARR opracowanych przez M. Tereszczuk.

Rysunek 3.8. Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych (średnio rocznie w latach 2004-2009)



Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 3.3 oraz danych finansowych GUS.

Pewną rolę subsydia eksportowe odegrały na rynku mleka. Eksporterzy produktów mleczarskich otrzymali ok. 17% łącznej kwoty subsydiów eksportowych, co stanowiło 0,3% wartości obrotów sektora i mogło być źródłem 1/7 kwoty zysku netto firm mleczarskich. Podobną rolę dotacje te pełniły w sektorze skrobiowym. W innych sektorach poziom subwencjonowania eksportu był niewielki; subwencje te stanowiły tylko ok. 0,1% wartości obrotów oraz od nieco ponad 1% zysków sektorów owocowo-warzywnego i produkujących żywność przetworzoną do 7% w sektorze mięsnym.

Generalnie można stwierdzić, że sektor żywnościowy umiał skorzystać z możliwości, jakie dało wejście do UE i związane z tym szersze stosowanie subwencji eksportowych. Subwencje te mają jednak wyraźną tendencję gasnącą, gdyż po szybkim wzroście kwoty tych subwencji w latach 2004-2006, później obniżyły się one do poziomu niższego niż w 2004 roku. Istotne jest także to, że beneficjentami subwencji eksportowych były podmioty sektorów, które są najbardziej regulowane przez WPR i że były one skutkiem tych regulacji.

Istotną częścią WPR jest ochrona rynku unijnego przed importem produktów rolnictwa z krajów trzecich. Unijny system ochrony tego rynku uznaje się za skuteczniejszy niż polskiego przed wejściem do UE<sup>29</sup>. Równocześnie lista produktów zgłoszonych do WTO jako wymagające głębszej ochrony jest w UE znacznie krótsza niż produktów zgłoszonych przez Polskę<sup>30</sup>. Dlatego też skutkiem przystąpienia Polski do UE jest duży wzrost importu wszystkich produktów rolno-spożywczych, uznawanych przed akcesją za wymagające głębszej ochrony. Ich import był uzupełnieniem oferty podażowej krajowych producentów. Największa była dynamika importu surowców dla zakładów przetwórczych z innych krajów Unii, sprzyjająca obniżaniu kosztów produkcji wyrobów bardziej przetworzonych. Otwarcie rynku unijnego oraz import i eksport stały się istotnym czynnikiem stabilizacji krajowego rynku rolno-spożywczego, szczególnie zbóż i mięsa wieprzowego. Ceny tych produktów i ich podaż są bowiem coraz bardziej zależne od sytuacji na rynku unijnym, co skuteczniej reguluje i stabilizuje te rynki krajowe niż bezpośrednie interwencje rynkowe czy też inne regulacje produkcji lub cen.

Nową szybko rozwijającą się formą pośredniego oddziaływania na rynek rolny jest wsparcie konsumpcji i promocji, a więc rozwijanie popytu na produkty żywnościowe. Wydatki na ten cel w 2009 roku osiągnęły kwotę 0,5 mld zł i były wyższe od łącznej kwoty subwencji eksportowych i wydatków na bezpośrednie interwencje rynkowe (por. tab. 3.2 i 3.3). Przeznaczone one były na pomoc żywnościową dla innych krajów, na dopłaty do spożycia mleka i promocję żywności. Rozwój tych form wsparcia oznacza także, że WPR coraz bardziej traci swoją funkcję regulatora produkcji rolnej i rynku rolnego, stając się głównie regulatorem dochodów rolników i rozwoju wsi.

---

<sup>29</sup> Por. W. Łopaciuk, *Wpływ instrumentów handlowych UE na polski handel zagraniczny ziarnem zbóż i produktami zbożowymi*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 52-53.

<sup>30</sup> Por. B. Nosecka, *Import po akcesji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2009, nr 23-24, dodatek: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. 5 lat programu badawczego*, s. 24.

## 4. Konkurencyjność polskich producentów żywności po wejściu do Unii Europejskiej

### 4.1. Zakres i metody analiz konkurencyjności polskich producentów żywności

Celem prowadzonych analiz była ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności na Wspólnym Rynku Europejskim i na rynkach innych krajów. Zmiany oceniano w latach 2004-2009 na tle stanu osiągniętego w ostatnim roku przed wejściem Polski do Unii Europejskiej.

W literaturze ekonomicznej konkurencyjność sektora lub podmiotu gospodarczego jest różnie definiowana, a autorzy definicji zwracają uwagę na różne jej aspekty. W badaniach konkurencyjności polskich producentów żywności przez konkurencyjność rozumiano ich zdolność lokowania żywności na rynkach zagranicznych oraz zdolność rozwijania efektywnego eksportu. W analizach tych główny akcent położono na międzynarodowy aspekt tego pojęcia<sup>31</sup>. Podobnie definiował konkurencyjność zewnętrzną naszego rolnictwa A. Woś, pisząc, że jest to „zdolność lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu”<sup>32</sup>, a według definicji OECD przez konkurencyjność rozumie się zdolność sprostania konkurencji międzynarodowej, tj. realizowania znaczącego eksportu i utrzymania wysokiego poziomu i tempa wzrostu popytu wewnętrznego, bez pogorszenia salda obrotów bieżących<sup>33</sup>. Inni ekonomiści podkreślają, że „konkurencyjność stanowi podstawową kategorię w zarządzaniu przedsiębiorstwem, gdyż określa zdolność, umiejętność utrzymywania

---

<sup>31</sup> Por. I. Szczepaniak, *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005; I. Szczepaniak (red.), *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006; I. Szczepaniak (red.), *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008; I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

<sup>32</sup> A. Woś, *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001; A. Woś, *Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001; A. Woś, *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, IERiGŻ, Warszawa 2003.

<sup>33</sup> E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, PWN, Warszawa 2002.

się na rynku, a następnie rozwijania i przeciwstawiania się innym”<sup>34</sup>. Podobnie definiuje problemy konkurencyjności M. Adamowicz<sup>35</sup> oraz M.E. Porter<sup>36</sup>.

Powiązanie pojęcia konkurencyjności z międzynarodową wymianą dóbr i przez to z kategorią ekonomiczną zwaną przewagami komparatywnymi spowodowało, że podstawą analiz konkurencyjności polskich producentów żywności były wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, na podstawie których dokonywano ogólnej oceny wyników handlu zagranicznego tymi produktami oraz wskaźnikowej oceny konkurencyjności, tj. oceny:

- salda handlu zagranicznego,
- ujawnionych przewag komparatywnych, mierzonych wskaźnikiem Balassy (RCA) i wskaźnikiem Lafaya (LFJ),
- mierników orientacji eksportowej produkcji,
- pozycji Polski w unijnym eksporcie rolno-spożywczym.

Drugim głównym obszarem oceny konkurencyjności polskiej gospodarki żywnościowej były analizy przewag cenowych naszych producentów nad konkurentami z Unii Europejskiej. Ich uzupełnieniem było omówienie innych czynników konkurencyjności oraz badanie opinii przedsiębiorstw przemysłu spożywczego o ich pozycji konkurencyjnej na rynku europejskim oraz o głównych źródłach i barierach konkurencyjności.

W analizach wyników handlu zagranicznego i konkurencyjności polskich producentów żywności wykorzystano następujący materiał empiryczny (bazy danych):

- dane statystyczne dotyczące polskiego handlu zagranicznego:
  - z 2003 roku z Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego (CIHZ),
  - z lat 2004-2009 z Centrum Analitycznego Administracji Celnej (CAAC);
- dane statystyczne dotyczące światowego i unijnego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi WITS – *World Integrated Trade Solution* (Comtrade);

---

<sup>34</sup> A.P. Wiatrak, *Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw sektora agrobiznesu*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 110, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 9.

<sup>35</sup> M. Adamowicz, *Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1999, nr 2-3.

<sup>36</sup> M.E. Porter, *Competitive Strategy*, Free Press, New York 1980.

- niepublikowane dane statystyczne GUS dotyczące wyników ekonomiczno-finansowych przemysłu spożywczego i cen podstawowych produktów spożywczych w Polsce;
- dane z Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej (MRiRW) dotyczące cen podstawowych produktów rolnictwa w Polsce i UE;
- dane ze *Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten* dotyczące cen podstawowych produktów spożywczych w Niemczech.

## 4.2. Ocena wyników handlu zagranicznego

Wejście Polski do UE wywołało bardzo duże ożywienie w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi i ujawniło duże przewagi komparatywne producentów<sup>37</sup> tych towarów. Ożywienie to, po kilkuletnim zastoju (1998-2002), zaznaczyło się już bezpośrednio przed wejściem do UE (rys. 4.1). W 2003 roku eksport rolno-spożywczy wzrósł o 23%, a saldo obrotów zmieniło się z ujemnego (-0,51 mld euro) na dodatnie (+0,45 mld euro). Przez następnych pięć lat eksport żywności rozwijał się w tempie 23% rocznie, a jego poziom w 2008 roku (11,4 mld euro) był 2,8 razy wyższy niż w 2003 roku i 3,7 razy wyższy niż w latach 2000-2002. W podobnym tempie (średnio 21%) wzrastał także import, przy czym było ono wolniejsze niż eksportu do 2006 roku, a szybsze w latach 2007-2008. W związku z tym dodatnie saldo wymiany poprawiało się w pierwszych latach integracji, a w kolejnych obniżyło się z 2,1 mld euro w 2006 roku do 1,3 mld euro w 2008 roku. Tendencje te zmieniły się (raczej przejściowo) pod wpływem kryzysu światowego, którego skutkiem w handlu żywnością było obniżenie w 2009 roku eksportu o ok. 2%, importu o ok. 10% i powtórna poprawa salda obrotów (do ok. 2,1 mld euro)<sup>38</sup>.

Wzrost eksportu i poprawa salda nastąpiły przede wszystkim w obrotach z innymi członkami UE. W latach 2003-2008 eksport rolno-spożywczy do „starej” Unii zwiększył się 3,3 razy, a do nowych członków UE prawie 4,5 razy (tab. 4.1). Dodatnie saldo wymiany z tymi krajami poprawiło się z 0,44 mld euro do 2,2 mld euro, a więc pięciokrotnie. Udział innych członków UE w polskim eksporcie rolno-spożywczym zwiększył się z 65% do 80%. Kilkakrotnie wolniejszy był

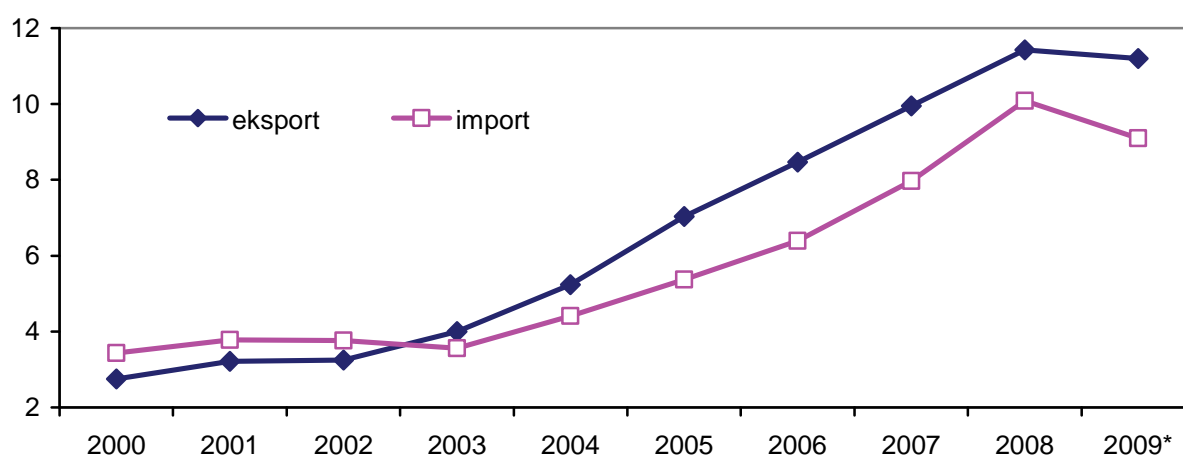
---

<sup>37</sup> Według badań IERiGŻ-PIB przewagi te były widoczne już przed wejściem do UE, ale warunki handlu produktami rolno-spożywczymi nie pozwalały na ujawnienie się ich w wynikach handlu (por. R. Urban, *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2003).

<sup>38</sup> Są to dane wstępne, ale wskazują, że skutki światowego kryzysu są w naszym handlu żywnością mniejsze od spodziewanych (por. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, nr 30, „Analizy Rynkowe” 2009, s. 5).

wzrost obrotów z innymi krajami. W latach 2003-2008 eksport rolny do krajów WNP wzrósł o 3/4, do innych krajów rozwiniętych o 60%, a do krajów rozwijających się o 37%. Wśród tych grup odbiorców poprawiło się dodatnie saldo z krajami WNP, ale kilkakrotnie mniej niż z członkami Unii. Równocześnie nastąpiło wielokrotne zwiększenie ujemnego salda z innymi krajami rozwiniętymi (7,5 razy) i kilkakrotne dużego ujemnego salda z krajami rozwijającymi się (z -0,45 mld euro do -1,4 mld euro). To ostatnie zjawisko jest skutkiem dużego wzrostu importu produktów nie wytwarzanych w naszej strefie klimatycznej (z 1,5 mld euro do 2,6 mld euro), zwiększającego różnorodność krajowej podaży żywności i potencjał przetwórczy polskiego przemysłu spożywczego. Wiąże się to także z cechami charakterystycznymi polskiego handlu produktami rolno-spożywczymi (rys. 4.2).

Rysunek 4.1. Eksport i import towarów rolno-spożywczych (w mld euro)



\* dane nieostateczne

Źródło: opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych CAAC i CIHZ.

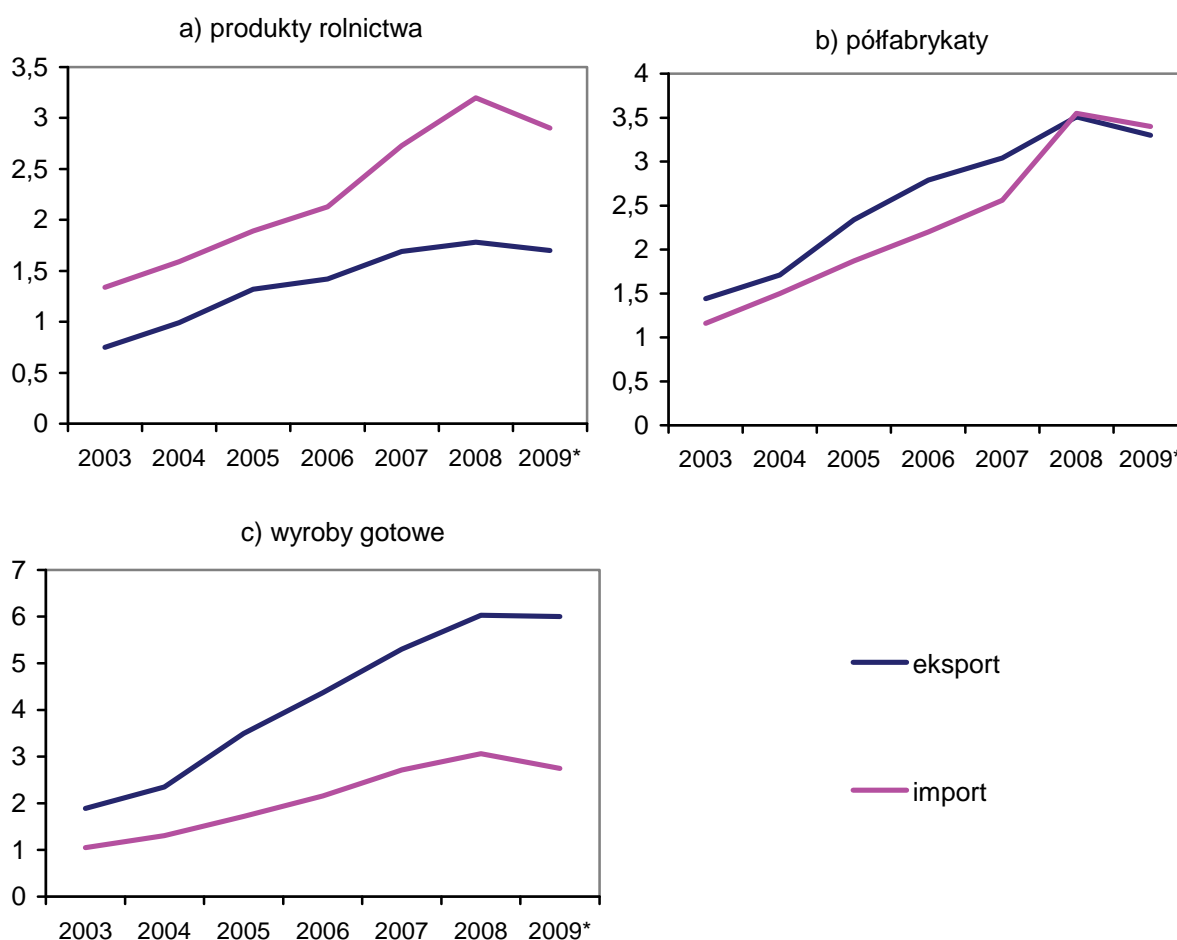
Tabela 4.1. Rozwój handlu zagranicznego w układzie głównych partnerów

Grupy krajów	Eksport			Saldo wymiany		
	w mln euro		dynamika	w mln euro		dynamika
	2003	2008	$\frac{2008}{2003}$	2003	2008	$\frac{2008}{2003}$
UE-15	2 041,6	6 676,4	327,0	193,1	691,4	358,1
UE-10/12	575,1	2 541,7	442,0	247,7	1 503,7	607,1
Inne kraje rozwinięte	271,5	433,5	159,7	-31,6	-237,5	751,6
WNP	624,1	1 100,1	176,3	491,5	790,6	160,9
Kraje rozwijające się	490,9	669,8	136,6	-454,2	-1 415,2	311,5

Źródło: dane CIHZ i CAAC opracowane przez IERiGŻ-PIB.

Handel ten bowiem wyraża się dużym i rosnącym ujemnym saldem handlu produktami rolnictwa, dużym i względnie zrównoważonym handlu półfabrykatami oraz największym i szybko rosnącym eksportem i dodatnim saldem handlu wyrobami gotowymi.

Rysunek 4.2. Rozwój handlu zagranicznego produktami rolnictwa, półfabrykatami i wyrobami przemysłu spożywczego (w mld euro)



\* szacunek na podstawie wyników 10 miesięcy 2009 roku

Źródło: dane CIHZ i CAAC opracowane przez IERiGŻ-PIB.

Te cechy polskiego handlu rolno-spożywczego wpływają również na zróżnicowanie wyników głównych działów naszej gospodarki żywnościowej (tab. 4.2). Wprawdzie duży wzrost eksportu był zjawiskiem powszechnym i wystąpił we wszystkich głównych działach polskiej gospodarki żywnościowej (od 85-90% w sektorze cukrowniczym i zbożowym do 850% w sektorze tytoniowym), ale dużym strukturalnym eksporterem netto żywności jest przede wszystkim sektor mleczarski, drobiarski, tytoniowy, mięsny, wtórnego przetwórstwa zbóż oraz owocowo-warzywny, cukierniczy i cukrowniczy. W tych działach łączna wartość eksportu zwiększyła się z 3,08 mld euro w 2003 roku do 8,5 mld euro



w 2008 roku (tj. o 175%), a dodatnie saldo z 1,43 mld euro do 3,42 mld euro (o 140%). Największym eksporterem jest wciąż sektor owocowo-warzywny, ale wyższą dynamikę wartości eksportu i salda osiągnął sektor tytoniowy, mleczarski, drobiarski i wtórnego przetwórstwa zbóż. W ostatnim pięcioleciu eksporterem netto stał się sektor cukierniczy, a nie zmieniło się w zasadzie dodatnie saldo wymiany sektora owocowo-warzywnego, mięsnego i cukrowniczego. Są to sektory, które wyraźnie osłabiły swoją pozycję eksportera netto.

Tabela 4.2. Wyniki handlu zagranicznego głównych działów polskiej gospodarki żywnościowej

Sektory	Eksport w mln euro		Saldo w mln euro		Dynamika 2008/2003 w proc.	
	2003	2008	2003	2008	eksportu	salda
Mleczarski	326,7	1 212,7	277,6	964,6	371,2	347,5
Mięsny	556,5	1 709,2	363,4	387,7	307,1	106,7
Drobiarski	297,9	876,5	241,5	706,7	294,2	292,6
Wtórne przetwórstwo zbóż	206,2	777,1	112,4	406,6	376,9	361,7
Owocowo-warzywny	1 248,5	2 339,2	370,9	353,8	187,3	95,4
Tytoniowy	73,2	701,4	13,6	432,2	958,1	31,8 razy
Cukierniczy	257,9	646,1	-33,2	101,2	250,5	×
Cukrowniczy	113,1	210,2	83,3	70,0	185,8	84,0
Rybnny	263,0	758,2	-58,2	-77,2	288,3	132,6
Przetwórstwa kawy i herbaty	99,3	221,7	-136,1	-176,7	223,3	129,8
Napojów alkoholowych	61,0	178,6	-52,9	-191,0	292,8	361,1
Tłuszczów roślinnych	20,0	368,9	-240,0	-305,0	18,5 razy	127,1
Produkcji i przerobu zbóż	119,8	229,5	-72,8	-559,0	191,6	767,9
Paszowy	91,2	259,9	-327,0	-562,7	285,0	172,1
Pozostałe sektory	268,9	699,7	-96,0	-59,3	260,2	61,8

Źródło: opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi opracowanych przez MRiRW (A. Pachnickiego).

W działach, które są importerem netto, wzrost eksportu (o 225%) był nawet większy niż w grupie eksporterów netto. Dlatego też ujemne saldo wymiany w grupie importerów netto powiększyło się w ciągu pięciu lat tylko niespełna dwukrotnie (z -1,0 mld euro do -1,9 mld euro), przy czym największym importerem netto jest sektor paszowy, zbożowy i tłuszczów roślinnych. Istotne jest przy tym to, że w sektorze olejarskim największy był przyrost wartości eksportu i niewielkie pogorszenie salda wymiany, a w produkcji i wstępnym przetwórstwie zbóż sytuacja jest bardzo niestabilna (ujemne saldo było małe lub nawet dodatnie po wysokich zbiorach z lat 2004 i 2005 oraz 2008 i 2009). Duże pogorszenie salda nastąpiło w sektorze napojów alkoholowych (3,6 razy), a niewielkie w sektorze rybnym oraz przetwórstwa kawy i herbaty.

Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi wskazują, że ocena konkurencyjności poszczególnych działów gospodarki żywnościowej może być następująca:

- wysoka: przetwórstwo produktów zwierzęcych, przetwórstwo owoców i warzyw, wtórne przetwórstwo zbóż, przetwórstwo tytoniu,
- średnia: cukierniczy,
- niska – produkty (surowce) głównie z innych stref klimatycznych: pierwotne przetwórstwo zbóż (pszenica twarda) i produkcja pasz (soja), cukrownictwo, tłuszcze roślinne, przetwórstwo kawy i herbaty, napoje alkoholowe, przetwórstwo ryb.

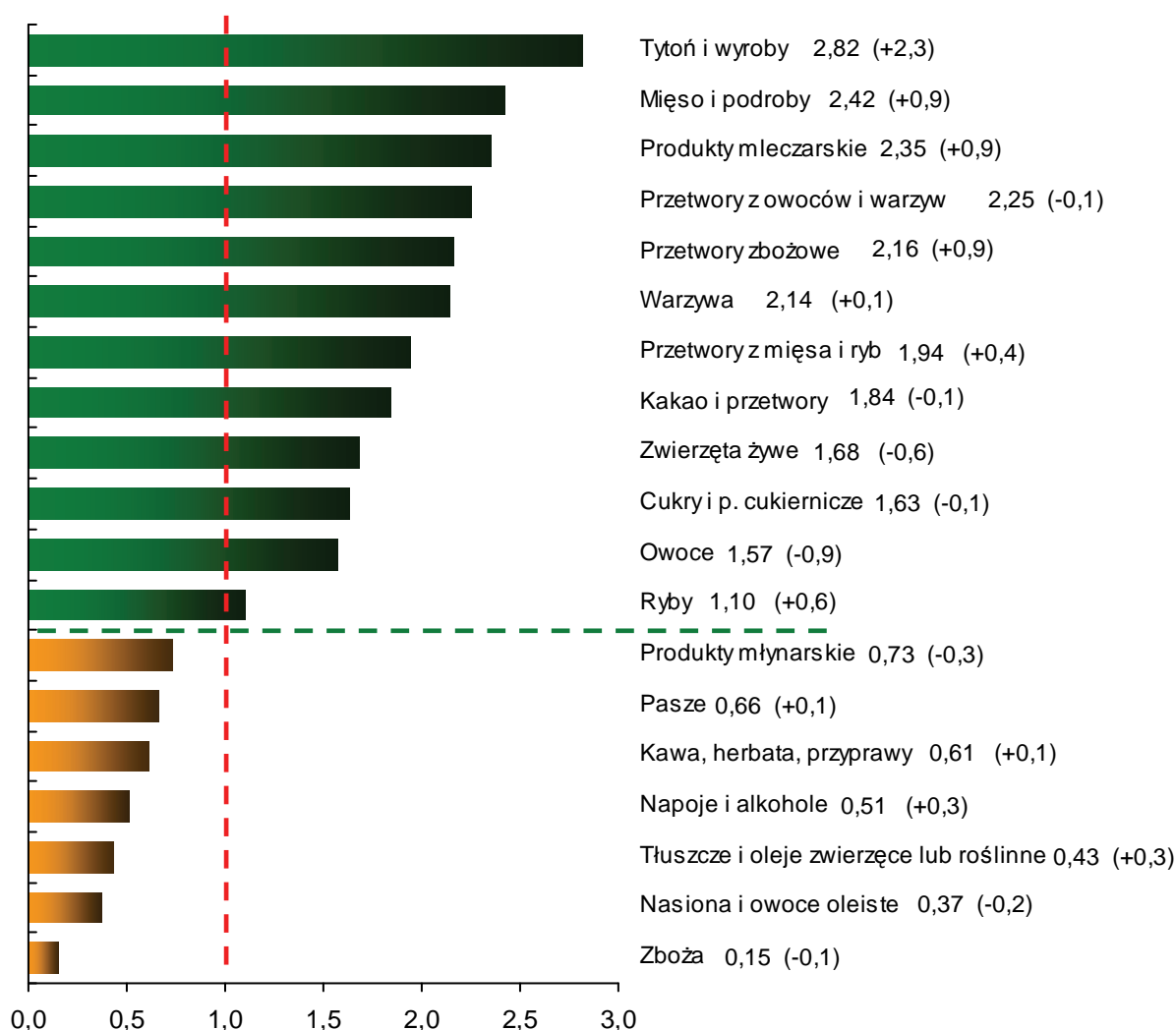
### **4.3. Ocena przewag komparatywnych w handlu produktami rolno-spożywczymi**

W ocenie przewag komparatywnych wykorzystano dwa mierniki tych przewag, tj.:

- wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych eksportu (RCA), który określa czy udział danego produktu lub grupy produktów w eksporcie danego kraju jest wyższy czy niższy od udziału tych produktów w światowym eksporcie na określony rynek; gdy  $RCA > 1$ , to dany produkt jest konkurencyjny,
- wskaźnik konkurencyjności Lafaya, który bazuje na strumieniach eksportu i importu i w którym nadwyżka w handlu danym produktem czy grupą produktów utożsamiana jest z posiadaniem przewag komparatywnych w eksporcie danego produktu czy grupy produktów; gdy  $LFI > 0$ , to badany kraj ma przewagę komparatywną w eksporcie danego produktu.

Analiza ujawnionych przewag komparatywnych w polskim handlu rolno-spożywczym, przedstawiona za pomocą wskaźnika Balassy (RCA) i wskaźnika Lafaya (LFI), ukazuje dość wysoki poziom konkurencyjności naszych producentów żywności, jak również jej wzrost w okresie po akcesji do Unii Europejskiej. W polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych na rynek światowy wskaźnik RCA w przypadku większości grup produktów przyjmuje wartości większe od 1, tj. udział tych grup produktów w eksporcie naszego kraju jest wyższy od ich udziału w światowym eksporcie na ten rynek (rys. 4.3). Polska posiada zatem znaczne przewagi komparatywne w eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy. W okresie naszego członkostwa w UE poprawiła się większość wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych RCA. Zwiększył się także wskaźnik RCA w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym na rynek światowy – z 1,08 w 2003 roku do 1,34 w 2008 roku.

Rysunek 4.3. Wartość wskaźników RCA według grup towarowych HS w 2008 roku\*

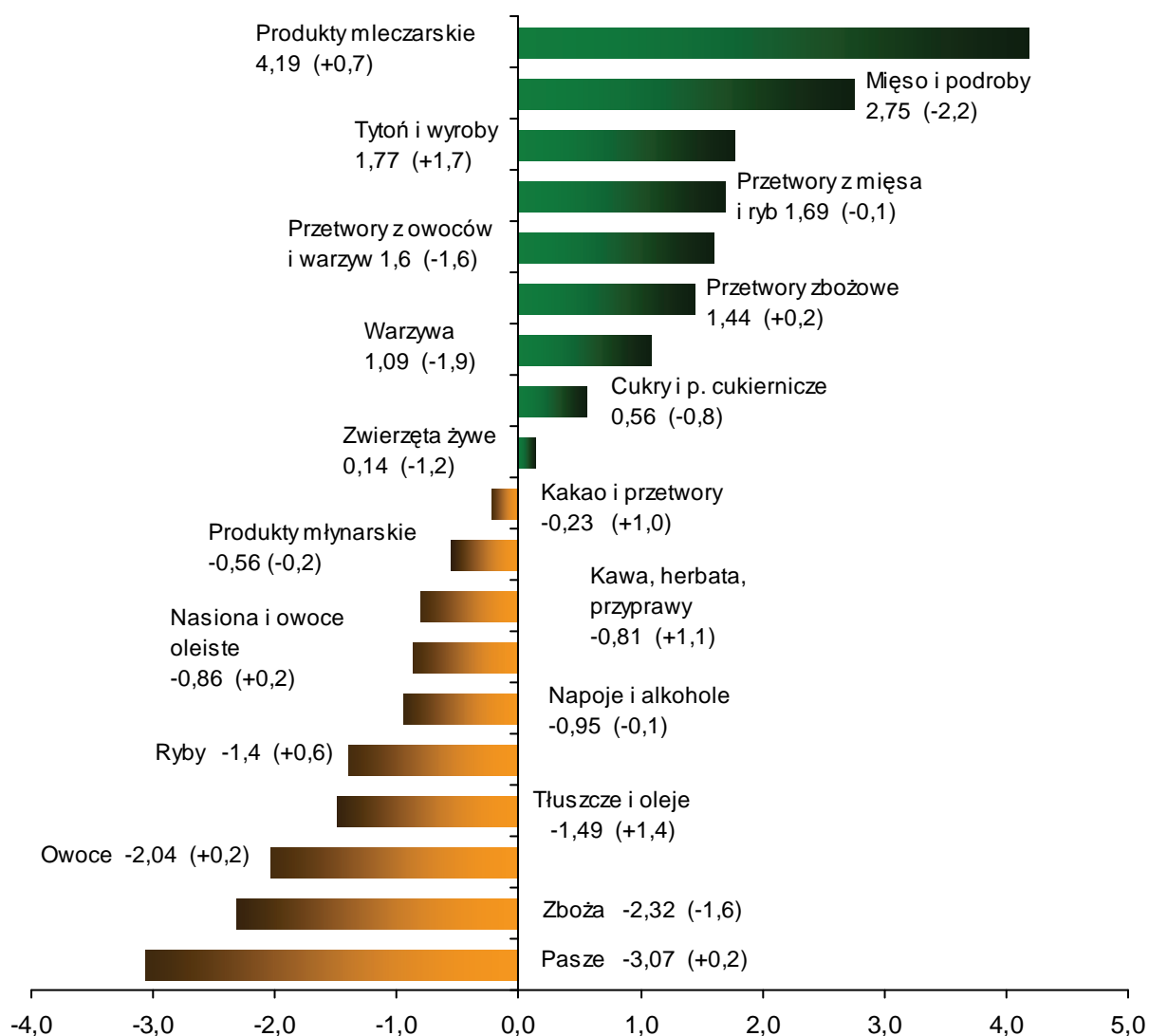


\* wartość wskaźnika w 2008 roku i w nawiasie jego zmiana od 2003 roku

Źródło: I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, *Ocena wskaźnikowa konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 45.*

W ocenie konkurencyjności przy użyciu wskaźnika Lafaya o posiadaniu czy braku ujawnionych przewag komparatywnych w handlu zagranicznym decyduje charakter i wielkość salda obrotów danym produktem. Gdy wskaźnik ten przyjmuje wartości wyższe od zera, oznacza to, że badany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie danego produktu czy grupy produktów. W polskim handlu rolno-spożywczym sytuacja ta występuje w prawie połowie grup produktów (rys. 4.4).

Rysunek 4.4. Wartości wskaźników LFI według grup towarowych HS w 2008 roku\*



\* wartość wskaźnika w 2008 roku i w nawiasie jego zmiana od 2003 roku

Źródło: I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, *Ocena wskaźnikowa...*, op. cit., s. 49.

Konkurencyjność poszczególnych grup produktów rolno-spożywczych w Polsce mierzona zarówno wskaźnikiem RCA, jak i wskaźnikiem Lafaya była jednak bardzo zróżnicowana. Według oceny na podstawie obu tych wskaźników (zestawienie 4.1), w 2008 roku konkurencyjne były ( $RCA > 1,0$  i  $LFI > 0,0$ ) następujące grupy produktów: zwierzęta żywe, mięso i podroby jadalne, przetwory z mięsa i ryb, produkty mleczarskie, warzywa, przetwory z warzyw i owoców, przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze, cukry i wyroby cukiernicze, tytoń i wyroby tytoniowe oraz tzw. inne przetwory spożywcze. Nie mieliśmy natomiast przewag konkurencyjnych ( $RCA < 1,0$  i  $LFI < 0,0$ ) w handlu: zbożami i produktami młynarskimi, nasionami i owocami oleistymi oraz tłuszczami i olejami zwierzę-

cymi lub roślinnymi, napojami bezalkoholowymi i alkoholowymi oraz odpadami i paszami dla zwierząt. Handel pozostałymi grupami produktów był konkurencyjny tylko przy ocenie na podstawie jednego z ww. wskaźników. W latach 2003-2008 pozycja konkurencyjna Polski, według oceny na podstawie wskaźnika RCA i wskaźnika Lafaya, umocniła się w handlu: produktami mleczarskimi, przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym, tytoniem i wyrobami tytoniowymi oraz tzw. innymi przetworami spożywczymi. W niektórych grupach produktów, mimo spadku obu wskaźników po akcesji, udało się utrzymać osiągnięte wcześniej przewagi komparatywne – dotyczy to handlu zwierzętami żywymi, przetworami z owoców i warzyw, cukrami i wyrobami cukierniczymi. Wyraźne spadki obu wskaźników w handlu niektórymi grupami produktów pogorszyły słabą pozycję konkurencyjną sprzed akcesji, dotyczyło to m.in. takich grup produktów, jak zboża oraz produkty młynarskie<sup>39</sup>.

Zestawienie 4.1. Sumaryczna ocena konkurencyjności według RCA oraz LFI w 2008 roku

		Wskaźnik RCA	
		powyżej 1,0	poniżej 1,0
Wskaźnik LFI	powyżej 0,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>↑ Produkty mleczarskie</li> <li>↑ Przetwory zbożowe i pieczywo cukiernicze</li> <li>↑ Tytoń i wyroby tytoniowe</li> <li>→ Mięso i podroby jadalne</li> <li>→ Przetwory z mięsa i ryb</li> <li>↓ Zwierzęta żywe</li> <li>↓ Warzywa</li> <li>↓ Przetwory z owoców i warzyw</li> <li>↓ Cukry i wyroby cukiernicze</li> </ul>	
	poniżej 0,0	<ul style="list-style-type: none"> <li>↑ Kawa, herbata i przyprawy</li> <li>↑ Ryby, skorupiaki, mięczaki i in.</li> <li>→ Owoce i orzechy</li> <li>→ Kakao i przetwory z kakao</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>↑ Tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne</li> <li>→ Napoje bezalkoholowe i alkoholowe</li> <li>→ Nasiona i owoce oleiste oraz inne rośliny przemysłowe</li> <li>↓ Zboża</li> <li>↓ Produkty młynarskie, sód, skrobie</li> </ul>

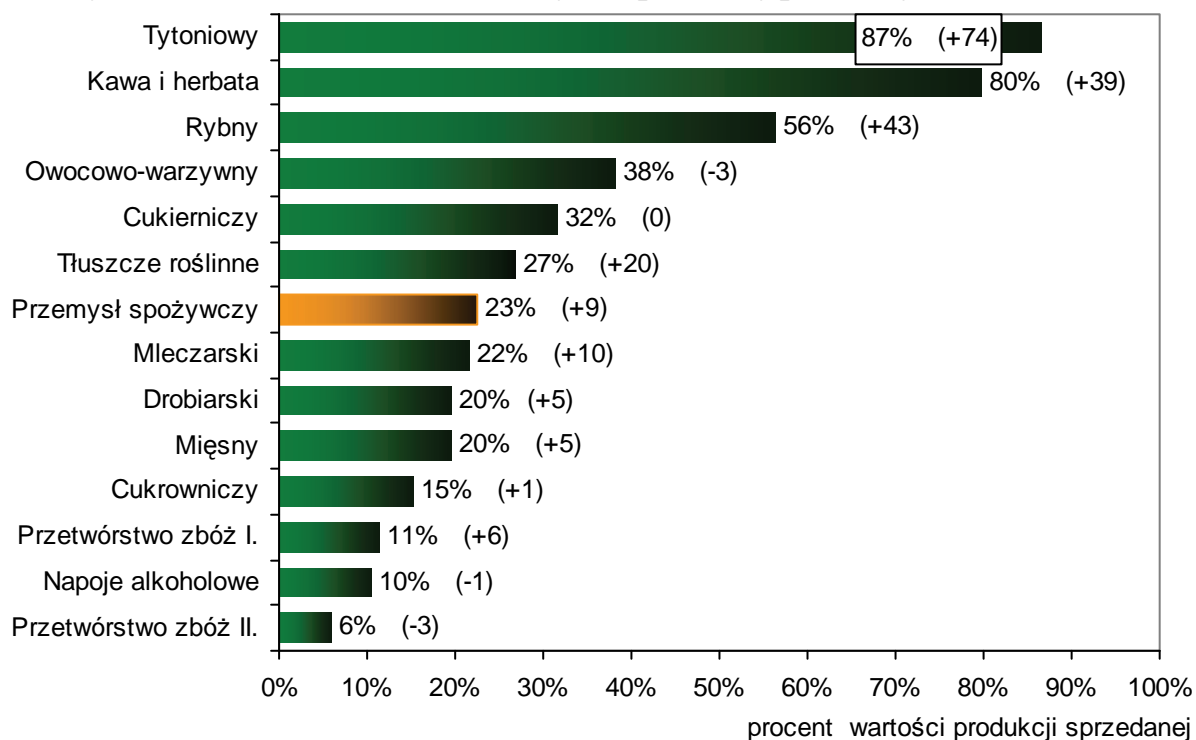
Źródło: I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, *Ocena wskaźnikowa...*, op. cit., s. 58.

<sup>39</sup> Podobne są oceny konkurencyjności sektora żywnościowego według badań K. Pawlak. Badania te wskazują, że stan ten w zasadzie nie zmieni się w ciągu kilku najbliższych lat (por. K. Pawlak, *Analiza i model rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 148-154.

#### 4.4. Rozwój orientacji eksportowej polskich producentów żywności

Podstawą oceny rozwoju orientacji eksportowej głównych działów gospodarki żywnościowej był poziom i zmiany relacji wartości eksportu danej grupy produktów do wartości produkcji sprzedanej (w cenach bazowych) głównych działów przemysłu spożywczego. Uzupełnieniem tej oceny jest poziom i zmiany udziału Polski w eksporcie rolno-spożywczym UE. Jest to wskaźnik, który dobrze mierzy intensywność wymiany zagranicznej, zwłaszcza w porównaniu do innych krajów UE o dobrze rozwiniętym sektorze rolnym.

Rysunek 4.5. Wskaźniki orientacji eksportowej produkcji w 2008 roku\*



\* wartość wskaźnika w 2008 roku i w nawiasie jego zmiana od 2003 roku

Źródło: I. Szczepaniak, *Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 34-36.

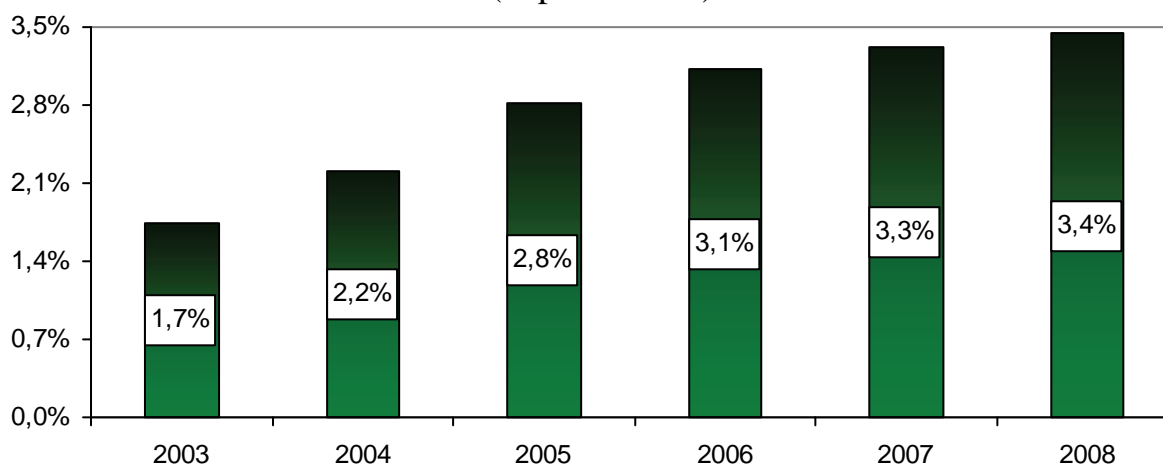
Relacja wartości wymiany zagranicznej wybranymi produktami przemysłu spożywczego do wartości ich sprzedaży (rys. 4.5) wskazuje, że szczególnie silną orientację eksportową w latach 2004-2008 wykazywały takie branże przemysłu spożywczego, jak: przetwórstwo ryb, przetwórstwo ziemniaków i produkcja skrobi, produkcja soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego oraz czekolady i pozostałych słody-

czy, przetwórstwo kawy i herbaty, produkcja przypraw oraz odżywek i żywności dietetycznej, a także tytoniu i wyrobów tytoniowych. W kolejnych latach naszego członkostwa w UE te działy produkcji żywności z reguły utrzymały lub zwiększyły udział eksportu w sprzedaży swoich produktów.

Podstawowe działy przemysłu spożywczego charakteryzowały się w tym okresie orientacją eksportową zbliżoną do przeciętnej w całym przemyśle spożywczym. Należały do nich takie sektory produkcji żywności, jak: produkcja mięsa czerwonego i drobiowego, produkcja olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów roślinnych, przetwórstwo mleka i produkcja lodów, a także produkcja cukru oraz napojów spirytusowych. Jednocześnie w części z tych działów dało się zauważyć w kolejnych latach zjawisko znaczącego wzrostu udziału eksportu w sprzedaży (m.in. w sektorze olejów, margaryn i pozostałych tłuszczów, w sektorze produkcji mięsa oraz mleka, przetworów mleczarskich i lodów).

Działami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności i niewykorzystującymi cech orientacji eksportowej były: produkcja pieczywa świeżego, pasz dla zwierząt hodowlanych oraz sektor winiarski i piwowarski, a w dalszej kolejności także produkcja wyrobów ciastkarskich i makaronów. Jednak i w tej grupie sektorów widoczne było zjawisko rosnącej orientacji eksportowej (m.in. w produkcji przetworów mięsnych i zbożowych oraz napojów bezalkoholowych).

Rysunek 4.6. Udział Polski w eksporcie rolno-spożywczym Unii Europejskiej (w procentach)



Źródło: Eurostat.

Analiza udziału Polski w eksporcie rolno-spożywczym UE (łącznie eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym) wskazuje na dość słabą pozycję Polski na rynku unijnym (rys. 4.6). Chociaż w okresie członkostwa nastąpiło podwojenie naszego udziału w unijnym eksporcie (z 1,7% w 2003 do 3,4% w 2008 roku), to

trudno zaliczyć nasz kraj do najbardziej liczących się eksporterów<sup>40</sup> (jedynie na niektórych rynkach jesteśmy nadal ważnymi partnerami).

#### 4.5. Stan cenowych przewag polskich producentów żywności

Jednym z głównych źródeł konkurencyjności polskiego sektora żywnościowego są przewagi cenowe, które przed wejściem do UE wynosiły na poziomie<sup>41</sup>: rolnictwa ok. 20%, przetwórstwa ok. 30% i konsumenta ok. 40%. Po wejściu do UE przewagi te zostały zachowane, mimo że postępuje proces konwergencji cen.

Analiza poziomu i zmian cen podstawowych produktów rolnictwa w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004-2009 wykazała, że (tab. 4.3):

- zmiany cen na rynku krajowym są w dużym stopniu analogiczne do zmian zachodzących w innych państwach członkowskich UE. Przybierają one podobny kierunek, jednakże ich dynamika (zarówno spadku, jak i wzrostu) w Polsce była zazwyczaj wyższa niż przeciętnie w Unii Europejskiej;
- polscy producenci podstawowych produktów rolnictwa osiągają wyższe przewagi cenowe w stosunku do producentów z krajów UE-15, niższe zaś względem producentów z nowych krajów członkowskich;
- biorąc pod uwagę kierunek produkcji, poziom konkurencyjności cenowej jest wyższy na rynkach związanych z produkcją zwierzęcą niż roślinną.

Tabela 4.3. Porównanie cen podstawowych produktów rolnictwa w Polsce i w UE-25/27 (UE-25/27 = 100)

Produkty	II półr. 2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pszenvica konsumpcyjna	93,5	87,3	97,8	98,8	101,4	90,8
Jęczmień paszowy	90,1	87,0	89,2	94,9	100,7	87,4
Kukurydza paszowa	98,4	88,9	94,8	96,6	101,4	98,5
Mięso wieprzowe	102,1	95,6	88,9	95,0	103,3	101,1
Prosięta	.	82,0	64,4	61,0	78,5	95,1
Mięso wołowe	70,1	75,5	75,2	77,8	80,6	81,8
Mleko	87,0	90,6	94,3	93,5	87,0	78,6
Mięso drobiowe	70,9	77,2	67,9	75,9	77,1	72,9
Jaja konsumpcyjne	98,0	96,1	97,8	98,3	105,9	99,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (por. [www.minrol.pl](http://www.minrol.pl)).

<sup>40</sup> I. Szczepaniak, *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 24-25; J. Rowiński, *Wpływ integracji z Unią Europejską na handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 133-137.

<sup>41</sup> R. Urban, *Analiza przewag komparatywnych...*, op. cit., s. 20 i 52.



W latach 2004-2009 możemy wyróżnić trzy główne etapy zmian:

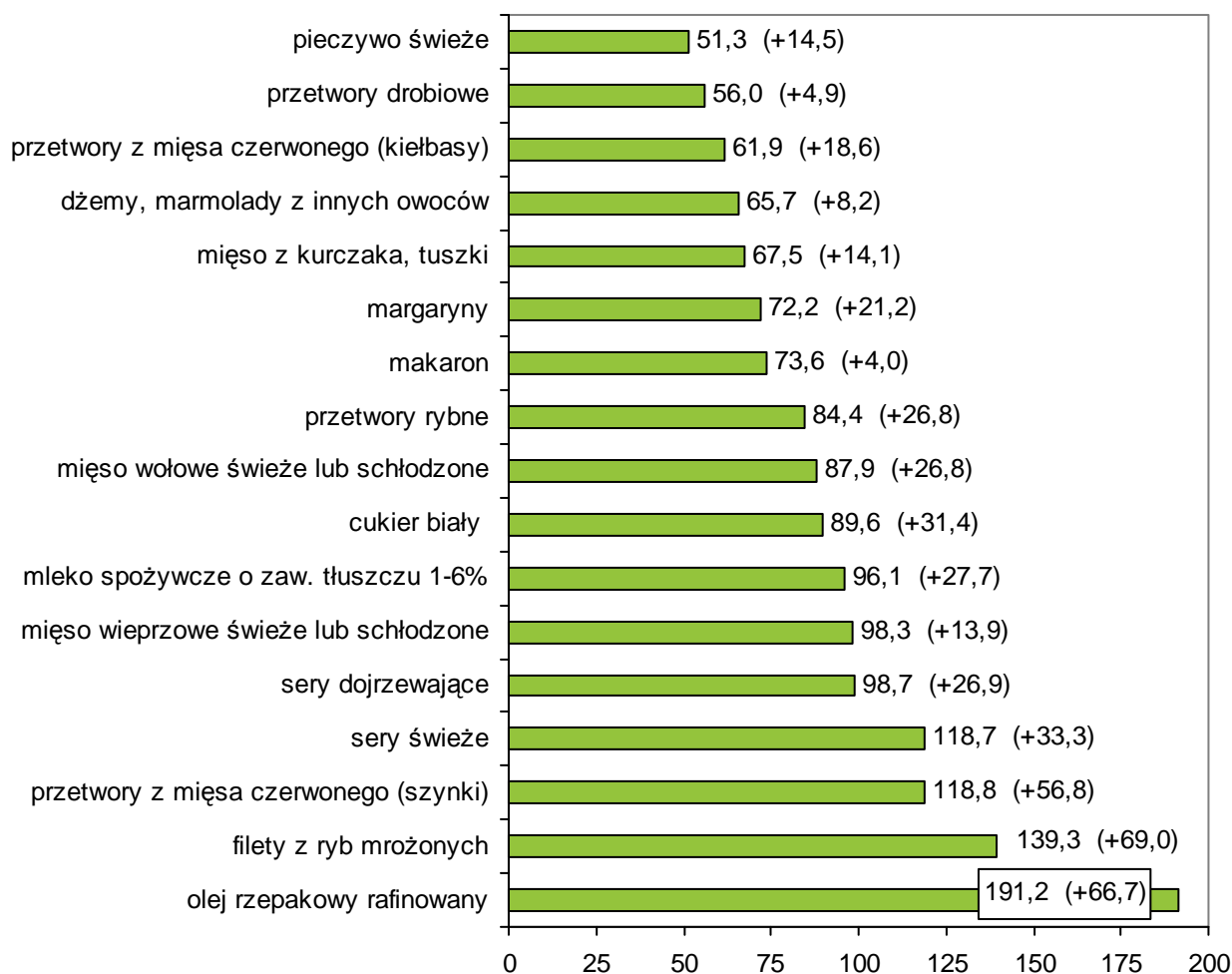
- W latach 2004-2007 następował powolny proces konwergencji cen podstawowych produktów rolnictwa między Polską a całą Wspólnotą. Pomimo to, polscy producenci utrzymywali przewagi cenowe nad konkurentami z Unii Europejskiej. W tym okresie ceny wszystkich omawianych produktów były niższe od średnich cen unijnych. Ziarno zbóż, mięso wieprzowe oraz mleko były w Polsce od 5 do 10% tańsze niż przeciętnie w UE. Ponad 20-procentowe przewagi cenowe odnotowaliśmy na rynku mięsa wołowego, drobiowego oraz prosiąt. Proces systematycznego wyrównywania się cen krajowych z cenami unijnymi był najbardziej widoczny na rynku wołowiny oraz mleka. Na rynku zbóż, mięsa wieprzowego oraz drobiu był on zdecydowanie mniej jednorodny, z uwagi na silne wahania cen. Relacja cen jaj konsumpcyjnych była stabilna i wyniosła ok. 2% na korzyść Polski. Zwiększyły się natomiast różnice cenowe na rynku prosiąt. Należy podkreślić, że w latach 2004-2007 zrównywanie się cen między Polską a UE przebiegało najszybciej na rynkach objętych regulacjami wspólnotowymi (kwoty, skup interwencyjny), tj. w sektorze zbożowym oraz mleczarskim. W sektorach pozbawionych interwencji zmiany cen były bardziej podatne na działanie mechanizmów rynkowych.
- W 2008 roku stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów rolnictwa zasadniczo się zmienił. Wzrost cen żywności w Polsce i na świecie oraz aprecjacja złotego do połowy roku spowodowały utratę przez polskich producentów pozycji konkurencyjnej na rynku zbóż, mięsa wieprzowego oraz jaj konsumpcyjnych. W tych sektorach ceny krajowe były od 1,5% do 6% wyższe niż średnio w UE. Znaczne przewagi cenowe utrzymaliśmy jedynie na rynku wołowiny, drobiu, prosiąt oraz mleka.
- Poziom cen w 2009 roku świadczy o tym, że częściowa utrata konkurencyjności była zjawiskiem przejściowym. Deprecjacja złotówki, postępująca systematycznie od połowy 2008 roku, przyczyniła się do ponownego wzmocnienia naszych przewag cenowych w stosunku do producentów z Unii Europejskiej. W tym czasie wskaźniki relacji cen krajowych do średnich cen w UE-27, w większości analizowanych produktów, były zbliżone do notowanych w pierwszych latach członkostwa. W 2009 roku ziarno zbóż, prosięta oraz jaja konsumpcyjne były na rynku krajowym od 2% do 12% tańsze niż przeciętnie w UE. Duże przewagi cenowe odnotowaliśmy na rynku mięsa wołowego, drobiowego oraz mleka. Jedynie na rynku wieprzowiny krajowi producenci nie odzyskali przewag cenowych.

Jeszcze nie można stwierdzić, czy odbudowa cenowych przewag konkurencyjnych przez polskich producentów będzie zjawiskiem trwałym. Powolne

wzmacnianie się złotego notowane w od lipca 2009 roku może w przyszłości ponownie osłabić pozycję konkurencyjną Polski na Wspólnym Rynku Europejskim. Brak wyraźnych różnic cenowych między Polską a Wspólnotą oraz znaczne uzależnienie poziomu przewag konkurencyjnych od kursu walut powinny wymusić na krajowych producentach większą aktywność w wykorzystywaniu pozacenowych czynników, dzięki którym będą w stanie zachować pozycję konkurencyjną na Wspólnym Rynku Europejskim.

Analiza krajowych cen producenta podstawowych produktów przemysłu spożywczego i wyrobów wysoko przetworzonych w Polsce oraz cen tych produktów w Niemczech wskazuje, że w zdecydowanej większości artykułów polscy producenci są nadal konkurencyjni. Zróznicowany jest jednak poziom przewag cenowych zarówno pomiędzy poszczególnymi branżami, jak i wewnątrz nich.

Rysunek 4.7. Porównanie cen podstawowych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech w 2008 roku\* (Niemcy = 100)

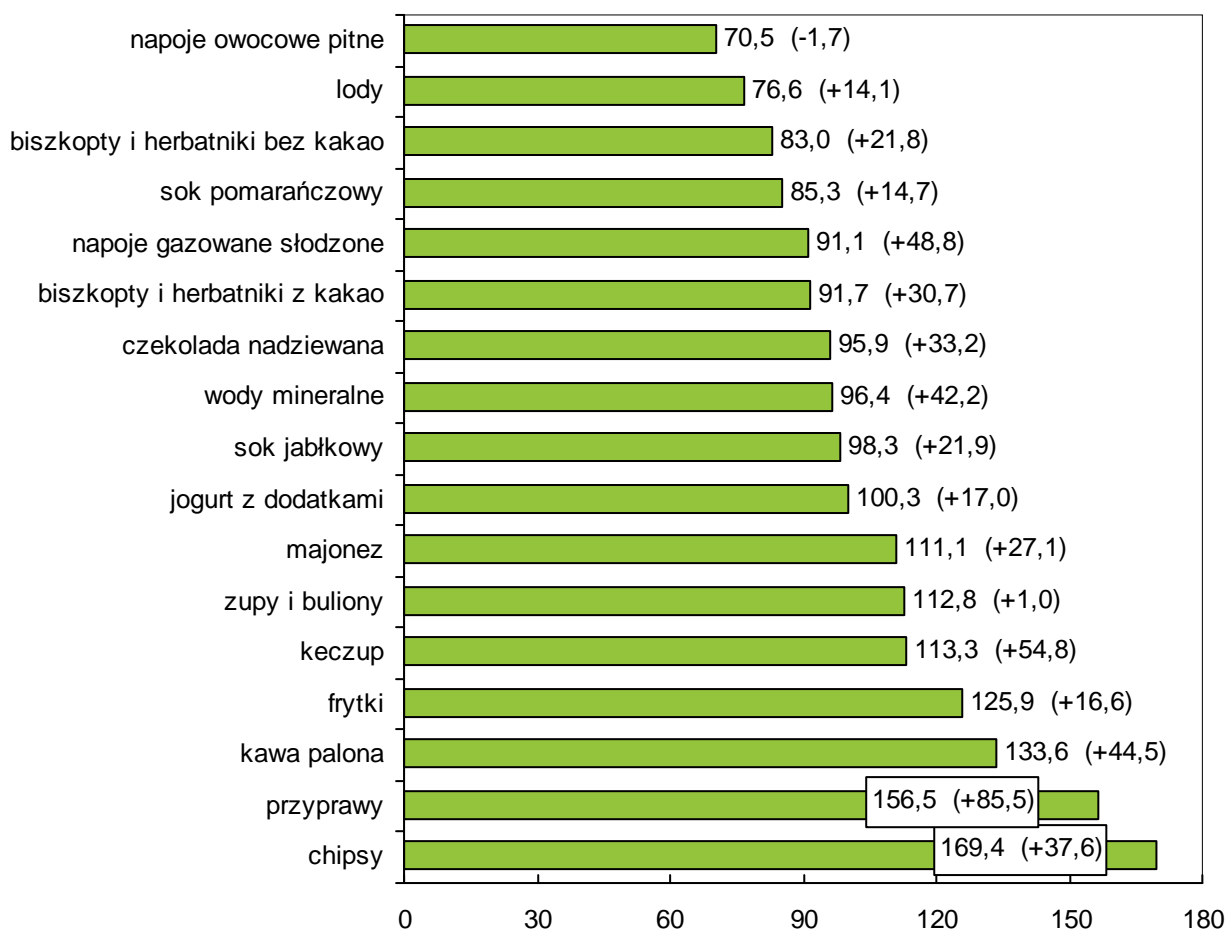


\* wartość wskaźnika w 2008 roku i w nawiasie jego zmiana od 2003 roku

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2004, 2009.

Największe przewagi cenowe na rynku podstawowych produktów przemysłu spożywczego osiągamy w przetwórstwie ryb oraz w sektorze piekarskim. Podobnie dużą konkurencyjność utrzymujemy w przetwórstwie mięsa (szczególnie kielbas, przetworów i tuszek drobiowych oraz świeżego lub schłodzonego mięsa wołowego), a także w zakresie pierwotnego przetwórstwa zbóż (kasza, płatki, gryki i mieszanki do wytwarzania wyrobów piekarniczych). Nadal jesteśmy konkurencyjni na rynku niektórych produktów mleczarskich (masła i śmietany), owocowo-warzywnych (dżemów) oraz margaryn. Jedynie sektor olejarski pozostaje niekonkurencyjny cenowo względem niemieckiego zarówno na rynku makuchów, jak i oleju rzepakowego surowego i rafinowanego. Nie mamy także przewag cenowych na rynku filetów z ryb mrożonych, szynki wieprzowych surowych i przetworzonych oraz serów (rys. 4.7).

Rysunek 4.8. Porównanie cen produktów spożywczych wysoko przetworzonych w Polsce i w Niemczech w 2008 roku\* (Niemcy = 100)



\* wartość wskaźnika w 2008 roku i w nawiasie jego zmiana od 2003 roku

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS oraz Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2004, 2009.

Porównanie cen wyrobów wysoko przetworzonych na rynku polskim i niemieckim wskazuje, że największe przewagi cenowe na tym rynku mają producenci soków i napojów owocowych pitnych oraz napojów bezalkoholowych. Duże przewagi cenowe mają polscy producenci słodczy oraz pieczywa cukierniczego trwałego, a także niektórych przetworów mlecznych, na przykład jogurtów i lodów. Polska nie jest konkurencyjna na rynku galanterii ziemniaczanej (frytek, chipsów i grysików) oraz kilku pozostałych przetworów wysoko przetworzonych, a mianowicie: kakao sypkiego, kawy palonej, żywności preparowanej, przypraw, keczupu i majonezu. Trwa proces wyrównywania cen żywności na rynku polskim i niemieckim<sup>42</sup>. Jest on rezultatem zarówno rosnących cen tych produktów w Polsce, jak i taniejących wielu artykułów żywnościowych w Niemczech. Proces ten jest jednym z czynników, który zmusza polskich producentów żywności do konkurowania jakością, atrakcyjnością i różnorodnością oferty towarowej.

---

<sup>42</sup> Przyspieszenie tego procesu nastąpiło szczególnie w 2008 roku, co było głównie skutkiem dużego wzmocnienia naszej waluty względem euro. Jednakże proces ten został odwrócony w końcu 2008 roku i w całym 2009 roku, kiedy to nastąpiło znaczące osłabienie złotówki (kurs euro wzrósł z 3,26 zł w lipcu 2008 roku do 4,60 zł w I kw. 2009 roku i 4,20 zł w IV kw. 2009 roku).

## Konkluzje i wnioski

1. Polska gospodarka żywnościowa w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej była pod wpływem wielu czynników, wśród których za najważniejsze można uznać:

- występującą w tym okresie dobrą koniunkturę gospodarki światowej i polskiej, tj. szybki wzrost produktu krajowego brutto oraz związany z tym wzrost dochodów i popytu krajowego, do czego w Polsce i w krajach innych członków UE, szczególnie nowo przyjętych, przyczyniło się rozszerzenie Unii;
- otwarcie dla polskich producentów żywności dużego i zamożnego rynku rozwiniętych krajów europejskich, a polskiego rynku dla producentów żywności z tych krajów, zwiększające możliwości zbytu i przymus konkurencji bez istotnych ograniczeń czy też ochrony krajowej produkcji;
- objęcie naszego rolnictwa Wspólną Polityką Rolną, która zapewniła wsparcie subwencjami dochodów rolników oraz tworzy zespół instrumentów regulacji rynków rolnych, ograniczających działanie rynkowych mechanizmów regulacji, mimo coraz słabszego ich powiązania z systemem cen i produkcją rolną;
- coraz większe powiązanie z rynkiem europejskim i z rynkami światowymi, co zwiększa zależność naszej gospodarki żywnościowej od zjawisk o charakterze globalnym, wśród których w pierwszych latach członkostwa istotny był kryzys żywnościowy w roku 2007/08 i gwałtowny wzrost cen rolnych, a ostatnio światowy kryzys finansowy, który doprowadził do recesji w wielu krajach (USA, Rosja, Ukraina, kraje bałtyckie czy też największe gospodarki unijne).

Istotny wpływ na stan polskiego sektora żywnościowego miały procesy transformacji w latach poprzedzających wejście Polski do UE. Wśród tych procesów należy wyróżnić przede wszystkim przekształcenia i modernizację przemysłu spożywczego, włączenie tego sektora w procesy globalizacji, szybko postępującą koncentrację produkcji głównych płodów rolnych, ale przy względnie stabilnych strukturach agrarnych, wyprzedzające wprowadzenie systemów regulacji głównych rynków rolnych (podobnych do unijnych), czy też stopniowe dostosowywanie rolnictwa i przemysłu spożywczego do standardów unijnych, dotyczących jakości żywności i ochrony środowiska.

2. Stan polskiej gospodarki żywnościowej w pierwszych latach członkostwa był lepszy od oczekiwanego. Nie spełniły się przede wszystkim obawy, że polskie rolnictwo i przemysł spożywczy nie podołają konkurencji sektora rolnego wysoko rozwiniętych krajów europejskich oraz że z tego powodu nastąpi ograniczenie lub nawet zaniechanie produkcji niektórych dóbr żywnościowych, a w ślad za tym upadłość lub likwidacja wielu gospodarstw rolnych czy też przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. W tym okresie osiągnięto znaczący postęp w całym sektorze żywnościowym i w poszczególnych jego częściach, gdyż:

- rozwijał się krajowy rynek żywności (o ok. 2,5-3,0% rocznie) i wielokrotnie szybciej eksport produktów rolno-spożywczych (o ok. 20% rocznie), przy dużej poprawie salda handlu zagranicznego tymi produktami (z 0,5 mld euro do ok. 2 mld euro),
- powróciło, po kilkuletnim zastoju, ożywienie produkcyjne w rolnictwie (ok. 2,5% rocznie) i 2-3 razy szybsze w przemyśle spożywczym,
- nastąpiło duże ożywienie inwestycyjne, zarówno w rolnictwie, jak i w przemyśle spożywczym (wzrost nakładów inwestycyjnych o 50% lub więcej),
- radykalnie wzrosły dochody rolników (o ok. 110%) i zyski przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (trzykrotnie).

Poprawił się stan ekonomiczny i technologiczny obu głównych działów gospodarki żywnościowej, powróciły procesy koncentracji w przemyśle spożywczym, przy braku istotnych zmian relacji czynników produkcji i struktur agrarnych rolnictwa.

3. Wspólna Polityka Rolna działa skutecznie w sferze dochodowej rolnictwa. Zapewniła ona, głównie przez system płatności bezpośrednich, duży wzrost dochodów rolników i poprawę warunków życia tej grupy ludności. Nie była ona jednak skutecznym instrumentem stabilizacji dochodów rolnictwa. Podobnie można ocenić rolę WPR jako czynnika stabilizacji rynku rolnego. Takiej roli nie pełni nawet kwotowanie produkcji lub sprzedaży, która jest skuteczna w redukowaniu potencjału eksportowego czy też popytu krajowego, ale nie zapewnia stabilizacji cen. Sytuacja jest nawet taka, że w obszarach objętych kwotowaniem największy był zasięg bezpośredniej interwencji rynkowej (zakupów interwencyjnych) czy też subwencjonowania eksportu, a wahania cen rolnych nie były mniejsze niż na rynkach innych produktów o mniejszym zakresie regulacji. Istotne jest także to, że WPR nie miała instrumentów, które mogłyby przywrócić równowagę i zmniejszyć wahania cen wywołane przez

światowy kryzys żywnościowy, czy też zakłócenia powstające w okresie światowego kryzysu finansowego i gospodarczego. WPR nie miała także możliwości i instrumentów, których stosowanie pozwoliłoby na wyjście z głębokiego kryzysu produkcji mięsa wieprzowego. Ponadto symulacje skutków przewidywanej reformy WPR (po roku 2013) wskazują, że wywoła ona tylko niewielkie zmiany podaży, popytu i cen rolnych<sup>43</sup>. Jeżeli jeszcze uwzględni się to, że WPR nie zawiera bodźców do intensyfikacji produkcji rolnej czy do przyspieszenia pożądaných zmian struktur agrarnych, to wynika z tego, że powinna ona koncentrować się głównie (lub nawet wyłącznie) na regulowaniu dochodów rolników, a nie na usiłowaniu pełnienia innych ról, głównie w zakresie stabilizacji rynku, czy też regulacji przemian strukturalnych. W interesie polskiego rolnictwa jest eliminowanie z WPR tych celów i oddziaływań, które ograniczają działania regulacyjne rynku, w tym także dotyczące przymusu ekonomicznego poprawy efektywności i struktur agrarnych. Ważne jest także to, aby WPR była polityką wspólną, a nie przekształcała się w polityki narodowe.

4. Pierwsze lata naszego członkostwa w Unii Europejskiej były okresem niezwykle szybkiego wzrostu obrotów polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi. Polska z importera netto produktów rolno-spożywczych przekształciła się w ważnego eksportera netto.

Analiza konkurencyjności polskich producentów żywności, dokonana za pomocą oceny wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi oraz wybranych wskaźników konkurencyjności, tj. wskaźnika orientacji eksportowej produkcji (udziału eksportu w produkcji sprzedanej), wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych eksportu według Balassy (RCA) i według Lafaya (LFI), wskaźnika pokrycia importu produktów rolno-spożywczych eksportem tych produktów (TC), jak również oceny pozycji Polski w unijnym eksporcie rolno-spożywczym, świadczy o dość wysokim poziomie konkurencyjności naszych producentów żywności na rynku unijnym i światowym.

---

<sup>43</sup> Por. S. Stańko, *Prognozy zmian na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do roku 2020 oraz ocena wpływu zmian WPR w ramach health check na ceny i produkcję*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 124-146; M. Hamulczuk, S. Stańko, *Ekonomiczne skutki likwidacji kwot mlecznych – wyniki symulacji z wykorzystaniem modelu AGMEMOD*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4, s. 3-20.

Do najbardziej konkurencyjnych działów polskiej gospodarki żywnościowej należą sektory: mięsny, mleczarski, owocowo-warzywny, cukierniczy, wtórne przetwórstwo zbóż i produkcja wyrobów tytoniowych, a do działów o niskiej konkurencyjności należą sektory: produkcja zbóż i pierwotne przetwórstwo zbóż, olejarski, cukrowniczy, paszowy i produkcja napojów alkoholowych.

Źródłem przewag konkurencyjnych na rynku unijnym i światowym były przede wszystkim przewagi kosztowo-cenowe. Osiągnięcie tych przewag było możliwe dzięki niższym cenom produktów rolnictwa, niższym kosztom pracy i pozostałym czynnikom produkcji, jak również dzięki niższym marżom przetwórczym. Do innych źródeł konkurencyjności zalicza się m.in.:

- jakość (jakość i unikalność produktów, umiejętność identyfikowania i zaspokajania indywidualnych potrzeb klientów, wszechstronne działania promocyjne oraz kreowanie wizerunku firmy opartego na zaufaniu do jakości i niezawodności produktów oraz jakości obsługi klientów),
- innowacyjność,
- przedsiębiorczość,
- wiedzę i kapitał intelektualny.

Badania IERiGŻ-PIB wskazują na stopniowe, ale systematyczne zmniejszanie się przewag cenowych na rynkach produktów rolnych, wynikające z postępującej konwergencji cen krajowych z cenami w UE. W konsekwencji niezbędne jest wykorzystywanie przez producentów w coraz większym stopniu pozacenowych instrumentów konkurencyjności. Przedsiębiorcy przemysłu spożywczego w coraz większym stopniu doceniają znaczenie szeroko rozumianej jakości jako instrumentu konkurencyjności. Jest to przesłanka wskazująca, że przynajmniej niektórzy z polskich producentów żywności, stosują konkurencyjność przez wyróżnianie, która może umożliwić im zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Niezbędne jest zatem wprowadzanie w przedsiębiorstwach takich rozwiązań przychodowo-kosztowych, które sprzyjają upowszechnianiu systemów zapewniania jakości i bezpieczeństwa zdrowotnego. W związku z rosnącą wśród konsumentów świadomością zdrowotno-żywnościową coraz większe znaczenie wśród produktów żywnościowych będą miały także produkty o wysokich walorach prozdrowotnych.

W perspektywie długookresowej sukces przedsiębiorstwa determinuje jednak jego zdolność do proinnowacyjnych działań. Przemysł spożywczy, będący przemysłem tradycyjnym, ze swojej natury nie należy do najbardziej



innowacyjnych sektorów gospodarki. Badania nasze<sup>44</sup> wskazują jednak, że konkurencyjność producentów żywności wśród innych przedsiębiorstw niskiej techniki jest wysoka. Przedsiębiorstwa produkujące artykuły spożywcze i napoje plasowały się na trzecim miejscu wśród najbardziej innowacyjnych branż niskiej techniki (sektor niskiej techniki liczy w sumie dziesięć branż). Wskazuje to, że doceniają one znaczenie innowacji jako ważnego instrumentu konkurowania na globalnym rynku. Zdolność do prowadzenia działań innowacyjnych determinuje kapitał intelektualny. Badania wskazują na niekorzystne zjawisko zwiększania się różnic w poziomie kompetencji kapitału intelektualnego między podmiotami krajowymi a korporacjami transnarodowymi. Działy przemysłu spożywczego, w których dominują firmy globalne w znacznie większym stopniu niż przedsiębiorstwa krajowe dostrzegają znaczenie kapitału ludzkiego jako źródła przewagi konkurencyjnej, tworząc tym samym podstawy ich wyższej konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Powinno to być przesłanką, którą krajowi producenci żywności powinni brać pod uwagę w poszukiwaniu determinant konkurencyjności swoich przedsiębiorstw.

---

<sup>44</sup> M. Juchniewicz, *Wewnętrzne czynniki i zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 119-149.

## Piśmiennictwo

1. Adamowicz M., *Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1999, nr 2-3.
2. *Aneks statystyczny*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
3. *Biuletyn Statystyczny*, GUS, różne numery z lat 2008-2009.
4. Dzun W., Zdzieborska M., *Sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolnych po wejściu do Unii Europejskiej*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
5. Hamulczuk M., Stańko S., *Ekonomiczne skutki likwidacji kwot mlecznych – wyniki symulacji z wykorzystaniem modelu AGMEMOD*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4, s. 3-20.
6. *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, nr 30, „Analizy Rynkowe” 2009.
7. Juchniewicz M., *Wewnętrzne czynniki i zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
8. Łopaciuk W., *Wpływ instrumentów handlowych UE na polski handel zagraniczny ziarnem zbóż i produktami zbożowymi*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
9. Małkowski J., Rycombel D., Zawadzka D., *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, [w:] *Rynek mięsa. Stan i perspektywy*, nr 37, „Analizy Rynkowe” 2009.
10. Mroczek R., *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na podstawowe rynki rolne w Polsce*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
11. Nosecka B., *Import po akcesji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2009, nr 23-24, dodatek: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospo-*

- darki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. 5 lat programu badawczego.
12. *Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 marca z perspektywy Polski*, SAEPR/FAPA, Warszawa 2004.
  13. Pawlak K., *Analiza i model rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
  14. *5 lat Polski w Unii Europejskiej. Raport*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2009.
  15. Poczta W., *Wpływ integracji z UE na sytuację strukturalną, produkcyjną i ekonomiczną polskiego rolnictwa*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
  16. Porter M.E., *Competitive Strategy*, Free Press, New York 1980.
  17. *Przyszłość polityki rolnej a przegląd budżetu Unii Europejskiej w latach 2008-2009. Materiał do dyskusji*, Urząd Integracji Europejskiej, Warszawa 2007.
  18. *Rocznik Statystyczny z lat 2001-2009*, GUS, Warszawa.
  19. *Rocznik Statystyczny Przemysłu z lat 1990-2008*, GUS, Warszawa.
  20. Rosiak E., *Popyt na żywność po integracji Polski z Unią Europejską*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
  21. Rowiński J., *Wpływ integracji z Unią Europejską na handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
  22. Rusielik R., Świątłyk M., *Zmiany efektywności technicznej rolnictwa w Polsce w latach 1998-2006*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 1, s. 26).
  23. *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, nr 28, 32, 36, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.
  24. *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, nr 29, 33, 37, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.
  25. *Rynek pasz. Stan i perspektywy*, nr 11-26, „Analizy Rynkowe” z lat 2002-2009.

26. *Rynek środków produkcji dla rolnictwa. Stan i perspektywy*, nr 21-36, „Analizy Rynkowe” z lat 2002-2009.
27. *Rynek zbóż. Stan i perspektywy*, nr 29, 33, 37, „Analizy Rynkowe” 2005, 2007, 2009.
28. Skawińska E. (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, PWN, Warszawa 2002.
29. Stańko S., *Prognozy zmian na podstawowych rynkach rolnych w Polsce do roku 2020 oraz ocena wpływu zmian WPR w ramach health check na ceny i produkcję*, [w:] R. Mroczek (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
30. *Statistisches Jahrbuch über Ernährung Landwirtschaft und Forsten 2004, 2009*.
31. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
32. Szczepaniak I. (red.), *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
33. Szczepaniak I. (red.), *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
34. Szczepaniak I., *Rola wymiany zagranicznej w sprzedaży podstawowych działów produkcji rolniczej i poszczególnych branż przemysłu spożywczego*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
35. Szczepaniak I., *Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
36. Szczepaniak I., Ambroziak Ł., *Ocena wskaźnikowa konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
37. Tomczak F., *Ewolucja wspólnej polityki rolnej UE i strategia rozwoju rolnictwa polskiego*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 125, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

38. Urban R., *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
39. Urban R., *Dostosowanie polskiego przemysłu spożywczego do warunków Unii Europejskiej*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 1.
40. Urban R., *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005, nr 3.
41. Urban R., *Produktywność i efektywność polskiego przemysłu spożywczego*, „Przemysł Spożywczy” 2010, nr 1.
42. Urban R., *Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Sektor zbożowy, mięsny i napojów*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006.
43. Urban R., *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
44. Wiatrak A.P., *Zewnętrzne uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw sektora agrobiznesu*, [w:] I. Szczepaniak (red.), *Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 110, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
45. Wicki L., *Zmiany w zużyciu nasion kwalifikowanych w Polsce*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 4.
46. Woś A., *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
47. Woś A., *Konkurencyjność potencjalna polskiego rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001.
48. Woś A., *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001.
49. Zalewski A., *Wpływ integracji z Unią Europejską na zasilanie rolnictwa środkami produkcji*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
50. Zegar J., *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2004.
51. Zegar J., *Struktura polskiego rolnictwa rodzinnego*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
52. Ziętara W., *Stan dostosowań polskiego rolnictwa do integracji z Unią Europejską*, [w:] R. Urban (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

## **Załącznik 1. Wykaz ważniejszych publikacji<sup>45</sup> z realizacji tematu pt. „Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa”**

### **I. Raporty Programu Wieloletniego**

1. Ambroziak Ł., *Analiza zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich po akcesji do Unii Europejskiej* (red. I. Szczepaniak, R. Urban), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 130, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 164.
2. Gburczyk S. (red.), *Wpływ dopłat bezpośrednich i innych instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej na polskie rynki rolno-spożywcze*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 44, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 109.
3. Gburczyk S., *Wpływ interwencji rynkowej Unii Europejskiej na główne rynki rolne i żywnościowe w Polsce*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 2, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 48 (i w jęz. angielskim: Gburczyk S., *The impact of market intervention measures of the European Union on the main agri-food markets in Poland*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 2.1, IAFE-NRI, Warsaw 2005, s. 48).
4. Gburczyk S. (red.), *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolno-spożywcze*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 84, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 119.
5. Judzińska A., Szczególska M., Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej* (red. I. Szczepaniak), seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 63, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 101.
6. Mroczek R. (red.), *Ocena wpływu Wspólnej Polityki Rolnej na rynki rolne*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 106, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 231.
7. Mroczek R. (red.), *Wpływ instrumentów polityki handlowej Unii Europejskiej na handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 155, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 172.
8. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 58.
9. Szczepaniak I. (red.), *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności po akcesji do Unii Europejskiej (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 150, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 228.

---

<sup>45</sup> Wykaz wszystkich publikacji zamieszczono w raportach Programu Wieloletniego nr 145, 150 i 155.

10. Szczepaniak I. (red.), *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 173.
11. Szczepaniak I. (red.), *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 37, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 125.
12. Szczepaniak I. (red.), *Wybrane aspekty konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 110, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 151.
13. Urban R., *Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Sektor zbożowy, mięsny i napojów*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 25, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 56.
14. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 1*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 1; IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 135.
15. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 2*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 19; IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005, s. 139.
16. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 3*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 45, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2006, s. 253.
17. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 4*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 69, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 128 (i w jęz. angielskim: Urban R. (ed.), *State of the Polish food economy sector after Poland's EU accession. Report 4*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 69.1, IAFE-NRI, Warsaw 2008, s. 129).
18. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 5*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 109, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 165.
19. Urban R. (red.), *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (synteza)*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, s. 255.
20. Urban R. (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 90, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 140.
21. *Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu UE*, seria Program Wieloletni 2005-2009, Raport nr 57, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 271 (i w jęz. angielskim: *Changes in the Food Sector after the Enlargement of the EU*, Multi-Annual Programme 2005-2009, No 57.1, IAFE-NRI, Warsaw 2007, s. 266).

## II. Artykuły w wydawnictwach recenzowanych

1. Chechelski P., *Efekty rozwoju największych przedsiębiorstw z kapitałem krajowym oraz filii korporacji transnarodowych w przemyśle spożywczym w Polsce*, [w:] R. Borowiecki, A. Jaki (red.), *Wyzwania dla zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 385-394.
2. Chechelski P., *Ocena globalizacji łańcucha żywnościowego w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 3, s. 55-60.
3. Drożdż J., *Sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w kontekście jego konkurencyjności*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 3, s. 81-86.
4. Drożdż J., Szczepaniak I., *Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego w pięć lat po integracji Polski z Unią Europejską*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2009, nr 76, s. 135-146.
5. Judzińska A., *Konkurencyjność polskiego sektora zbożowego*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 4, s. 149-153.
6. Judzińska A., *Podstawowe działy gospodarki żywnościowej w Polsce i w innych nowych krajach członkowskich*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 3, s. 103-108.
7. Judzińska A., *Produkcja żywności pochodzenia roślinnego w Polsce na tle Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2006, t. VIII, z. 2, s. 81-85.
8. Judzińska A., *Przemiany strukturalne w polskim przemyśle spożywczym w latach 1998-2007*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 3, s. 154-159.
9. Judzińska A., *Stan przewag cenowych na rynku podstawowych produktów rolnictwa*, [w:] M. Juchniewicz (red.), *Czynniki i źródła przewagi konkurencyjnej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 259-266.
10. Mroczek R., *Ceny żywności pochodzenia zwierzęcego*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 11, s. 32-36.
11. Mroczek R., *Gospodarka żywnościowa nowych członków Unii*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 9, s. 13-14, 16.
12. Mroczek R., *Konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynkach zagranicznych*, [w:] S. Sokołowska, A. Bisaga (red.), *Wieś i rolnictwo w procesie zmian*, Uniwersytet Opolski, Opole 2008, s. 69-75.
13. Mroczek R., *Konkurencyjność produktów polskiego rolnictwa po wejściu do UE*, [w:] *Problemy rolnictwa światowego*, t. XVII, *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa Polski w ramach Unii Europejskiej*, SGGW, Warszawa 2007, s. 267-276.



14. Mroczek R., *Przemysł spożywczy w Polsce i nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] A. Birski (red.), *Uwarunkowania rynkowe konkurencyjności przedsiębiorstw*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2008, s. 259-264.
15. Mroczek R., *Red meat sector after accession of Poland to the EU*, "Economics & Sociology", Vol. 2, No 2, Kyiv–Termopil 2009, s. 69-76.
16. Mroczek R., *Regionalne zróżnicowanie produkcji zwierzęcej i przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego po integracji z UE*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 1, s. 328-332.
17. Mroczek R., *Regionalne zróżnicowanie przetwórstwa produktów pochodzenia zwierzęcego*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 12, s. 38-40.
18. Mroczek R., *Rynek mięsa, produkcja rośnie – opłacalność niekoniecznie*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 3, s. 12-15.
19. Mroczek R., *Sektor mięsa czerwonego w Polsce po przystąpieniu do UE*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy rolnictwa światowego” 2009, t. 7 (XXII), s. 89-98.
20. Mroczek R., *Wpływ przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na konkurencyjność polskiego rolnictwa*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 1, s. 281-286.
21. Mroczek R., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność polskiego sektora mięsnego po akcesji Polski do UE*, [w:] M. Juchniewicz (red.), *Czynniki i źródła przewagi konkurencyjnej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 435-441.
22. Mroczek R., Urban R., *Sektor mięsny beneficjentem integracji z Unią Europejską*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 3, s. 2-7.
23. Szczególska M., *Analiza porównawcza poziomu cen żywności w wybranych państwach UE*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 4, s. 411-415.
24. Szczególska M., *Czynniki wzrostu konkurencyjności polskich producentów żywności*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 3, s. 199-204.
25. Szczególska M., *Konkurencyjność cenowa polskich producentów żywności na rynkach Unii Europejskiej w 2005 r.*, [w:] B. Grzybowska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2006, s. 469-474.
26. Szczególska M., *Konkurencyjność polskiego sektora mleczarskiego po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, [w:] A. Birski (red.), *Uwarunkowania rynkowe konkurencyjności przedsiębiorstw*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2008, s. 277-282.

27. Szczególska M., *Porównanie sektora zbożowego, olejarskiego i cukrowniczego w Polsce i w Niemczech*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2006, t. VIII, z. 2, s. 239-243.
28. Szczególska M., *Sektor mięsny w Polsce i w Niemczech*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 12, s. 2-4.
29. Szczególska M., *Wahania kursu walutowego a poziom cen podstawowych produktów rolnictwa w Polsce*, [w:] Z. Nasalski (red.), *Wybrane aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2007, s. 191-198.
30. Szczepaniak I., *Innowacyjność a konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego*, [w:] L. Woźniak (red.), *Przedsiębiorczość, innowacyjność, foresight*, Politechnika Rzeszowska, Rzeszów 2008, s. 449-457.
31. Szczepaniak I., *Innowacyjność jako czynnik wzrostu konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność. Wyzwania współczesności*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu” 2006, nr 1116, s. 172-182.
32. Szczepaniak I., *Konkurencyjność głównych sektorów gospodarki żywnościowej w opinii przedsiębiorców*, [w:] A. Birski (red.), *Uwarunkowania rynkowe konkurencyjności przedsiębiorstw*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2008, s. 283-289.
33. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskich artykułów spożywczych na rynku Unii Europejskiej w trzy lata po uzyskaniu członkostwa*, [w:] Z. Nasalski (red.), *Wybrane aspekty konkurencyjności przedsiębiorstw*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2007, s. 325-332.
34. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskich producentów żywności pochodzenia zwierzęcego*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 3, s. 2-8.
35. Szczepaniak I., *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po wejściu do Unii Europejskiej*, [w:] B. Grzybowska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2006, s. 475-481.
36. Szczepaniak I., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*, [w:] M. Juchniewicz (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – ujęcie mezoekonomiczne*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2009, s. 217-226.
37. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności na rynku Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2008, t. X, z. 4, s. 416-421.
38. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskiego przemysłu spożywczego w Unii Europejskiej*, [w:] *Agrobiznes 2006. Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa* (red. S. Urban), „Prace Naukowe Akade-

- mii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu” 2006, nr 1118, t. 2, s. 384-391.
39. Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle innych nowych państw członkowskich UE*, „Journal of Agrobusiness and Rural Development” 2009, nr 2(12), Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, s. 221-231.
  40. Szczepaniak I., *Ocena stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] D. Niezgoda (red.), *Sposoby poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa będącego uczestnikiem rynku polipolistycznego*, Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin 2005, s. 417-425.
  41. Szczepaniak I., *Polskie produkty pochodzenia zwierzęcego na rynku europejskim*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 3, s. 2-8.
  42. Szczepaniak I., *Pomoc publiczna jako czynnik wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie przemysłu spożywczego)*, [w:] M. Oliński (red.), *Uwarunkowania funkcjonowania sektora publicznego*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2006, s. 121-128.
  43. Szczepaniak I., *Wpływ światowego kryzysu gospodarczego na konkurencyjność polskich producentów żywności*, [w:] R. Borowiecki, A. Jaki (red.), *Wyzwania restrukturyzacyjne w obliczu globalnego kryzysu gospodarczego*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2009, s. 307-318.
  44. Szczepaniak I., Szczególska M., *Konkurencyjność polskich produktów pochodzenia zwierzęcego*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 3, s. 8-11.
  45. Szczepaniak I., Urban R., *Konkurencyjność na jednolitym rynku europejskim*, [w:] S. Zięba, A. Kowalski (red.), *Rozwój rolnictwa, gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich Polski w Unii Europejskiej*, ALMAMER, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007, s. 97-108.
  46. Szczepaniak I., Urban R., *Wpływ integracji z Unią Europejską na polski przemysł spożywczy*, [w:] R. Borowiecki, A. Jaki (red.), *Zarządzanie restrukturyzacją w procesach integracji i rozwoju nowej gospodarki*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 217-232.
  47. Tereszczuk M., *Influence of Integration with the European Union on Polish Foreign Trade of Agro-food Products*, “Journal of International Studies”, Vol. 2, No 1, Kyiv–Termopil 2009, s. 133-140.
  48. Tereszczuk M., *Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynkach wschodnich*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2009, t. XI, z. 3, s. 372-377.
  49. Tereszczuk M., *Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynku ukraińskim*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 9, s. 8-13.

50. Tereszczuk M., *Konkurencyjność polskich producentów żywności na rynku ukraińskim*, [w:] W. Musiał, E. Tyran (red.), *Współczesne problemy rozwoju wsi i rolnictwa w Europie Środkowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa 2009, s. 175-182.
51. Tereszczuk M., *Rola promocji produktów rolno-spożywczych po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego” 2009, t. 8 (XXIII), s. 192-201.
52. Urban R., *Developmental tendencies of Polish food industry*, „Przemysł Spożywczy” 2007, nr 8, s. 15-18.
53. Urban R., *Dostosowania polskiego przemysłu spożywczego do warunków Unii Europejskiej*, „Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa” 2009, t. 96, z. 1, s. 7-15.
54. Urban R., *Food Market and Food Production in the Face of the World Economic Crisis*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 8, s. 13-16.
55. Urban R., *Głęboki dołek świński źródła i skutki*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 3, s. 10-13.
56. Urban R., *Gospodarka żywnościowa w trzecim roku po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 8, s. 20-23, 27.
57. Urban R., *Polish Market of Food and Drinks*, „Przemysł Spożywczy” 2008, nr 8, s. 15-18.
58. Urban R., *Polska gospodarka żywnościowa na tle rynku wspólnotowego i globalnego*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2007, t. IX, z. 4, s. 202-207.
59. Urban R., *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005, nr 3(304), s. 14-23.
60. Urban R., *Stan przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 4, s. 2, 4, 6-8.
61. Urban R., *Światowy kryzys finansowy – implikacje dla producentów żywności*, „Przemysł Spożywczy” 2009, nr 1, s. 2, 4-5.

**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład: 1390 egz.*

*Druk i oprawa: Pasaż Sp. z o.o.*