

Jadwiga Drożdż

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie*

PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE WYNIKÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO

SPATIAL DIFFERENTIATION OF ECONOMIC AND FINANCIAL RESULTS THE FOOD INDUSTRY

Słowa kluczowe: przemysł spożywczy, sytuacja ekonomiczno-finansowa

Key words: food industry, economic and financial performance

Synopsis. Polski przemysł spożywczy jest w dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej. Wejście Polski do Unii Europejskiej było korzystne dla tego działu przemysłu, a światowy kryzys gospodarczy ujawnił się z pewnym opóźnieniem i tylko w niektórych obszarach tego działu przemysłu. Było to jednak zjawisko krótkotrwałe, gdyż już w 2009 roku sytuacja się odwróciła.

Wstęp

Ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego i jej przestrzenne zróżnicowanie wykonano w oparciu o wyniki finansowe firm przemysłowych, czyli zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi, które złożyły do GUS sprawozdania finansowe F-01/I-01. Analizę ograniczono do producentów żywności i napojów, dla których dostępne były dane za 2009 rok w układzie regionalnym. Przedstawiono wyniki ekonomiczno-finansowe całego przemysłu spożywczego w ostatnich latach i na tym tle przeanalizowano ich przestrzenne zróżnicowanie w 2009 roku. Badaniem objęto około 2,5-2,9 tys. firm, tj. ponad 40% ogółu firm przemysłowych, których udział w zatrudnieniu i przychodach przemysłu był zdecydowanie większy, gdyż wynosił odpowiednio: ok. 80 i ponad 95%. W ostatnich latach notujemy systematyczny wzrost udziału badanej zbiorowości w grupie przedsiębiorstw przemysłowych funkcjonujących w przemyśle spożywczym.

Cel i metodyka badań

Celem artykułu było zaprezentowanie regionalnego rozmieszczenia firm i zróżnicowania wyników ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego na tle zmian sytuacji ekonomicznej tego przemysłu w ostatnich latach.

Oceny kondycji ekonomiczno-finansowej firm spożywczych dokonano za pomocą wskaźników rentowności i płynności finansowej [Bednarski 2007, Bednarski i in. 2003, Sirepińska, Jachna 2004]. Analizie poddano także wzrost produkcji sprzedanej i zysku netto oraz wartość dodaną brutto. Każdy z wymienionych wskaźników obrazuje tylko pewien aspekt sytuacji ekonomiczno-finansowej branży, dlatego należy stosować je łącznie, tak by się uzupełniały. Ocenę rentowności w przemyśle spożywczym ograniczono do zbadania poziomu następujących wskaźników rentowności:

- przychodów netto – relacja zysku przed i po opodatkowaniu oraz akumulacji kapitału i nadwyżki operacyjnej do przychodów netto przemysłu spożywczego ogółem,
- kapitału własnego – relacja zysku po opodatkowaniu do wartości kapitału własnego zaangażowanego w przemyśle spożywczym w procentach (ROE).

Analizę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego uzupełniono oceną płynności finansowej. Przeanalizowano zmiany wskaźnika bieżącej płynności finansowej (będącego ilorazem aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych) oraz zmian poziomu kapitału własnego i środków własnych w obrocie będących w dyspozycji producentów żywności i napojów [Pluta i in 2004].

Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego

Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego w analizowanym okresie były dobre, a stan finansowy bezpieczny [Drożdż 2008, 2011, Kowalski i in. 2010] Tylko w pierwszym roku światowego kryzysu gospodarczego odnotowano przejściowe pogorszenie wskaźników. W kolejnym, 2009 roku nastąpiła wyraźna

Tabela 1. Wyniki ekonomiczno-finansowe producentów żywności i napojów (w cenach bieżących)
Table 1. Results of food and beverages producers (in current prices)

Wyszczególnienie/Specification	Wyniki ekonomiczno-finansowe w latach/Economic and financial results in years								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
	wg PKD 2004* /per PKD 2004							wg PKD 2007/ per PKD 2007	
Liczba badanych firm/Number of surveyed companies	2 798	2 864	2 824	2 807	2 817	2 838	2 798	2 664	2 507
Zatrudnienie [tys. osób]/Employment [thous. persons]	315,0	314,9	318,6	322,3	331,2	330,1	323,6	319,5	313,4
Produkcja sprzedana w cenach bazowych [mld zł]/Sold production at basic prices [billion PLN]	84,7	100,0	103,4	111,0	129,3	133,0	141,6	141,1	142,1
Wartość dodana brutto [mld zł]/Gross value added [billion zł]	19,0	22,4	22,3	24,5	28,35	28,8	32,5	32,4	31,0
Zysk netto/Net profit [billion PLN]	1,5	4,6	4,2	5,2	6,3	4,1	7,8	7,6	7,5
Kapitał własny [mld zł]/Shareholders' equity [billion PLN]	27,9	31,5	34,8	38,0	43,3	42,2	49,6	50,6	51,1
Środki własne w obrocie [mld zł]/Own funds [billion PLN]	4,4	6,4	8,0	9,7	11,0	9,2	12,4	12,4	12,1
Zadłużenie długoterminowe [mld zł]/Long-term debt [billion PLN]	4,1	5,0	5,1	5,6	5,8	6,8	9,1	8,8	5,2
Wskaźnik rentowności w procentach przychodów netto/Profitability ratio in percent of net income:									
– zysk brutto/gross profit	2,56	4,83	4,35	4,97	5,26	3,50	5,57	5,52	5,56
– zysk netto/net profit	1,53	3,91	3,50	4,05	4,28	2,69	4,73	4,66	4,67
– przychody gotówkowi/cash proceeds	4,99	7,13	6,93	7,29	7,25	5,58	7,59	7,59	7,63
– nadwyżka operacyjna/operating surplus	8,39	9,54	9,10	9,37	9,57	8,92	10,48	10,50	9,82
ROE, tj. zysk netto [%] kapitału własnego/ ROE – the net profit in percent of shareholders' equity	5,43	14,46	12,00	13,59	14,58	9,74	15,68	14,91	14,62
Koszty finansowe [%] przychodów netto/ Financial expenses in percent of net income	2,37	1,49	1,32	1,15	1,35	2,54	2,05	2,06	1,30
Współczynnik bieżącej płynności finansowej/ Coefficient of current liquidity	1,17	1,23	1,30	1,34	1,34	1,27	1,38	1,38	1,35
Udział kapitału własnego w finansowaniu majątku obrotowego [%]/ The share of equity in the financing of current assets [%]	14,6	18,7	23,3	25,5	25,5	21,2	27,6	27,7	25,8
Udział przedsiębiorstw^e osiągających zyski netto [%]/The share of net profits reaching companies^d [%]									
– w ogólnej liczbie firm/the total number of companies	74,4	79,2	78,6	79,4	82,7	74,9	83,0	83,1	82,9
– w przychodach przemysłu/the proceeds of industry	79,0	86,6	86,1	89,3	90,0	77,3	89,4	88,6	89,6
Wydajność pracy [tys. zł/zatr.]/Labour productivity [thous. PLN/employee]	252,0	273,1	286,1	304,6	324,3	332,1	338,0	344,0	350,7
Nakłady inwestycyjne [mld zł]/Capital expenditures [billion zł]	4,7	6,5	5,6	6,1	6,4	6,8	5,3	5,2	5,6
Stopa inwestowania/The rate of investment	1,37	1,73	1,38	1,47	1,47	1,54	1,13	1,10	1,17

* do 2007 roku działalność firm klasyfikowana była wg PKD 2004; w latach 2008-2009 funkcjonowała podwójna klasyfikacja działalności gospodarczej firm (PKD 2004 i PKD 2007), a od 2010 roku obowiązuje PKD 2007/until 2007 the activities of firms were classified according to PKD 2004; in 2008-2009 operated dual classification of economic activities of companies (PKD 2004 and PKD 2007), and from 2010 spaces PKD 2007; ^a zysk netto + amortyzacja, ^b zysk brutto + amortyzacja + koszty finansowe, ^c relacja majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych, ^d do 2006 roku dotyczy dużych i średnich producentów żywności i napojów, a w latach następnym przedsiębiorstw zatrudniających ponad 9 osób stałej załogi, ^e mierzona wartością produkcji sprzedanej w cenach stałych, przeliczonych wskaźnikiem wzrostu cen produkcji sprzedanej w tym dziale/^a net income + depreciation and amortization, ^b gross profit + depreciation + financial expenses, ^c ratio of current assets to current liabilities, ^d operated to 2006, involves large and medium-sized producers of food and drink, and during the next years companies employing more than 9 persons permanent staff, ^e measured by the value of sold production in constant prices, converted into a growth rate of producer prices in this section

Źródło: niepublikowane dane GUS z firm, które złożyły sprawozdania finansowe F-01/I-01

Source: unpublished data CSO from companies who made the financial statements F-01/I-01

ich poprawa do poziomu rekordowego oraz nienotowanego w całym okresie transformacji i tak wysoki ich poziom utrzymany był także w 2010 roku. Wartość produkcji w 2009 roku w bieżących cenach bazowych (w relacji do roku poprzedniego) wzrosła o 6,5%, przy mniejszym zatrudnieniu (o 2,1%). W rezultacie zysk netto producentów żywności i napojów wzrósł prawie dwukrotnie (do 7,8 mld zł) i stanowił 4,7% przychodów netto (tab. 1). W 2010 roku sprzedaż przemysłu spożywczego była zbliżona do poziomu z roku poprzedniego, ale osiągnięto ją przy zatrudnieniu mniejszym o ponad 3%, co świadczy o postępującej poprawie produktywności pracy w tym dziale przemysłu.

Poprawę rentowności osiągnięto poprzez zwiększenie nadwyżki operacyjnej (czyli przychodów operacyjnych nad kosztami operacyjnymi) w ostatnich dwóch latach do ok. 10% obrotów [Urban i in. 2009, 2010]. W 2009 roku nastąpiło to przy wciąż dużym obciążeniu sprzedaży kosztami finansowymi, choć było ono już nieco mniejsze niż w 2008 r. W 2010 roku obniżyło się ono znacząco do 1,3% przychodów. Wysoka była także rentowność kapitału własnego przemysłowych producentów żywności i napojów objętych sprawozdawczością finansową. Poziom jej był 2-3-krotnie większy niż bezpośrednio przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Dlatego ten dział przemysłu był konkurencyjny wobec innych, bezpiecznych zastosowań kapitału inwestycyjnego, takich jak: lokaty bankowe lub obligacje skarbowe. Jednym z czynników wzrostu zysków było zwiększenie wartości dodanej brutto wytworzonej przez producentów żywności i napojów oraz jej udziału w produkcji sprzedanej. Kwota wartości dodanej brutto w 2009 roku wzrosła o ponad 70% do 32,5 mld zł i stanowiła 23% produkcji sprzedanej liczonej w bieżących cenach bazowych, a w 2010 roku wyniosła 31 mld zł i stanowiła 21,8% sprzedaży.

Wraz z poprawą rentowności sukcesywnie wzrastał współczynnik bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. W 2004 roku przekroczył on minimalny poziom uznawany przez banki za zapewniający terminową realizację zobowiązań bieżących, a w 2010 roku wartość aktywów bieżących była już o 35% większa od kwoty zobowiązań krótkoterminowych. Kwota środków własnych w obrocie przekroczyła 12 mld zł i finansowała ponad 1/4 majątku obrotowego, tj. o około 11 pp. więcej niż w roku poprzedzającym wejście Polski do Unii Europejskiej. Głównym źródłem finansowania działalności gospodarczej pozostały nadal zobowiązania handlowe, gdyż ich udział w finansowaniu majątku obrotowego wyniósł 36,6% i był o 0,6 pp. mniejszy niż w 2003 roku. Większy był natomiast spadek udziału kredytów bankowych – do 18,6%, tj. o 9,4 pp., na rzecz rosnącego udziału kapitału własnego.

Producenci żywności i napojów zwiększyli (o ponad 3/4) wartość kapitału własnego zainwestowanego w firmach i w 2010 roku jego kwota przekroczyła 51 mld zł. Pomimo tego, do 2009 roku systematycznie zwiększało się zadłużenie z tytułu długoterminowych kredytów bankowych. W 2010 roku powróciło ono do poziomu notowanego w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej. Duże zapotrzebowanie na kredyty długoterminowe było wynikiem wzrostu aktywności inwestycyjnej producentów żywności. Zwiększyli oni swoje nakłady inwestycyjne z 4,7 mld zł w 2003 roku do 6,8 mld zł w 2008 roku. Ich wartość była o kilkadziesiąt procent większa od rocznej amortyzacji. Dopiero w 2009 roku wydatki na zakup majątku trwałego obniżyły się o 1,5 mld zł i były o 22% mniejsze niż w rekordowym 2008 roku. W 2010 roku zainwestowano 5,6 mld zł, tj. o 17% więcej niż wyniosła kwota rocznej amortyzacji.

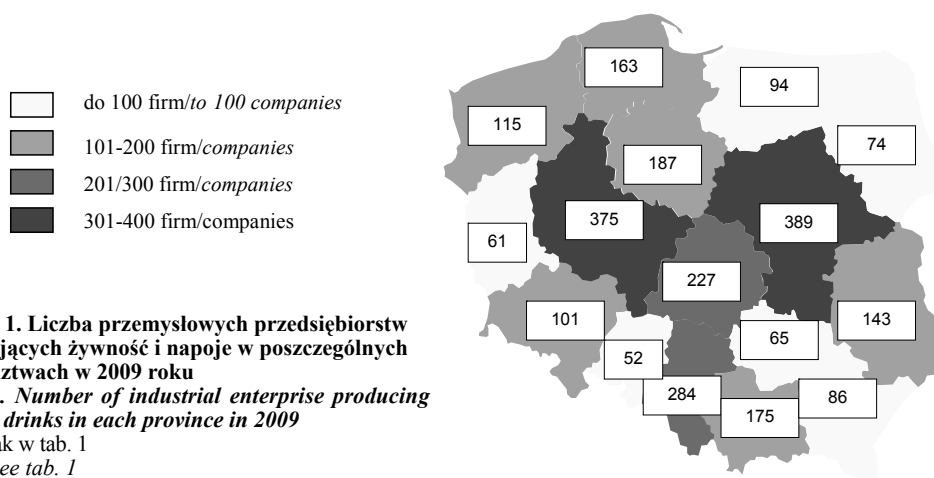
O poprawie sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego świadczy także rosnąca wydajność pracy producentów żywności i napojów. Mierzona wartością produkcji sprzedanej w cenach stałych z 2003 roku, zwiększyła się ona o ok. 1/3 i w 2009 roku wyniosła 338 tys. zł, a w 2010 roku przekroczyła 350 tys. zł. Wzrost ten dokonał się przy rosnącym do 2007 roku zatrudnieniu, ale w ostatnich trzech latach zmniejszyło się ono o 5,4%, co było dodatkowym czynnikiem wzrostu produktywności pracy.

Oceniając stan i kondycję ekonomiczno-finansową przemysłu spożywczego należy wskazać na zmniejszenie w ostatnich latach odsetka firm nierentownych i ich udziału w obrotach tego sektora. W 2010 roku 17,1% przedsiębiorstw spożywczych nie generowało zysku, a ich udział w przychodach stanowił tylko 10,4%. Były to wskaźniki o około połowę mniejsze niż w latach wcześniejszych.

Przestrzenne zróżnicowanie wyników ekonomiczno-finansowych

Analizę przestrzennego zróżnicowania wyników ekonomiczno-finansowych badanych przedsiębiorstw spożywczych przeprowadzono na danych z 2009 roku. Badana zbiorowość zawiera wyniki 2591 przedsiębiorstw, tj. o 207 firm mniej niż liczebność podmiotów, które złożyły do GUS sprawozdania finansowe.

Największe skupisko badanych, przemysłowych producentów żywności i napojów w 2009 roku występowało w czterech województwach: mazowieckim, wielkopolskim, śląskim i łódzkim (rys. 1). Na tych terenach ulokowała się prawie połowa badanych firm. Ich przychody ze sprzedaży stanowiły około 60% obrotów całego przemysłu spożywczego (tab. 2). Niewątpliwie największy był udział firm województwa mazowieckiego, w którym także najwyższa była sprzedaż w przeliczeniu na jedną firmę, która przekroczyła 100 mln zł i była prawie 2-krotnie większa niż średnia krajowa. Częściowo wynika to z lokalizacji w stolicy siedzib lub zarządów firm. Powyżej średniej krajowej była także sprzedaż w przeliczeniu na jedną firmę w województwie wielkopolskim,



Rysunek 1. Liczba przemysłowych przedsiębiorstw produkujących żywność i napoje w poszczególnych województwach w 2009 roku

Figure 1. Number of industrial enterprise producing food and drinks in each province in 2009

Źródło: jak w tab. 1

Source: see tab. 1

Tabela 2. Wyniki ekonomiczno-finansowe przemysłu spożywczego w 2009 roku w badanych firmach poszczególnych województw

Table 2. Economic and financial results of food industry in 2009; in surveyed companies in each province

Województwa/ Provinces	Udział w przychodach [%]/Share in the revenue [%]	Wartość przychodów na 1 firmę [mln zł]/The value of revenue for a company/[mlnPLN]	Rentowność netto [%]/ Net profitability[%]	Współczynnik bieżącej płynności finansowej/ Coefficient of current liquidity	ROE[%]
Dolnośląskie	1,45	20,0	3,91	1,17	16,20
Kujawsko-pomorskie	4,96	37,0	3,07	1,25	14,18
Lubelskie	4,34	42,4	1,89	1,28	9,84
Lubuskie	1,13	25,8	2,04	1,12	11,81
Łódzkie	6,24	38,4	2,38	1,33	11,67
Małopolskie	5,43	43,3	8,39	1,42	20,31
Mazowieckie	28,00	100,5	3,87	1,28	11,55
Opolskie	1,59	42,8	2,67	1,26	9,43
Podkarpackie	1,27	20,6	0,31	1,26	1,26
Podlaskie	5,23	98,7	2,21	1,71	8,97
Pomorskie	3,76	32,2	3,16	1,38	13,97
Śląskie	7,18	35,3	6,15	1,32	23,94
Świętokrzyskie	1,44	30,9	3,39	1,39	15,35
Warmińsko-mazurskie	5,85	86,8	0,70	1,31	3,41
Wielkopolskie	18,31	68,2	6,35	1,44	19,00
Zachodnio-pomorskie	3,82	46,3	3,94	1,26	20,33
Razem według województw ^a / Total score per province	100,0	53,9	4,10	1,34	14,44
Ogółem przemysł spożywczy ^b / Overall the food industry	x	59,5	4,73	1,33	15,68

^a dotyczy tylko przedsiębiorstw, których dane były dostępne w układzie regionalnym, ^b wszystkie firmy, które złożyły sprawozdania finansowe F-01/I-01/^a applies only to companies whose data were available at the regional, ^b all companies which have submitted financial statements F-01/I-01

Źródło: jak w tab. 1

Źródło: see tab. 1

będącym skupiskiem producentów żywności, a także w województwie podlaskim i warmińsko-mazurskim. O takiej pozycji firm w tych województwach zdecydowały mleczarnie w podlaskim i przedsiębiorstwa mięsno-drobiarskie w warmińsko-mazurskim. Funkcjonowało tam odpowiednio: 2,9 i 3,6% przemysłowych producentów żywności, ale generowały one 5,2 i 5,9% sprzedaży tego przemysłu. Najmniejszy udział w obrotach przemysłu spożywczego miały nieliczne firmy w województwach: lubuskim, podkarpackim, świętokrzyskim, dolnośląskim i opolskim, gdzie nie przekroczył on 2%.

Rentowność badanych przemysłowych firm spożywczych w poszczególnych województwach była bardzo zróżnicowana. Wskaźniki rentowności netto wahały się od 0,3% w województwie podkarpackim i 0,7% w warmińsko-mazurskim do 8,4% w małopolskim. Średnia rentowność netto wszystkich badanych firm spożywczych wyniosła 4,1%. Lepsze od średnich były firmy województw: małopolskiego, wielkopolskiego i śląskiego. Rentowność netto była wysoka (ponad 3%) także w przedsiębiorstwach spożywczych województw: zachodniopomorskiego, dolnośląskiego, mazowieckiego, świętokrzyskiego, pomorskiego oraz kujawsko-pomorskiego.

Tabela 3. Kapitał własny i inwestycje badanych firm spożywczych w 2009 roku
Table 3. Equity and investment in surveyed food companies in 2009

Województwa/ <i>Provinces</i>	Kapitał własny [mln zł]/ <i>Shareholders' equity [mln PLN]</i>		Środki własne w obrocie [mln zł] <i>Own funds [mln PLN]</i>		Inwestycje [mln zł]/ <i>Investments [mln PLN]</i>		Stopa inwestowania/ <i>Rate of investment</i>	Udział w nakładach inwestycyjnych [%]/ <i>Participation in investment outlays [%]</i>
	ogółem/ <i>total</i>	na 1 firmę/ <i>for a company</i>	ogółem/ <i>total</i>	na 1 firmę/ <i>for a company</i>	ogółem/ <i>total</i>	na 1 firmę/ <i>for a company</i>		
Dolnośląskie	497,1	4,9	74,0	0,7	63,8	0,6	0,99	1,39
Kujawsko-pomorskie	1 519,6	8,1	325,4	1,7	225,0	1,2	1,14	4,92
Lubelskie	1 179,4	8,2	401,9	2,8	145,8	1,0	0,90	3,18
Lubuskie	274,8	4,5	30,0	0,5	38,6	0,6	1,04	0,84
Łódzkie	1 764,3	7,8	435,1	1,9	256,4	1,1	1,36	5,60
Małopolskie	3 314,6	18,9	626,7	3,6	291,9	1,7	1,09	6,37
Mazowieckie	13 102,5	33,7	2 319,1	6,0	1 914,6	4,9	1,56	41,80
Opolskie	645,6	12,9	93,8	1,9	70,1	1,4	0,81	1,53
Podkarpackie	439,1	5,1	89,0	1,0	42,9	0,5	0,81	0,94
Podlaskie	1 836,2	24,8	733,6	9,9	225,1	3,0	1,29	4,91
Pomorskie	1 213,9	7,4	383,4	2,3	122,8	0,8	1,02	2,68
Śląskie	2 598,9	9,2	509,9	1,8	276,2	1,0	1,13	6,03
Świętokrzyskie	444,8	6,8	117,5	1,8	52,2	0,8	1,08	1,14
Warmińsko-mazurskie	1 680,1	17,8	370,6	3,9	79,8	0,8	0,50	1,74
Wielkopolskie	7 899,2	21,1	1 888,4	5,0	645,9	1,7	0,87	14,10
Zachodniopomorskie	1 061,7	9,2	403,5	3,5	129,4	1,1	1,06	2,83
Razem według województw ^a / <i>Total score per provincea</i>	39 471,8	15,2	8 801,8	3,4	4 580,5	1,8	1,18	100,0
Ogółem przemysł spożywczy ^b / <i>Overall the food industry</i>	49 556,1	17,7	12 345,2	4,4	5 285,4	1,9	1,13	x

Objaśnienia/Explanations: jak w tab. 2/see tab. 2

Źródło: jak w tab. 1

Source: see tab. 1

W większości województw stan finansowy producentów żywności i napojów był bezpieczny. Współczynnik bieżącej płynności finansowej był zbyt niski tylko w przedsiębiorstwach województw lubuskiego i dolnośląskiego. Największy współczynnik bieżącej płynności finansowej, wyższy od średniej krajowej, miały przedsiębiorstwa województwa podlaskiego, małopolskiego, wielkopolskiego, świętokrzyskiego i pomorskiego.

Największą kwotą kapitału własnego dysponowały przemysłowe firmy spożywcze województwa mazowieckiego i wielkopolskiego (tab. 3). Natomiast wartość tego kapitału w przeliczeniu na jedną firmę była wyższa od średniej krajowej w przedsiębiorstwach województw: mazowieckiego, podlaskiego, wielkopolskiego, a także małopolskiego i warmińsko-mazurskiego. Podobna była także alokacja środków własnych w obrocie zarówno kwoty ogółem, jak i w przeliczeniu na jedną firmę.

Duże było także zróżnicowanie rentowności kapitału własnego firm spożywczych w poszczególnych województwach. Wskaźnik ROE wahał się od 1,26% w firmach województwa podkarpackiego do prawie 24% w przedsiębiorstwach województwa śląskiego. Wyższa od średniej krajowej była rentowność kapitału własnego firm województw: śląskiego, zachodniopomorskiego, małopolskiego, wielkopolskiego, dolnośląskiego i świętokrzyskiego. Ich wskaźniki były kilkakrotnie większe od korzyści osiągniętych z innych bezpiecznych zastosowań kapitału, takich jak lokaty bankowe lub obligacje skarbowe.

Największą kwotę środków (prawie 2 mld zł) zainwestowano w firmach województwa mazowieckiego. W przedsiębiorstwach tych ulokowano 41,8% nakładów zainwestowanych w badanej zbiorowości. Duży był także udział przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego, małopolskiego, śląskiego i łódzkiego w nakładach inwestycyjnych tej gałęzi przemysłu. Łącznie firmy funkcjonujące na obszarze pięciu wymienionych województw zainwestowały prawie 3/4 nakładów przemysłu spożywczego, przy ich udziale w liczbie badanych firm wynoszącym 56% i w przychodach około 65%. Duże były różnice między kwotami zainwestowanymi w poszczególnych województwach, ale mniejsze w przeliczeniu na jedną firmę. Tylko w przedsiębiorstwach województwa mazowieckiego była ona prawie dwukrotnie większa niż średnio w badanej zbiorowości, a w firmach województwa podlaskiego – o połowę większa. W pozostałych województwach inwestycje jednej firmy były mniejsze od średniej krajowej. Stosunkowo niskie nakłady inwestycyjne, poniżej średniej krajowej, ponieśli producenci żywności i napojów z województw: podkarpackiego, dolnośląskiego, lubuskiego, świętokrzyskiego, pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. O niskiej aktywności inwestycyjnej tych firm w 2009 roku świadczy także niska ich stopa inwestowania, gdyż wartość inwestycji była o kilka- lub nawet kilkadziesiąt procent mniejsza od kwoty rocznej amortyzacji, a rzadko tylko nieznacznie ją przekraczała. Największy poziom inwestowania (wyższy od przeciętnego) charakteryzował producentów żywności i napojów z województwa mazowieckiego i łódzkiego. W sześciu województwach (dolnośląskim, lubelskim, opolskim, podkarpackim, warmińsko-mazurskim i wielkopolskim) poziom inwestowania był niski, a wartość nakładów inwestycyjnych firm spożywczych była mniejsza od kwoty rocznej amortyzacji. W pozostałych ośmiu województwach wartość inwestycji była tylko nieznacznie większa od kwoty rocznej amortyzacji.

Podsumowanie

Reasumując, możemy stwierdzić, że polski przemysł spożywczy w pierwszych latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej charakteryzował się wysoką dynamiką rozwoju. Produkcja sprzedana tego działu wzrastała w tempie 4-7% rocznie, a roczne nakłady inwestycyjne zwiększyły się o co najmniej 50%. W połowie 2008 roku, kiedy ujawnił się światowy kryzys gospodarczy, zmalało tempo rozwoju tej gałęzi przemysłu (do 2-4%), lecz przemysł ten okazał się odporny na zjawiska kryzysowe. W wyniku spowolnienia rozwoju odnotowano tylko niewielkie obniżenie mierników określających sytuację ekonomiczno-finansową producentów artykułów żywnościowych. Było to jednak zjawisko przejściowe, gdyż w 2009 roku wszystkie wskaźniki ekonomiczno-finansowe wzrosły i były rekordowe od czasu transformacji. Prawie połowa producentów żywności i napojów ulokowała się w województwach centralnych (wielkopolskie, mazowieckie i łódzkie) oraz w śląskim. Sytuacja ekonomiczno-finansowa firm w województwie mazowieckim i śląskim była lepsza od średniej krajowej, a w dwóch pozostałych wskaźniki ekonomiczno-finansowe były stosunkowo duże.

Literatura

- Bednarski L.** 2007: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.
- Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys E., Waśniewski T., Wersty B.** 2003: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.
- Drożdż J.** 2008: Analiza ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w latach 2003-2007. Studia i Monografie 139, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Drożdż J.** 2011: Analiza ekonomiczno-finansowa wybranych branż przemysłu spożywczego w latach 2003-2009, Studia i Monografie, 151, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Kowalski A.** (red.). 2010: Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2009 roku. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

- Pluta W** (red.). 2004: *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T.** 2004: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa.
- Urban R.** (red.). 2009: *Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Raport 6 (Synteza), seria „Program Wieloletni 2005-2009”*. Raport nr 145, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Urban R., Szczepaniak I., Mroczek R.** 2010: *Polski sektor żywnościowy w pierwszych latach członkostwa (Synteza), seria „Program Wieloletni 2005-2009”*. Raport nr 177, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Summary

It can be stated that the Polish food industry in the first years of Polish membership in the European Union was characterized by high dynamics of development. Sold production of this division has been increasing at 4-7% annually, and annual investment expenditures have increased by at least 50%. In mid of 2008, when revealed to the world economic crisis, the pace of development of the food industry decreased (up to 2-4%), nevertheless the industry proved to be resistant to the phenomenon of crisis. As a result of slowdown, there was only a small decrease in defining measures of economic and financial situation of food producers. But this was only a temporary phenomenon, because in 2009, all economic and financial indicators increased and reached recorded levels since the transition. Almost half of the food and beverage producers were located in the central provinces (Wielkopolska, Mazovia and Łódź) and in Silesia. Economic and financial situation of companies in Mazovia province and Silesia province was better than the national average, and two other economic and financial indicators have been relatively large.

Adres do korespondencji:

mgr Jadwiga Drożdż
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki
Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
tel. (22) 505 47 70
e-mail: drozdz@ierigz.waw.pl