

**EWOLUCJA SEKTORA ROLNO-SPOŻYWCZEGO
W WARUNKACH TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ,
CZŁONKOSTWA W UE
I GLOBALIZACJI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ**

PIOTR SZAJNER
IWONA SZCZEPANIAK

Abstrakt

Celem artykułu jest wkład do dyskusji i badań poświęconych ewolucji sektora rolno-spożywczego w okresie transformacji systemowej, członkostwa Polski w Unii Europejskiej i globalizacji gospodarki światowej. Ewolucja polskiego sektora rolno-spożywczego, rozpoczęta w pierwszych latach transformacji systemowej, nasiloną w okresie przygotowań do akcesji do Unii Europejskiej (UE), a następnie stymulowana procesami pogłębiającej się integracji gospodarczej i handlowej z państwami członkowskimi UE oraz z rynkiem globalnym dowodzi, że sektor ten przeszedł głębokie przeobrażenia. Po przystąpieniu do UE polska gospodarka żywnościowa objęta została wsparciem finansowym z funduszy unijnych, co pozwoliło na przyspieszenie zmian strukturalnych i modernizacyjnych w sektorze. Niebagatelną rolę w procesie wzmacniania pozycji polskiego sektora rolno-spożywczego odegrały także bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Kluczowym czynnikiem rozwoju sektora pozostawał jednak dynamiczny wzrost eksportu rolno-spożywczego, któremu towarzyszył rosnący popyt na żywność na rynku wewnętrznym. Zmiany uwarunkowań makroekonomicznych i rynkowych powodują, że przed podmiotami krajowego sektora rolno-spożywczego stoją nowe wyzwania, którym będą musiały sprostać w przyszłości.

Słowa kluczowe: rolnictwo, przemysł spożywczy, rynek, handel zagraniczny, trendy żywnościowe.

Kody JEL: L66, O1, Q13, Q17, Q18.

Dr inż. Piotr Szajner, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Zakład Rynków Rolnych i Metod Ilościowych; ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa (Piotr.Szajner@ierigz.waw.pl). ORCID iD: 0000-0002-4786-1962.

Dr hab. Iwona Szczepaniak, prof. IERiGŻ-PIB, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Zakład Ekonomiki Agrobiznesu i Biogospodarki; ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa (Iwona.Szczepaniak@ierigz.waw.pl). ORCID iD: 0000-0002-1511-4428.

Wprowadzenie

Rynek jest kluczową kategorią ekonomiczną i przedmiotem rozległego zainteresowania nauk ekonomicznych. W literaturze przedmiotu nie wykształciła się jedna powszechnie akceptowana definicja rynku, który w sensie ogólnym może być określony jako zespół stosunków i relacji zachodzących między podmiotami uczestniczącymi w procesach wymiany (Wrzosek, 2002). Rynek jest zatem zespołem mechanizmów umożliwiających kontakt konsumentów z producentami, a ich decyzje zostają wzajemnie uzgodnione za pośrednictwem cen (Rembisz i Kowalski, 2007). W innym ujęciu rynek jest „narzędziem” alokacji rzadkich zasobów, a nauki ekonomiczne badają, jak społeczeństwa używają zasobów do wytworzenia wartościowych dóbr i rozdzielania ich między poszczególne jednostki (Samuelson i Nordhaus, 2004). W ekonomii instytucjonalnej rynek jest rozumiany jako instytucja, która koordynuje transakcje wymiany między społecznymi podmiotami. W ekonomii branży (*industrial organization*), która koncentruje się na funkcjonowaniu rynków, branża jest definiowana jako grupa producentów oferujących konsumentom produkty lub usługi będące względem siebie bliskimi substytutami (Tirole, 1988). Przytoczona definicja branży pokrywa się zatem z definicją rynku i w literaturze dotyczącej ekonomii branży *rynek* (*market*) i *branża* (*industry*) są używane często jako synonimy (Pietrzak, 2014).

Rynek jest szeroką kategorią i może być rozpatrywany w trzech aspektach: podmiotowym, przedmiotowym i przestrzennym. W aspekcie podmiotowym są to stosunki wymiany między uczestnikami rynku, tj. konsumentami oraz producentami. W ujęciu przedmiotowym rynek jest rozpatrywany jako układ relacji podaży-popytowych dotyczących: towarów, usług, czynników produkcji, papierów wartościowych itp. Przestrzenna analiza koncentruje się na zasięgu oddziaływania rynku: lokalnym, krajowym, regionalnym, światowym. W dobie przybierających na sile procesów integracji regionalnej i globalizacji rynki lokalne i krajowe stają się elementami globalnego rynku (Pietrzak, 2014). Wpływ zmian koniunktury na rynkach zewnętrznych staje się coraz bardziej widoczny na rynkach wewnętrznych.

Kluczowa rola mechanizmu rynkowego w ekonomii wynika z jego czterech głównych funkcji: informacyjnej, dochodotwórczej, efektywnościowej i równoważącej. Na podstawie informacji rynkowych podmioty podejmują decyzje gospodarcze, a badania rynkowe i dostęp do informacji stały się istotnym elementem budowy przewag konkurencyjnych. Rynek stwarza uczestnikom możliwość pomnażania dochodów, ale równocześnie jest weryfikatorem efektywności gospodarowania. Efektywne i konkurencyjne podmioty wygrywają rywalizację rynkową i przejmują nadwyżkę ekonomiczną, ale kosztem mniej efektywnych uczestników konkurencji. Konkurencja rynkowa wymusza na uczestnikach efektywność techniczną i ekonomiczną, rozumianą jako możliwie najkorzystniejszą relację efektów do nakładów. Równoważąca funkcja rynku to z kolei jego zdolność do automatycznego przywracania równowagi popytu i podaży za pomocą cen. W zależności od struktury i przestrzennego zasięgu rynku wpływ na równowagę może wywierać wiele innych czynników stabilizujących i destabilizujących cały układ (np. polityka interwencyjna) (Szajner i Hryszko, 2013).

Polski sektor rolno-spożywczy w okresie przemian systemowych i członkostwa w UE przeszedł ewolucję, która obejmowała głębokie przemiany strukturalne i modernizacyjne w celu dostosowania się do zmieniających się uwarunkowań makroekonomicznych i rynkowych. Wspomniane zmiany uwarunkowań obejmowały transformację systemu polityczno-gospodarczego z gospodarki planowej do gospodarki rynkowej, integrację europejską oraz postępującą globalizację gospodarki światowej. Ewolucyjne zmiany obejmowały wszystkie etapy łańcucha marketingowego, w tym w szczególności produkcję rolną, przemysłowe przetwórstwo surowców rolnych, handel zagraniczny oraz dystrybucję i konsumpcję żywności. Uczestnicy krajowego rynku rolno-spożywczego przeprowadzili procesy dostosowawcze i osiągnęli sukces, którego wyrazem są pozytywne zmiany strukturalne, międzynarodowa konkurencyjność oraz silna integracja rynku wewnętrznego z rynkami międzynarodowymi. W konsekwencji sektor rolno-spożywczy posiada duże znaczenie gospodarcze, społeczne i środowiskowe. Udział sektora rolno-spożywczego w PKB jest w Polsce dwukrotnie większy niż w Europie Zachodniej, sektor ten generuje także wysokie dodatnie saldo handlu zagranicznego. Gospodarstwa rolne, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego oraz firmy handlowe i usługowe tworzą miejsca pracy na obszarach wiejskich, a także przyczyniają się do wielofunkcyjnego rozwoju wsi. Produkcja rolna jest istotnym elementem ekosystemu.

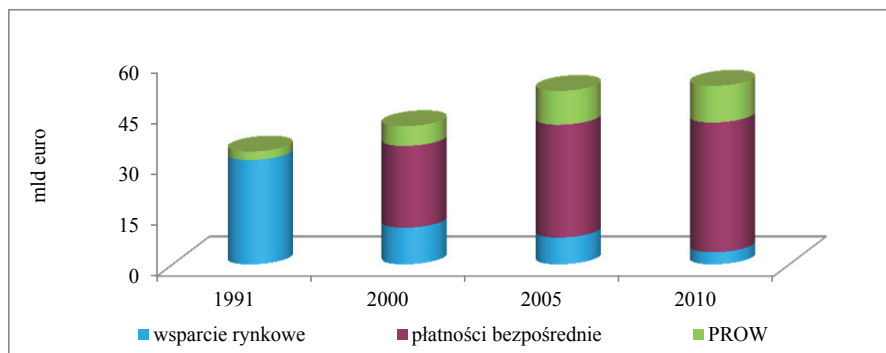
Celem artykułu jest wkład do dyskusji i badań poświęconych ewolucji sektora rolno-spożywczego w okresie transformacji systemowej, członkostwa Polski w Unii Europejskiej i globalizacji gospodarki światowej. W pierwszej kolejności przedstawione zostaną kolejne etapy ewolucji tego sektora. Dalej omówione będą przeobrażenia struktur rynkowych w rolnictwie i przemyśle spożywczym oraz zmiany sytuacji podaży-popytu na rynku żywnościowym. Dużo uwagi poświęcone zostanie integracji rynku krajowego z rynkami zewnętrznymi, w tym wymianie handlowej i inwestycjom zagranicznym. Artykuł zakończy podsumowanie i wnioski, w której to części znajdzie się między innymi odniesienie do wyzwań stojących przed sektorem rolno-spożywczym, wynikających z pandemii COVID-19 i nowych strategii UE.

Etapy ewolucji sektora rolno-spożywczego

Sektor rolno-spożywczy w Polsce przeszedł głębokie zmiany własnościowe, restrukturyzacyjne i modernizacyjne, które można podzielić na trzy podstawowe etapy. Pierwszy etap obejmował okres 1990-1994, w którym rozpoczęto transformację systemu polityczno-gospodarczego. W omawianym okresie rozpoczęto procesy dostosowawcze do gospodarki rynkowej, w tym przede wszystkim przekształcenia własnościowe w państwowych gospodarstwach rolnych i w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego (Urban, 2004). W 1990 roku utworzono Agencję Rynku Rolnego, która była odpowiedzialna za realizację interwencyjnej polityki państwa na rynku produktów rolnych. W okresie tym zostały zakończone negocjacje dotyczące regulacji światowego handlu zagranicznego w ramach Rundy Urugwajskiej GATT.

Drugi etap ewolucji krajowego sektora rolno-spożywczego obejmował okres 1995-2003 i charakteryzował się intensywnymi procesami dostosowawczymi do integracji z UE, w tym w szczególności w zakresie wdrażania instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej (WPR). Gospodarstwa rolne, przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego i administracja rządowa dostosowały się do regulacji unijnych i mechanizmów rynkowych, wdrażając wymagane standardy w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. W efekcie zakończenia negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej GATT w 1995 r. utworzono Światową Organizację Handlu (WTO) oraz nastąpiła liberalizacja światowego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi (Kawecka-Wyrzykowska, 1995). Redukcja ceł, wprowadzenie preferencyjnych kontyngentów importowych oraz regulacje dotyczące subsydiovania eksportu wykreowały nowe uwarunkowania rynkowe zarówno dla krajowego rolnictwa, przemysłu spożywczego, jak i instytucji rządowych. Jedną z konsekwencji liberalizacji światowego handlu zagranicznego była także intensyfikacja procesów globalizacyjnych w światowej gospodarce (Szymański, 2002). Wyrazem procesów globalizacyjnych w sektorze był wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ze strony transnarodowych koncernów spożywczych.

Trzeci etap ewolucji krajowego sektora rolno-spożywczego obejmuje okres członkostwa Polski w UE. Działalność produkcyjno-handlową uczestników łańcucha żywnościowego silnie determinowała w tym okresie WPR, która była wielokrotnie reformowana. Główne kierunki zmian WPR polegały na redukcji wydatków budżetowych na bezpośrednie wsparcie rynkowe (np. zakupy interwencyjne, dopłaty do eksportu i spożycia na rynku wewnętrznym) na rzecz zwiększenia wsparcia dochodów gospodarstw rolnych w formie płatności bezpośrednich oraz wsparcia rozwoju obszarów wiejskich (rys. 1). Celem reform polityki rolnej było także jej urynkowanie, czego wyrazem była likwidacja instrumentów ingerujących w prawa rynkowe (np. kwot produkcji skrobi, mleka i cukru). W okresie członkostwa w UE gospodarstwa rolne i przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego korzystały ze wsparcia (np. w ramach programów SAPARD, SPO i PROW), które umożliwiło przeprowadzanie dużych inwestycji modernizacyjnych. W rezultacie odnotowano poprawę efektywności gospodarowania, która stała się podstawą budowy trwałych przewag konkurencyjnych (Kulawik i Józwiak, 2007). W kolejnej perspektywie budżetowej WPR w większym stopniu będzie ukierunkowana na aspekty ochrony środowiska i gospodarki w obiegu zamkniętym, co wynika ze strategii gospodarczej „Europejski Zielony Ład”. W sektorze rolno-spożywczym głównym elementem polityki rolnej będzie strategia „Od pola do stołu”, której głównym celem jest budowa zrównoważonego łańcucha dostaw. Wdrożenie wspomnianej strategii i realizacja jej szczegółowych celów wymusi na gospodarstwach rolnych i przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego głębokie procesy dostosowawcze i duże nakłady inwestycyjne, w tym w szczególności w zakresie gospodarki w obiegu zamkniętym, energii odnawialnej, redukcji emisji gazów cieplarnianych, ekstensyfikacji produkcji rolnej w związku z redukcją zużycia chemicznych środków plonotwórczych oraz ekologicznej produkcji i przetwórstwa żywności.



Rys. 1. Wydatki na wspólną politykę rolną.

Źródło: dane DG Agriculture and Rural Development, Budget Management Unit.

Ewolucja struktur rynkowych w rolnictwie i przemyśle spożywczym

Wzrost koncentracji w rolnictwie

W okresie transformacji gospodarczej i członkostwa w UE polskie rolnictwo przeszło głębokie zmiany strukturalne i własnościowe. W pierwszym okresie wystąpiły przemiany własnościowe w państwowych gospodarstwach rolnych, które pod nadzorem Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa były wydierżawiane lub sprzedawane. Na bazie majątku państwowych gospodarstw rolnych powstały liczne wielkotowarowe gospodarstwa rolne, które są zlokalizowane głównie w północnych i zachodnich regionach kraju i specjalizują się w produkcji roślinnej (zboża i rzepak, okopowe). Przemiany strukturalne w rolnictwie następują powoli, w tym w szczególności po akcesji Polski do UE. W latach 2005-2016 liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się o 22,2% do ok. 1,4 mln. Według szacunków IERiGŻ-PIB tylko 0,3-0,4 mln gospodarstw rolnych sprzedaje swoje produkty za pośrednictwem kanałów rynkowych. Małe gospodarstwa rolne produkują na własne potrzeby, wydierżawiają użytki rolne lub w ogóle nie użytkują ziemi.

W analizowanym okresie średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego zwiększyła się tylko z 15,4 do 16,2 ha (tab. 1) i jest znacznie mniejsza niż w Europie Zachodniej. W związku z tym krajowe gospodarstwa czerpią niewielkie korzyści gospodarcze z efektów skali i dysponują mniejszym potencjałem rozwoju. Efektywna działalność inwestycyjna jest uzasadniona ekonomicznie, jeżeli podmiot gospodarczy dysponuje odpowiednim potencjałem ekonomicznym. Według szacunków FADN średnia wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego zwiększyła się wprawdzie z 16 do 25 tys. euro (tab. 1), ale istotny wpływ na to miał wzrost cen produktów rolnych po akcesji do UE. Wyniki tych badań wykazały także, że struktura gospodarstw rolnych jest nadal bardzo rozdrobniona. W 2016 roku z ogólnej liczby gospodarstw rolnych 77,9% charakteryzowało się wielkością ekonomiczną do 15 tys. euro, a tylko 6,7% należało do największych klas ekonomicznych >100 tys. euro (GUS, 2017). Istotnym czynnikiem utrwalającym rozdrobnioną strukturę gospodarstw rol-

nych jest system płatności bezpośrednich, które przysługują właścicielom użytków rolnych i w związku z tym gospodarstwa rolne nie sprzedają ziemi. Dzierżawa ziemi rolniczej w Polsce nie ma ugruntowanej tradycji oraz ma w wielu przypadkach nieformalny charakter, gdyż nie bazuje na umowach prawnych i dotyczy relatywnie niewielkiej powierzchni użytków rolnych (Sikorska, 2018).

Przemiany strukturalne w rolnictwie dotyczyły także specjalizacji regionalnej produkcji. Poszczególne regiony kraju wyspecjalizowały się w produkcji określonych produktów rolnych. W produkcji zbóż i rzepaku specjalizują się województwa w zachodniej i północnej części kraju. W produkcji mleka wyspecjalizowane są gospodarstwa rolne zlokalizowane w północno-wschodniej i centralnej Polsce. W produkcji owocowo-warzywnej specjalizują się gospodarstwa rolne w kilku mniejszych regionach, które tworzą lokalne, ale prężnie działające rynki. Chów trzody chlewnej jest skoncentrowany w województwie wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. Specjalizacja regionów w produkcji określonych produktów rolnych jest korzystna w kontekście efektywności produkcji i funkcjonowania rynku, ale ze względu na intensywność i koncentrację może mieć niekorzystne skutki środowiskowe.

Proces przemian strukturalnych w polskim rolnictwie nie jest zakończony, gdyż struktura gospodarstw rolnych jest rozdrobiona w porównaniu z głównymi konkurentami z Europy Zachodniej i Środkowej. Mała siła ekonomiczna gospodarstw rolnych i skłonność do inicjatyw kooperacyjnych w formie spółdzielni i grup producentów rolnych skutkują słabą pozycją rolników w łańcuchu dostaw. Według danych ARiMR liczba grup producentów rolnych funkcjonujących na podstawie krajowych przepisów prawnych wynosi 776, a zrzeszają one tylko ok. 11,1 tys. członków. Na rynku owoców i warzyw funkcjonuje ok. 270 uznanych organizacji producentów rolnych, które zostały utworzone na podstawie unijnych regulacji rynkowych. Liczba tych podmiotów i zrzeszonych gospodarstw rolnych jest mała w porównaniu z liczbą towarowych gospodarstw rolnych. Potencjał ekonomiczny grup producentów rolnych, z wyjątkiem uznanych organizacji producentów owoców i warzyw, jest raczej niewielki.

Polskie gospodarstwa rolne nie są zintegrowane kapitałowo z przemysłem spożywczym i nie mogą czerpać z tego tytułu korzyści ekonomicznych. Wyjątkowa sytuacja występuje tylko w branży mleczarskiej, gdyż w niej dominującą rolę odgrywają przedsiębiorstwa spółdzielcze, których udziałowcami są gospodarstwa rolne. Brak pionowej integracji gospodarstw rolnych z przemysłem spożywczym również niekorzystnie wpływa na pozycję rolników w łańcuchu marketingowym (Pietrzak, 2006).

Tabela 1

Przemiany strukturalne w polskim rolnictwie

Wyszczególnienie	2005	2016
Powierzchnia użytków rolnych (UR) (mln ha)	13,9	14,4
Średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego (ha)	15,4	16,2
Klasa ekonomiczna SO (tys. euro)*	16,0	25,0

* Polski FADN

Źródło: dane GUS.

Wzrost koncentracji w przemyśle spożywczym

Przemysł spożywczy również należy do sektorów gospodarki charakteryzujących się stosunkowo małym poziomem koncentracji produkcji. Wynika to głównie z niższego poziomu rozwoju technicznego tego sektora oraz zmienności przetwarzanych produktów rolnych. Wśród ważnych cech przemysłu spożywczego należy wymienić także jego silne powiązanie z rynkami lokalnymi i regionalnymi, różnorodność asortymentową, dość krótkie terminy przydatności produktów do spożycia oraz krótkie serie produkcji niektórych wyrobów. Te cechy produkcji żywności powodują szerokie możliwości prowadzenia działalności w tym sektorze, obok dużych podmiotów, także przez firmy mikro, małe i średnie. W 2018 roku w przemyśle spożywczym działalność produkcyjną prowadziło 16,9 tys. podmiotów (GUS, RSP, 2020), w tym (rys. 2):

- 11,4 tys. firm mikro, stanowiących 67,6% ogółu firm spożywczych, których udział w sprzedaży wynosił tylko 5,3%;
- 4,1 tys. małych firm przemysłowych, które stanowiły 24,2% wszystkich firm spożywczych, a ich udział w sprzedaży sięgał 11,5%;
- 1,1 tys. przedsiębiorstw średniej wielkości, tj. 6,5% ogółu firm spożywczych, mających udział w sprzedaży 26,4%;
- 295 firm dużych, które stanowiły tylko 1,7% całej zbiorowości, ale ich udział w sprzedaży wynosił aż 56,8%.

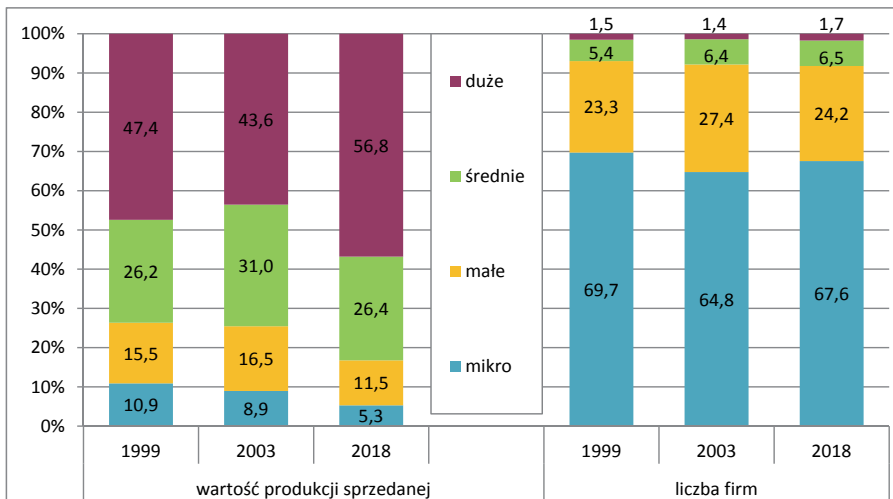
Od wielu lat w polskim przemyśle spożywczym umacniała się pozycja dużych firm przemysłowych, co następowało kosztem nie tylko przedsiębiorstw średniej wielkości, ale także firm małych i mikro (rys. 2). Wskazuje na to wzrost udziału podmiotów największych w wartości produkcji sprzedanej, zmniejszenie pozycji małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych oraz spadek udziału w produkcji żywności firm mikro. Ostateczny efekt przemian struktury podmiotowej przemysłu spożywczego, które dokonały się w okresie integracji z UE i w warunkach globalizacji gospodarki światowej, okazał się jednak korzystny, gdyż pozycja sektora na rynku międzynarodowym uległa wzmocnieniu.

Dane dotyczące struktur podmiotowych poszczególnych działów produkujących artykuły spożywcze i napoje¹ wskazują na duże międzybranżowe zróżnicowanie. Poszczególne branże przemysłu spożywczego można podzielić na: mocno rozdrobnione, w których 20-40% produkcji wytwarzają firmy małe (piekarska, młynarska, produkcja makaronu); rozdrobnione, w których 10-20% produkcji wytwarzają małe firmy przemysłowe (mięsna, owocowo-warzywna, paszowa); o wysokim stopniu koncentracji – cukrownicza, w której 100% produkcji wytwarzają firmy duże, tytoniowa (98%), piwowarska (90%), napojów bezalkoholowych (78%), słodczy (76%), mleczarska (72%), rybna (70%) oraz trwałego pieczywa cukierniczego, olejarska, koncentratów spożywczych, spirytusowa, w których ponad 60% produkcji sprzedanej wytwarzają przedsiębiorstwa duże.

Zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego zachodzące w okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej wynikały przede wszystkim z konieczności sprostania unijnym wymaganiom, których spełnienie wiązało się ze wzrostem

¹ Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

koncentracji i specjalizacji produkcji. Przemysł spożywczy został również w przyspieszonym tempie włączony w procesy globalizacji gospodarczej, głównie za sprawą funkcjonowania w nim przedsiębiorstw międzynarodowych. Rozwijające się korporacje transnarodowe (KTN) stały się źródłem silnych impulsów zmieniających uwarunkowania rozwojowe. Wraz z ich upowszechnianiem się w polskim przemyśle spożywczym wzrosło ich oddziaływanie zarówno na pozostałe przedsiębiorstwa tego sektora, jak i na cały rynek żywnościowy.



Rys. 2. Struktura podmiotowa przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1999, 2003 i 2018.

Źródło: dane GUS (RSP, 2001, 2005, 2020).

Zmiana sytuacji produkcyjno-finansowej przemysłu spożywczego

W okresie po transformacji systemowej, a szczególnie po akcesji Polski do Unii Europejskiej, potencjał wytwórczy przemysłu spożywczego został znacząco rozbudowany, zmodernizowany i unowocześniony. Efektem tego było dostosowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do unijnych standardów sanitarnych, weterynaryjnych, fitosanitarnych oraz dobrostanu zwierząt i ochrony środowiska. Sprawilo ono, że polski przemysł spożywczy pod względem nowoczesności zaliczany jest obecnie do czołówki europejskiej, a polscy producenci żywności mogą na równych warunkach konkurować z producentami z innych krajów członkowskich UE. Jest to tym bardziej ważne, że potencjał produkcyjny polskiego przemysłu spożywczego znacząco przewyższa potrzeby rynku wewnętrznego. Wskazuje na to wysokość wskaźnika orientacji eksportowej, czyli udział wartości eksportu w produkcji sprzedanej tego sektora, który w 2019 r. wyniósł ok. 44% (wobec 17% w 2004 r.)². Czynnikiem determinującym rozwój tego sektora w okresie członkostwa stał się zatem głównie popyt eksportowy oraz, chociaż w znacznie mniejszym stopniu, popyt wewnętrzny.

² Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i WITS-Comtrade.

Przemysł spożywczy z przychodami rzędu 265 mld zł rocznie, warunkującymi udział w produkcji globalnej na poziomie przeszło 6%, udziałem w tworzeniu PKB (mierzonego wartością dodaną brutto) przekraczającym 3% oraz udziałem w produkcji sprzedanej sektora przetwórstwa przemysłowego sięgającym 20%, był i jest jednym z ważniejszych sektorów polskiej gospodarki, mającym duże znaczenie zarówno w produkcji, jak i w wytwarzaniu produktu krajowego brutto. Postępujący wzrost produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, przy względnie stabilnym zatrudnieniu, spowodował znaczący wzrost wydajności pracy w tym sektorze. W okresie członkostwa w UE wydajność pracy w polskim przemyśle spożywczym (w cenach stałych) zwiększyła się o ponad 77%. O ponad 145% wzrosła w tym okresie wartość produkcji sprzedanej przypadająca na 1 przedsiębiorstwo, co potwierdza obserwowane w sektorze procesy koncentracji. Zmiany te pozytywnie wpłynęły na sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw, m.in. na wzrost wartości wyników finansowych i wskaźników rentowności przychodów netto (tab. 2), a także na konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego na rynkach zagranicznych. Polska umocniła się także na pozycji czołowego producenta żywności w Unii Europejskiej. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego ulokowała nasz kraj w 2017 r. na szóstej pozycji wśród państw członkowskich UE (Mroczek i Drożdż, 2019).

Tabela 2

Podstawowe wyniki produkcyjno-finansowe przemysłu spożywczego w Polsce w latach 2004 i 2019

Wyszczególnienie	2004	2019	Zmiana 2019/2004
Udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej (%)	6,6	6,2 ^a	-0,4 pkt proc.
Udział przemysłu spożywczego w tworzeniu PKB (%)	2,9	3,2 ^a	+0,3 pkt proc.
Udział przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej sektora przetwórstwa przemysłowego (%)	20,2	20,0	-0,2 pkt proc.
Liczba przedsiębiorstw ^d	2874	2171	-24,5%
Produkcja sprzedana ^{b, d} (w cenach stałych, w mln zł)	115,3	213,4	+85,1%
Produkcja sprzedana ^{b, d} na 1 przedsiębiorstwo (mln zł/firmę, ceny stałe)	40,1	98,3	+145,1%
Zatrudnienie ^d (tys. osób)	321,2	335,6	+4,5%
Wydajność pracy ^{b, d} (tys. zł/osobę, ceny stałe)	391,5	694,0	+77,3%
Wynik finansowy netto ^{c, d} (mln zł, ceny stałe)	6,2	10,7	+71,6%
Rentowność przychodów netto ^d (%)	3,87	3,99	+0,12 pkt proc.
Rentowność kapitału własnego (ROE) ^d (%)	13,99	11,06	-2,93 pkt proc.

^a 2018; ^b do przeliczenia na ceny stałe wykorzystano wskaźnik wzrostu cen produkcji sprzedanej artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych; ^c do przeliczenia na ceny stałe wykorzystano wskaźnik inflacji; ^d dane pochodzące ze sprawozdań F-01 składanych przez firmy do GUS

Źródło: niepublikowane i publikowane dane GUS (RS, 2005, 2006, 2019; MRS, 2020).

Rozwój i sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego są i pozostaną zróżnicowane, co wynika z wielu czynników, w tym m.in. ze specyfiki poszczególnych branż, poziomu ich koncentracji oraz zewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania sektora. W 2019 roku wszystkie branże przemysłu spożywczego, podobnie jak w latach poprzednich, miały zdolność generowania zysków. Najwyższą rentowność przychodów netto osiągnięto w branży piwowarskiej, a w dalszej kolejności w piekarskiej i spirytusowej. Najniższą rentowność miało przetwórstwo ryb oraz tradycyjnie branża mleczarska i drobiarska, lecz ich poziom ze względu na specyfikę branż i krótki cykl obrotu zapasami również można uznać jako względnie dobry. Najwyższą rentowność kapitału własnego (ROE) uzyskano w branży piwowarskiej, ale wysoka była również w branży piekarskiej i spirytusowej, a większa od średniej w przemyśle spożywczym – w branży mięsnej, młynarskiej, ziemniaczanej, paszowej, tytoniowej oraz w produkcji koncentratów spożywczych i napojów bezalkoholowych. W pozostałych branżach wskaźnik ROE był nieco niższy od średniej (Drożdż i Mroczek, 2020).

W 2020 roku duży wpływ na warunki funkcjonowania przemysłu spożywczego i całego łańcucha żywnościowego miała pandemia COVID-19 wywołana przez wirus SARS-CoV-2. W porównaniu z innymi działami przetwórstwa przemysłowego produkcja żywności została jednak w mniejszym stopniu dotknięta skutkami pandemii. Wytwarzane w tym sektorze produkty spożywcze, będące produktami pierwszej potrzeby, cechują się bowiem niższą elastycznością dochodową popytu. Obserwacje rynkowe i doniesienia z praktyki gospodarczej wskazują, że producenci dołożyli wielu starań, żeby proces produkcji żywności przebiegał bez większych zakłóceń, wpływ utrudnień związanych z pandemią na efektywność pracy był jak najmniejszy, zachowana została ciągłość dostaw oraz żeby konsumenci nie odczuli wahań czy niedoborów produkcji. W przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego priorytetem stało się wdrażanie rozwiązań służących minimalizowaniu ryzyka zakażeń i zapewnieniu bezpieczeństwa produkcji, co warunkowało utrzymanie ciągłości pracy w zakładach (Szczepaniak, Ambroziak, Drożdż i Mroczek, 2020). Podejmowane przez przedsiębiorstwa działania po stronie podażowej wraz z utrzymującym się dużym popytem krajowym i zagranicznym umożliwiły w I półroczu 2020 r.³ dalszy przyrost produkcji sprzedanej sektora (o ok. 3% w porównaniu z poziomem sprzed roku) oraz poprawę podstawowych wskaźników finansowych (rentowności przychodów netto – o 0,6 pkt proc., a rentowności kapitału – o 1,1 pkt proc.).

Zmiany sytuacji podażowo-popytowej

Czynniki kształtujące relacje podażowo-popytowe

Przemiany strukturalne i modernizacyjne w sektorze rolno-spożywczym skutkowały wzrostem produkcji w rolnictwie, której dystrybucja w coraz większym stopniu jest prowadzona kanałami rynkowymi, w tym przede wszystkim z udziałem przemysłu spożywczego. Sprzedaż bezpośrednia wykazywała tendencję spadkową, a decydowała o tym malejąca liczba gospodarstw rolnych, wzrost koncentracji

³ Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

produkcji w średnich i dużych gospodarstwach rolnych oraz wdrożenie wysokich standardów fitosanitarnych i weterynaryjnych w obrocie żywnością, których małe gospodarstwa rolne nie były w stanie osiągnąć. W latach 1990-2018 udział towarowej produkcji roślinnej w produkcji globalnej zwiększył się z 19,3 do 28,9%, a udział towarowej produkcji zwierzęcej z 34,1 do 44,7% (rys. 3). Poszczególne branże sektora rolno-spożywczego charakteryzowały się zróżnicowaną dynamiką rozwoju, a czynnikami stymulującymi te procesy były:

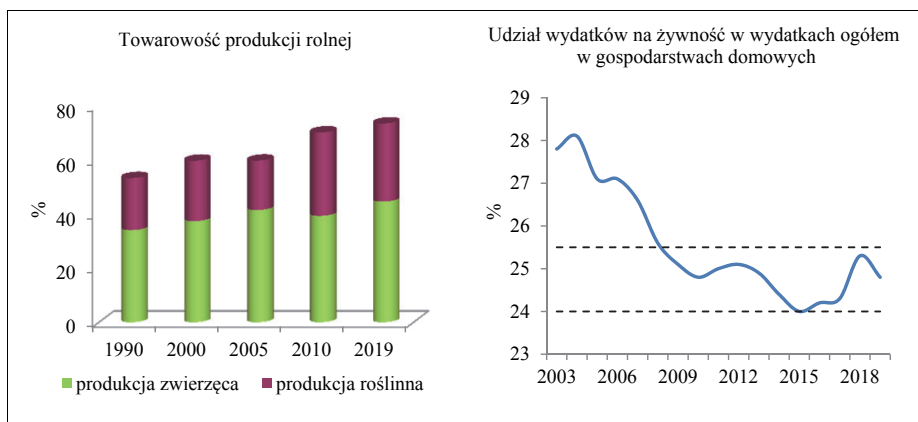
- wzrost i zmiana struktury spożycia żywności oraz modelu konsumpcji na rynku wewnętrznym (np. wzrost spożycia mięsa i przetworzonych artykułów spożywczych, rozwój sektora HoReCa itp.);
- popyt na rynkach zewnętrznych: sektor wołowiny, branża drobiarska, mleczarska, owocowo-warzywna, zbożowa i in.;
- import przetwórczy i uszlachetniający: branża rybna, tytoniowa, owocowo-warzywna, mięsna i paszowa;
- cenowe i jakościowe przewagi konkurencyjne na rynkach zewnętrznych;
- zmiany technologiczne w produkcji i przetwórstwie żywności, w tym innowacyjne technologie;
- zużycie surowców rolnych na cele niespożywcze (np. na biopaliwa): branża zbożowa i olejarska;
- popyt na uboczne produkty przetwórstwa surowców rolnych: branża zbożowa, olejarska, cukrownicza, mleczarska, piwowarska itp.).

W analizowanym okresie można zidentyfikować również szereg barier, które ograniczały lub spowalniały rozwój poszczególnych branż:

- rozdrobniona struktura podmiotowa rolnictwa i przemysłu spożywczego, która utrudniała konkurencję na zglobalizowanym rynku oraz ograniczała wykorzystanie potencjału produkcyjnego i przetwórczego (np. sektor wołowiny, wieprzowiny, branża ziemniaczana);
- ograniczenia w dostępie do rynków zewnętrznych:
 - ograniczenia weterynaryjne i fitosanitarne, np. ASF i grypa ptaków (np. sektor wieprzowiny, branża drobiarska);
 - embargo wprowadzone przez Rosję w 2014 r. na wybrane produkty żywnościowe z UE (wyroby mięsne i mleczarskie, owoce itp.);
 - sytuacje kryzysowe na rynkach zewnętrznych: kryzys na rynkach wschodnich w 1998 r., światowy kryzys finansowy w latach 2008-2009 oraz recesja wywołana przez pandemię COVID-19.

Popyt na rynku wewnętrznym miał kluczowe znaczenie dla rozwoju sektora, gdyż wydatki na żywność mają duży udział w strukturze wydatków gospodarstw domowych. W latach 2003-2008 udział wydatków na artykuły żywnościowe w wydatkach ogółem gospodarstw domowych zmniejszył się z 28,1 do 25,5% (rys. 3). W kolejnych latach, pomimo wydatnej poprawy sytuacji dochodowej krajowych konsumentów oraz dużych transferów socjalnych po 2015 r. (np. Program Rodzina 500+), udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem ustabilizował się na poziomie 24,0--25,5%. Prawo Engla, które opisuje ekonomiczną zależność pole-

gającą na tym, że w miarę wzrostu dochodów gospodarstw domowych wydatki na żywność rosną, lecz ich udział w wydatkach ogółem spada, na krajowym rynku żywnościowym od 2009 r. nie działa (Świetlik, 2019).



Rys. 3. Towarowość produkcji rolnej (w %) i udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem gospodarstw domowych (w %).

Źródło: obliczenia IERiGŻ-PIB, dane GUS.

Nowe trendy na rynku żywnościowym

Rozwój polskiego sektora rolno-spożywczego w kolejnych latach wiązał się również z prawidłowym identyfikowaniem nowych trendów rynkowych. Na dzisiejszy kształt rynku żywnościowego przede wszystkim wpłynęły następujące trendy: produkcja żywności ekologicznej i naturalnej, żywności funkcjonalnej, wygodnej, markowej, jak również rozwój sektora HoReCa oraz handlu elektronicznego. Trzeba mieć jednak świadomość, że trendy na rynku żywnościowym i mody na produkty spożywcze zmieniają się bardzo szybko i powinny być przedmiotem nieustannej obserwacji, w tym z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

1. Żywność ekologiczna, naturalna. Polski sektor rolno-spożywczy dysponuje ogromnym potencjałem w zakresie produkcji żywności ekologicznej i naturalnej oraz produktów regionalnych. Produkty te cenione są na świecie m.in. za jakość, naturalność, tradycyjny skład, wyjątkowy smak i aromat. Ich spożycie jest jednym z ważniejszych elementów zdrowego stylu życia. Ocenia się, że wartość rynku samych produktów ekologicznych w Polsce w 2018 r. wyniosła ok. 1-1,1 mld zł (*Żywność...*, 2019). Produkty ekologiczne co prawda nigdy nie będą w Polsce produktami masowymi, ponieważ ich ceny są znacznie wyższe (wynika to z tradycyjnych metod produkcji, niższych plonów oraz mniejszej trwałości produktów), ale zgodnie z prognozami do 2030 r. rynek ten ma szansę rosnać w tempie ok. 20% rocznie (*Rynek eko...*, 2018). W okresie pandemii COVID-19 konsumenci zwiększyli zainteresowanie zakupem żywności ekologicznej i naturalnej, postrzeganej jako zdrowej.

2. Żywność funkcjonalna (*functional food*), wzbogacona o właściwości uwzględniające specyficzne potrzeby wybranych grup konsumentów, a zatem spełniająca określone oczekiwania w zakresie wpływu na zdrowie. W Polsce w 2016 r. wartość rynku żywności funkcjonalnej sięgnęła 3,7 mld euro. Według ekspertów ten segment sektora spożywczego cały czas rośnie i dalej będzie rósł, tak w kraju, jak i za granicą (*Rynek żywności...*, 2017). Jest to szczególnie widoczne w większych miastach oraz wśród wykształconych i zamożnych grup konsumentów. Co równie ważne, produkty funkcjonalne pozwalają generować wyższe marże. Konsumentom za specjalne właściwości produktów wzbogaconych o składniki wartościowe są skłonni zapłacić drożej niż za te same produkty bez prozdrowotnych dodatków (Szczepaniak i Wigier, 2020). W okresie pandemii ten sektor zyskał na znaczeniu.
3. Żywność wygodna (*convenience food*). Wzrost popularności produktów jednorazowych, jednoporcjowych, gotowych do spożycia na ulicy czy na lunch w pracy oraz produktów łatwych, szybkich i wygodnych w przygotowaniu posiłków w domu. Chodzi tu o przekąski, półprodukty, dania gotowe, żywność pudełkową itp. Rozwój tego trendu związany jest ze zmianą stylu życia współczesnego konsumenta (Markowska i Polak, 2020). W okresie pandemii dynamika wzrostu tego sektora wraz z zamknięciem gospodarki uległa osłabieniu.
4. Żywność markowa, personalizowana. Żywność produkowana przez uznanych producentów, cieszących się renomą na rynku krajowym, a nierzadko także na rynku międzynarodowym. Jest to żywność wysokiej jakości, unikatowa, mająca odzwierciedlać osobowość konsumenta i jemu indywidualnie dedykowana (Markowska i Polak, 2020). Żywność często wytwarzana za pomocą nowych technologii, dająca możliwość śledzenia drogi produktu „od pola do stołu” (np. czekolady *bean-to-bar*), której oferta dedykowana jest do zamożniejszych warstw społeczeństwa.
5. Perspektywicznie jeszcze nie tak dawno przedstawiał się rozwój sektora HoReCa, tj. rynku gastronomii i hotelarstwa w Polsce, czemu sprzyjała poprawa sytuacji dochodowej ludności, zmieniający się styl życia oraz wzrost liczby placówek gastronomicznych i hotelarskich w kraju. Szacowano, że wartość sprzedaży żywności w Polsce w ramach HoReCa w 2017 r. przekraczała 24 mld zł (*HoReCa...*, 2017). W warunkach pandemii sektor ten niemal całkowicie się załamał.
6. Handel elektroniczny. Konsument epoki 4.0 coraz częściej używa narzędzi cyfrowych i oczekuje, że procesy zakupowe będą szybkie i przyjemne. Świadczą o tym m.in. zakupy żywności dokonywane przez internet z dostawą i wniesieniem produktów do domu, czy też dostarczenie w krótkim czasie gotowych, ciepłych posiłków pod wskazany adres (Szczepaniak i Wigier, 2020). W okresie pandemii rozwój handlu elektronicznego uległ nasileniu. Można się spodziewać, że część klientów, zadowolona z tej formy zakupów, pozostanie przy niej również po pandemii.

Integracja rynku krajowego z rynkami zewnętrznymi

Rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

Jednym z ważniejszych powodów przyspieszenia rozwoju polskiego sektora rolno-spożywczego po akcesji do Unii Europejskiej było włączenie Polski do obszaru jednolitego rynku europejskiego (JRE), a w efekcie wejście polskiej gospodarki do strefy wolnego handlu. Wzajemne pełne otwarcie rynków oznaczało w praktyce nie tylko możliwość wzrostu eksportu polskich produktów rolno-spożywczych na rynki pozostałych państw członkowskich UE, ale również możliwość wzrostu importu artykułów tej grupy, produkowanych w pozostałych krajach unijnych. Polska otwierając rynek niespełna 40 mln konsumentów, o relatywnie niskiej sile nabywczej, otrzymała w zamian swobodny dostęp do rozwiniętego i zamożnego rynku europejskiego, liczącego po rozszerzeniu ok. 500 mln konsumentów.

Ponad piętnaście lat po akcesji Polski do UE widać wyraźnie, że wejście do obszaru JRE okazało się dla polskiego sektora rolno-spożywczego korzystne. Mimo różnych uwarunkowań, wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi potwierdzają dobre przygotowanie sektora do prowadzenia działalności na rynku unijnym i światowym. Producenci żywności, wykorzystując przewagę konkurencyjne, głównie o charakterze cenowym, ale także jakościowym i in., poprawili swoją pozycję na rynku rozszerzonej UE. W okresie członkostwa nastąpił dynamiczny rozwój handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, o czym świadczy znacznie wyższa niż w okresie przedakcesyjnym dynamika obrotów (tab. 3). Pozytywne zmiany widoczne były już w roku poprzedzającym akcesję (2003), kiedy to Polska po raz pierwszy stała się eksporterem netto żywności, uzyskując dodatnie saldo wymiany i odnotowując dwucyfrowe tempo wzrostu eksportu i importu. Wartość wymiany zwiększała się także w kolejnych latach. W 2019 roku łączna wartość obrotów handlowych Polski produktami rolno-spożywczymi przekroczyła 57,5 mld USD, w tym eksport osiągnął poziom 34,5 mld USD, a import 23,0 mld USD. W porównaniu z 2003 r. oznacza to prawie siedmiokrotny wzrost wymiany handlowej, w tym przeszło ośmiokrotny samego eksportu oraz blisko sześciokrotny – importu.

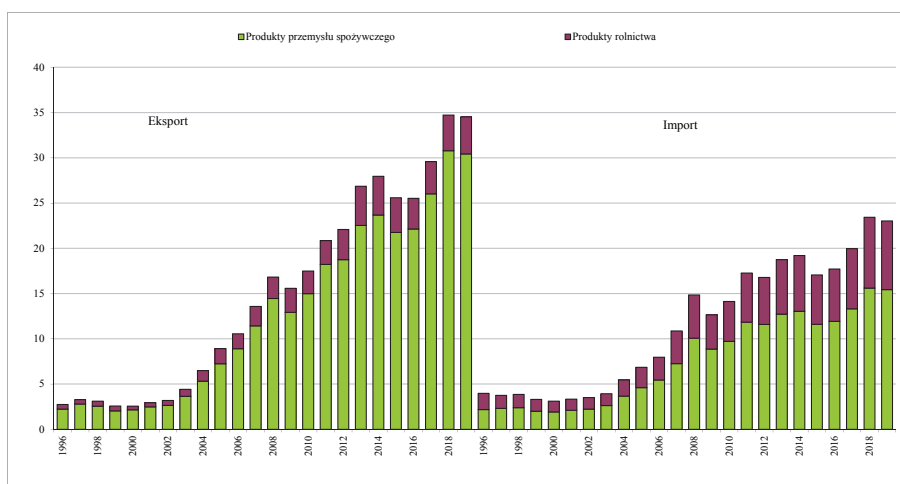
Od momentu akcesji Polski do UE dodatnie saldo wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi także przeważnie się zwiększało. W 2019 roku wartość salda obrotów wyniosła blisko 11,5 mld USD, co oznacza, że była ponad dwudziestoczerokrotnie wyższa niż w 2003 r. (tab. 3). Dla porównania, w tym samym okresie skumulowany wskaźnik wzrostu PKB, wyrażonego w cenach stałych, wyniósł ok. 189% (GUS, *Wskaźniki...*, 2020). Dynamika wzrostu eksportu i salda handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi wyraźnie przewyższa więc dynamikę PKB, potwierdzając proeksportowy charakter rozwoju tego sektora gospodarki w Polsce.

Tabela 3

Dynamika wyników handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi Polski w latach 1996-2019

Wyszczególnienie	2019		Średnia roczna dynamika w latach			
	mln USD	1996 = 100	2003 = 100	1996-2019	1996-2003	2003-2019
Eksport						
produkty przemysłu spożywczego	30 432,9	1 359,3	833,2	12,0	7,2	14,2
produkty rolnictwa	4 089,9	801,5	533,4	9,5	6,0	11,0
produkty rolno-spożywcze razem	34 522,8	1 255,7	781,2	11,6	7,0	13,7
Import						
produkty przemysłu spożywczego	15 438,5	706,5	586,9	8,9	2,7	11,7
produkty rolnictwa	7 586,8	421,8	578,2	6,5	-4,4	11,6
produkty rolno-spożywcze razem	23 025,3	578,0	584,0	7,9	-0,1	11,7
Saldo						
produkty przemysłu spożywczego	14 994,4	27 847,0	1 467,4	x	x	18,3
produkty rolnictwa	-3 496,9	x	x	x	x	x
produkty rolno-spożywcze razem	11 497,5	x	2 412,6	x	x	22,0

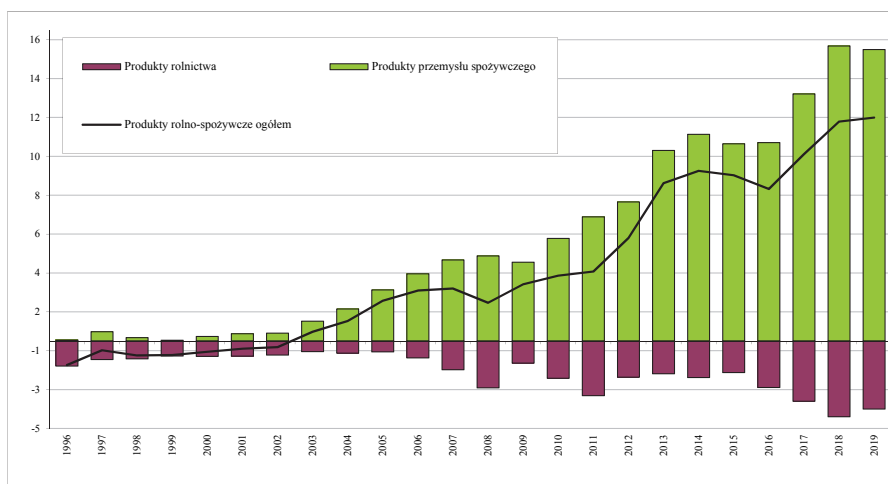
Źródło: dane WITS-Comtrade.



Rys. 4. Handel zagraniczny produktami przemysłu spożywczego i produktami rolnictwa Polski w latach 1996-2019 (w mld USD).

Źródło: dane WITS-Comtrade.

W strukturze polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi dominują produkty przemysłu spożywczego (rys. 4). Szczególnie wysoki jest udział produktów przemysłu spożywczego w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym, który waha się w przedziale 80-90% (w 2019 r. przekroczył 88%, podczas gdy w krajach UE – 76%). Nieco mniejszy jest udział tych produktów w imporcie rolno-spożywczym, gdyż nie przekracza on 70% (w 2019 r. wyniósł 67%, podobnie w UE – 68%). Saldo handlu produktami przemysłu spożywczego cały czas jest dodatnie, a od 2004 r. szybko wzrasta, podczas gdy deficyt w handlu zagranicznym produktami rolnymi od zawsze był i jest głęboki (rys. 5). Ukształtowana struktura towarowa handlu produktami rolno-spożywczymi jest korzystna dla polskiej gospodarki. Eksportując produkty przetworzone producenci czerpią znacznie większe korzyści z wartości dodanej niż eksportując tylko surowce, niezbędne do ich wytworzenia. Przemysłowe przetwórstwo żywności z przeznaczeniem na eksport umożliwia ponadto lepsze wykorzystanie zasobów, a eksport produktów przetworzonych sprzyja promocji polskiego sektora żywnościowego na rynkach zewnętrznych.



Rys. 5. Saldo handlu produktami przemysłu spożywczego i produktami rolnictwa Polski w latach 1996-2019 (w mld USD).

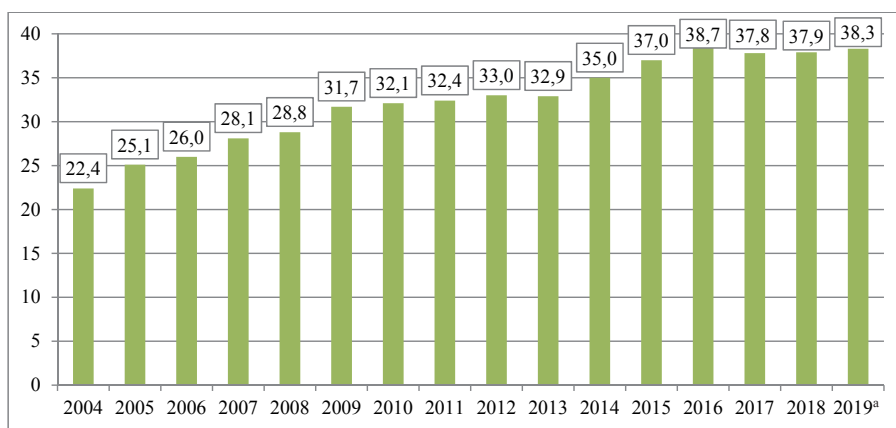
Źródło: dane WITS-Comtrade.

Okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej, poprzedzony intensywnymi kilkuletnimi przygotowaniem do funkcjonowania w strukturach unijnych, zaznaczył się zatem dynamicznym rozwojem wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi, zarówno eksportu, jak i importu. W wyniku takiego rozwoju sytuacji Polska z importera netto przekształciła się w ważnego eksportera netto żywności. Wejście w struktury JRE okazało się dla polskiego sektora rolno-spożywczego korzystne. Wzajemne pełne otwarcie rynków stało się silnym impulsem rozwojowym dla polskich producentów żywności. I nawet wybuch w 2020 r. pandemii COVID-19, wbrew licznym obawom o perspektywę rozwoju polskiego eksportu rolno-spożyw-

czego i pierwszym niepokojącym informacjom prasowym, nie spowodował załamania tendencji wzrostowej eksportu. Odnotowany w I półroczu 2020 r.⁴ wzrost sprzedaży żywności za granicę w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego wyniósł 7,0%, importu – 4,8%, a dodatniego salda wymiany – 11,8%.

Rola importu w zaopatrzeniu surowcowym sektora rolno-spożywczego

Sektor rolno-spożywczy w Polsce przetwarza zarówno produkty rolne wytwarzane przez krajowe rolnictwo, jak i surowce pochodzące z importu. Surowce importowane, łącznie produkty rolnictwa i półfabrykaty, nieprzerwanie od 2009 r. stanowią ponad 30% łącznych zasobów surowcowych polskiego sektora rolno-spożywczego. W 2019 r. udział importowanych surowców w całkowitej wartości ich podaży wyniósł 38,3%, tj. o 15,9 pkt proc. więcej niż w roku akcesji Polski do UE (2004). Jednocześnie w ostatnich pięciu latach dało się zauważyć zjawisko względnego wyrównania udziału importu w łącznych zasobach surowcowych krajowego sektora produkcji żywności (na poziomie 37-39%), co może świadczyć o ustabilizowaniu się sytuacji w zakresie wykorzystania krajowych i importowanych surowców w tym sektorze (rys. 6). W całym okresie członkostwa Polski w UE można mówić jednak o wyraźnym zwiększeniu zależności sektora produkcji żywności od podaży surowców pochodzących z importu, co świadczy o tym, że szybko postępujący proces umiędzynarodowienia polskiej gospodarki żywnościowej objął także sferę zaopatrzenia surowcowego.



Rys. 6. Udział importu w łącznych zasobach surowcowych sektora rolno-spożywczego w latach 2004-2019 (w %).

^a szacunek

Źródło: dane GUS i Ministerstwa Finansów.

⁴ Obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Import surowców do sektora żywnościowego ma z jednej strony charakter uzupełniający podaż surowców krajowych (w okresie ich niedoborów) lub ją wzbo-gacający (o surowce pochodzące z innych stref klimatycznych), a z drugiej strony – charakter przetwórczy, gdyż część surowców jest przetwarzana w krajowych przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, a następnie reeksportowana (w tym kontekście jest korzystny zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla całej gospodarki). Import o charakterze przetwórczym, ukierunkowany na wzrost eksportu, rozwija się przede wszystkim dzięki relatywnie niższym kosztom produkcji (m.in. opłaty pracy, materiałów, energii) i niższym marżom w polskim przemyśle spożywczym, co wskazuje na posiadanie przez producentów z tego sektora cenowo-kosztowych przewag konkurencyjnych (Szczepaniak, 2019).

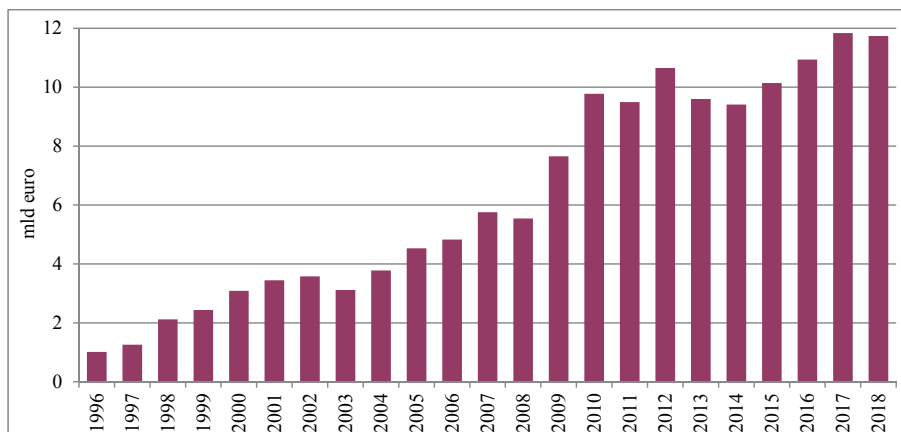
Szybko postępujący proces umiędzynarodowienia polskiej gospodarki żywnościowej, będący efektem integracji rynku krajowego z rynkami międzynarodowymi, spowodował stopniowe zwiększanie się zależności sektora rolno-spożywczego od podaży surowców pochodzących z importu. Nie zmienia to jednak faktu, że produkcja żywności w Polsce nadal odbywa się przede wszystkim w oparciu o krajową bazę surowcową, czyli surowce wytwarzane przez rodzime rolnictwo.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego

Kapitał zagraniczny na większą skalę zaczął napływać do Polski na początku lat 90. XX wieku, co było związane z procesami transformacji gospodarczej w kraju i prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. W okresie poprzedzającym członkostwo Polski w UE najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowano w przemyśle spożywczym w drugiej połowie lat 90. XX wieku. W tym okresie realizowano m.in. projekty typu greenfield, które polegały na budowie od podstaw zakładów produkcyjnych. Inwestycje tego typu były szczególnie istotne dla gospodarki, gdyż przyczyniały się do napływu nowych technologii i unowocześnienia potencjału produkcyjnego oraz tworzyły nowe miejsca pracy zarówno w nowo powstających firmach, jak i w ich otoczeniu. Po 2000 r. nastąpiło ograniczenie napływu BIZ do przemysłu spożywczego, gdyż w warunkach spowolnienia polskiej gospodarki inwestorzy zagraniczni skoncentrowali się na restrukturyzacji i modernizacji zakupionych przedsiębiorstw (Ambroziak, 2019).

W pierwszych latach po akcesji Polski do UE napływ BIZ do przemysłu spożywczego nie przekraczał na ogół 400 mln euro rocznie (rys. 7). Rekordowym pod względem napływu okazał się dopiero 2009 r., kiedy to do przemysłu spożywczego w Polsce napłynął kapitał zagraniczny w formie inwestycji bezpośrednich o wartości ponad 1,7 mld euro (z czego ok. 2/3 stanowiły pożyczki udzielone przez spółki macierzyste spółkom zależnym). Z kolei w 2010 r. wartość strumienia napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiego przemysłu spożywczego była ujemna i wyniosła blisko 1 mld euro. Ujemny bilans wynikał przede wszystkim z odpływu kapitału własnego, co pozwala sądzić, że niektórzy inwestorzy wycofali się ze swojej działalności w Polsce. W latach 2011-2015, mimo światowego spowolnienia gospodarczego, miał miejsce umiarkowany napływ BIZ do przemysłu spożywczego w Polsce (nie przekraczający 400 mln euro rocznie). O wartości inwestycji napły-

wających zaczęły decydować nie tyle środki wnoszone przez nowych, co pochodzące od dotychczasowych inwestorów (Chechelski, 2017). Były to przede wszystkim kwoty wypracowane przez filie przedsiębiorstw zagranicznych zasilające strumień BIZ w formie reinwestowanych zysków. W 2016 roku wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jakie napłynęły do przemysłu spożywczego w Polsce wyniosła ponownie blisko 1 mld euro, a w kolejnych dwóch latach po ok. 500 mln euro. Środki zagraniczne zaangażowane w przemyśle spożywczym w Polsce pochodziły przede wszystkim z Niderlandów, Niemiec i Francji (Ambroziak, 2019).



Rys. 7. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle spożywczym^a w Polsce w latach 1996-2018 (stan na koniec roku, w mld euro).

^a łącznie z branżą tytoniową

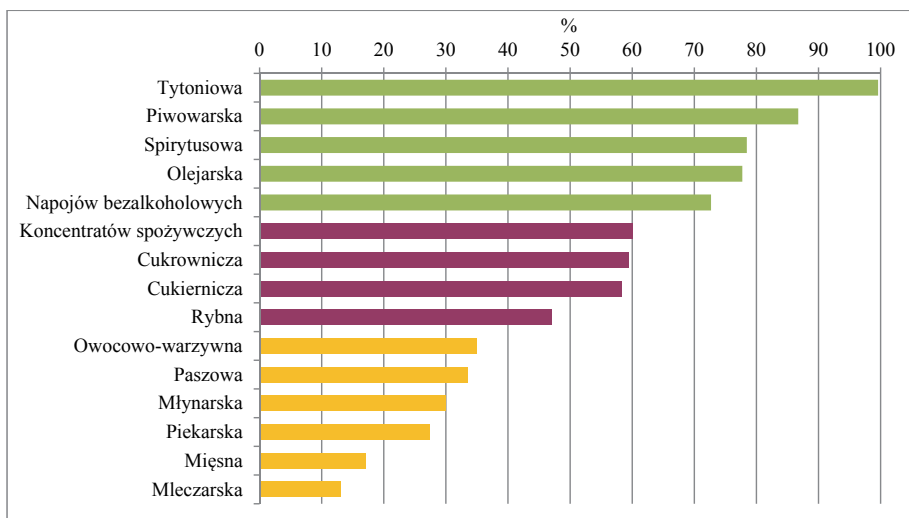
Źródło: dane Narodowego Banku Polskiego.

Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2004-2018 zwiększyła się z 3,8 do 11,7 mld euro, tj. ponad trzykrotnie (rys. 7). W tym samym okresie udział BIZ w przemyśle spożywczym w wartości BIZ w sektorze przetwórstwa przemysłowego zwiększył się z 15,9 do 18,2%, tj. o 2,3 pkt proc. Generalnie o ekspansji inwestycyjnej firm zagranicznych na polskim rynku spożywczym w ostatnich latach zdecydowały takie czynniki, jak: niższe koszty komparatywne (zwłaszcza koszty pracy), stabilność gospodarcza i polityczna, znacznie szybszy rozwój gospodarki i przemysłu spożywczego w Polsce niż w innych państwach UE, korzystne warunki inwestowania, wzrost popytu na żywność na rynku krajowym, a przede wszystkim zniesienie barier celnych w eksporcie żywności do państw UE i możliwość uzyskania subsydiów w eksporcie do krajów trzecich.

Wejście kapitału zagranicznego do polskich przedsiębiorstw niewątpliwie przyspieszyło rozwój wielu branż przemysłu spożywczego i zwiększyło poziom ich koncentracji. Na podstawie wskaźnika udziału firm z kapitałem zagranicznym w przychodach poszczególnych branż przemysłu spożywczego w 2017 r. (rys. 8) można wskazać branże, w których kapitał zagraniczny odgrywa największą rolę

(powyżej 70%): tytoniowa, piwowarska, spirytusowa, olejarska i napojów bezalkoholowych oraz te, w których kapitał zagraniczny ma najmniejsze znaczenie (poniżej 35%): owocowo-warzywna, paszowa, młynarska, piekarska, mięsna i mleczarska. Pozostałe można określić jako branże o przeciętnym udziale firm z kapitałem zagranicznym w przychodach.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne odegrały ważną rolę w procesie wzmocnienia pozycji konkurencyjnej polskiego przemysłu spożywczego, ponieważ zarówno towarzyszyły w pierwszej połowie lat 90. procesom prywatyzacyjnym i restrukturyzacyjnym w sektorze, jak i uczestniczyły w budowie od podstaw w kolejnych latach nowych zakładów przetwórczych. Napływ kapitału zagranicznego w postaci BIZ, poprzez transfer technologii i innowacji, przyczynił się do modernizacji i unowocześnienia przemysłu spożywczego i jego poszczególnych branż, co pozwoliło polskim producentom z powodzeniem konkurować na unijnym i światowym rynku żywnościowym.



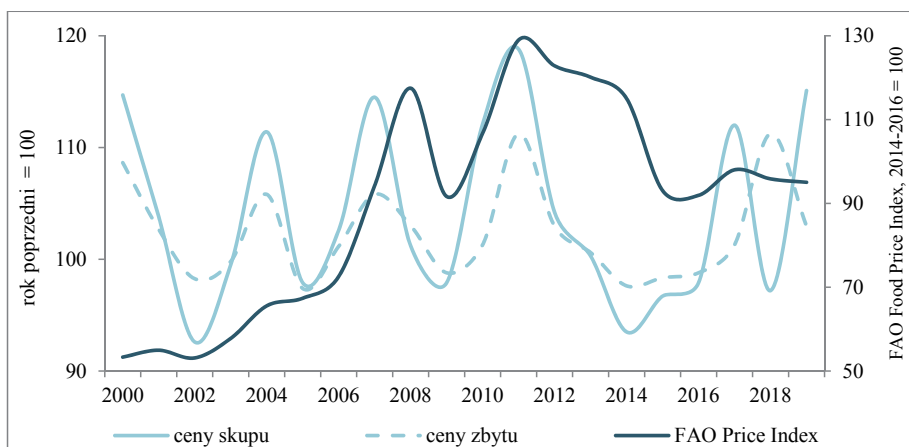
Rys. 8. Udział firm z kapitałem zagranicznym w przychodach poszczególnych branż przemysłu spożywczego w Polsce w 2017 r. (w %).

Źródło: niepublikowane dane GUS.

Analogiczne kierunki zmian krajowych i światowych cen żywności

Dynamicznie rosnące obroty handlu zagranicznego powodowały dwa zjawiska. Po pierwsze w wielu branżach krajowego sektora rolno-spożywczego znacząco zwiększył się udział eksportu w produkcji sprzedanej (tzw. specjalizacja eksportowa), a po drugie w innych zwiększył się udział importu w zaopatrzeniu rynku (tzw. penetracja importowa). Rozwój wymiany handlowej oraz duże bezpośrednie inwestycje zagraniczne globalnych koncernów spożywczych skutkowały w efekcie coraz silniejszą integracją rynku krajowego z rynkiem unijnym i światowym.

W latach 2000-2004 krajowe ceny skupu surowców rolnych i ceny zbytu produktów przemysłu spożywczego wykazywały analogiczne kierunki zmian, ale ich zmienność nie była skorelowana ze zmianami cen światowych, które w tym okresie systematycznie rosły. Syntetycznym wskaźnikiem oceny koniunktury na światowym rynku jest FAO Food Price Index, który obrazuje zmiany cen w odniesieniu do okresu bazowego 2014-2016. Po akcesji do UE rynek krajowy za pośrednictwem rynku unijnego został silnie zintegrowany z rynkiem światowym. Kierunki zmian krajowych cen skupu i zbytu były już analogiczne jak zmiany światowych cen produktów żywnościowych (rys. 9). Wahania koniunktury na światowym rynku poprzez rynek unijny transmitują się bowiem na sytuację podaży-popytu na krajowym rynku produktów rolno-spożywczych. Silna integracja rynku krajowego z rynkami zewnętrznymi zwiększa szanse ekspansji eksportowej, szczególnie w warunkach kosztowo-cenowych przewag konkurencyjnych. Równocześnie duże wahania koniunktury na rynku światowym generują większe ryzyko produkcyjne i handlowe, które uczestnicy krajowego łańcucha żywnościowego mogą minimalizować umiejętnie wykorzystując system informacji rynkowej oraz narzędzia zarządzania ryzykiem (np. kontrakty terminowe, ubezpieczenia).



Rys. 9. Wskaźniki zmian krajowych cen zbytu i skupu oraz światowych cen żywności.

Źródło: niepublikowane dane GUS, FAO Food Price Index.

Podsumowanie i wnioski

Polski sektor rolno-spożywczy po 1989 r. przeszedł głębokie przeobrażenia. Z sektora raczej zacofanego, wykorzystującego przestarzałe technologie i metody produkcji, przekształcił się w nowoczesny i dynamicznie rozwijający się sektor agrobiznesu, który wykazał się dużymi zdolnościami dostosowawczymi, charakteryzuje się wysoką dynamiką rozwoju oraz odnosi sukcesy zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach światowych. Świadczą o tym przede wszystkim następujące zjawiska:

- wzrost produkcji w rolnictwie i przemyśle spożywczym,
- dynamicznie rosnące od 2003 r. eksport i nadwyżka w handlu zagranicznym,
- wzrost popytu i zmiany modelu konsumpcji na rynku wewnętrznym.

Pozytywne zmiany strukturalne i modernizacyjne, jakie nastąpiły w polskim sektorze rolno-spożywczym w okresie transformacji gospodarczej i członkostwa w Unii Europejskiej, skutkowały poprawą technicznej i ekonomicznej efektywności podmiotów sektora. Zadecydowały o tym m.in. następujące tendencje:

- wzrost koncentracji produkcji w rolnictwie i przemyśle spożywczym, i wynikające z tego korzyści ekonomiczne z tytułu rosnących efektów skali;
- postęp technologiczny w produkcji rolnej i przetwórstwie spożywczym oraz dostosowanie do standardów w zakresie jakości i bezpieczeństwa żywności;
- wzrost efektywności gospodarowania, który był źródłem trwałych przewag konkurencyjnych na rynku międzynarodowym.

Poszczególne branże sektora rolno-spożywczego realizują odmienne strategie i charakteryzują się różnym poziomem rozwoju. W niektórych branżach głównym stymulatorem rozwoju był eksport, który determinował wzrost produkcji rolnej i przetwórstwa przemysłowego. Inne branże rozwijały się przetwarzając importowane surowce rolne (np. pochodzące z różnych stref klimatycznych), które następnie były sprzedawane na rynku krajowym lub reeksportowane. Jeszcze inne branże były w szczególności zorientowane na zaopatrzenie rynku krajowego.

W analizowanym okresie krajowy rynek rolno-spożywczy zintegrował się z rynkiem światowym, o czym zadecydowało rosnące znaczenie handlu zagranicznego w bilansach rynkowych, duże bezpośrednie inwestycje zagraniczne transnarodowych koncernów spożywczych oraz regulacje rynkowe w ramach kolejnych reform wspólnej polityki rolnej.

Wyzwaniami stojącymi przez podmiotami gospodarczymi krajowego sektora rolno-spożywczego w przyszłości będą znaczące zmiany uwarunkowań makroekonomicznych i rynkowych. Kluczową rolę w tym obszarze będą odgrywały negatywne skutki globalnej recesji gospodarczej wywołanej przez pandemię COVID-19. Drugim istotnym czynnikiem będzie fundamentalna zmiana strategii rozwoju gospodarczego UE, której gospodarka w coraz większym stopniu będzie się stawać zrównoważona społecznie i środowiskowo. Zapowiedzią tych zmian są strategie „Europejski Zielony Ład” oraz dedykowana dla sektora rolno-spożywczego strategia „Od pola do stołu”. Gospodarstwa rolne i przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego będą zmuszone realizować procesy dostosowawcze nie tylko do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, ale również do nowych trendów w konsumpcji artykułów żywnościowych na rynku wewnętrznym.

Literatura

- Ambroziak, Ł. (2019). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle spożywczym w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie w przemyśle spożywczym za granicą. W: P. Chechelski (red.), *Korporacje transnarodowe w przemyśle spożywczym w Polsce*. Studia i Monografie, nr 179. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Chechelski, P. (2017). Zmiany zachodzące w przemyśle spożywczym w Polsce pod wpływem korporacji transnarodowych w XXI wieku. *Problems of Agriculture Economics / Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4(353), s. 50-71.
- Drożdż, J., Mroczek, R. (2020). Przemysł spożywczy – rozwój w warunkach zmian otoczenia zewnętrznego. *Przemysł Spożywczy*, nr 8, s. 6-13. DOI: 10.15199/65.2020.8.1.
- GUS (2017). *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2016 r.* Warszawa: GUS.
- GUS (2020). *Mały Rocznik Statystyczny (MRS)*. Warszawa: GUS.
- GUS (2005, 2006, 2019). *Rocznik Statystyczny (RS)*. Warszawa: GUS.
- GUS (2001, 2005, 2020). *Rocznik Statystyczny Przemysłu (RSP)*. Warszawa: GUS.
- GUS (2020). *Wskaźniki makroekonomiczne*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (data dostępu: 10.09.2020).
- HoReCa sprzeda żywność za 24 mld zł w 2017 r.* 07.03.2017. Pobrane z: <http://www.portalspozywczy.pl/mleko/wiadomosci/horeca-sprzeda-zywnosc-za-24-mld-zl-w-2017-r,141641.html/> (data dostępu: 4.09.2020).
- Kawecka-Wyrzykowska, E. (1995). *Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*. Warszawa: IkiCHZ.
- Kulawik, J., Józwiak, W. (2007). *Analiza efektywności gospodarowania i funkcjonowania przedsiębiorstw rolniczych powstałych na bazie majątku skarbu państwa*. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Markowska, J., Polak, E. (2020). Trendy w produkcji żywności. *Przemysł Spożywczy*, nr 4, s. 25-30. DOI: 10.15199/65.2020.4.5.
- Mroczek, R., Drożdż, J. (2019). Rozwój przemysłu spożywczego w Polsce. W: P. Szajner, I. Szczepaniak (red.), *Ewolucja międzynarodowej sytuacji rynkowej i jej wpływ na konkurencyjność krajowego sektora żywnościowego* (s. 103-110). Monografie Programu Wieloletniego 2015-2019, nr 100. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Pietrzak, M. (2006). *Efektywność finansowa spółdzielni mleczarskich – koncepcja oceny*. Warszawa: SGGW.
- Pietrzak, M. (2014). Problem geograficznego zakresu rynków/sektorów w dobie globalizacji i regionalizacji. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1(338), s. 3-21.
- Rembisz, W., Kowalski, A. (2007). *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*. Warszawa: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB.
- Rynek eko żywności ma rosnąć 20 proc. rocznie do 2030 r.* 17.04.2018. Pobrane z: <http://www.portalspozywczy.pl/owoce-warzywa/wiadomosci/rynek-eko-zywnosci-ma-rosnac-20-proc-rocznie-do-2030-r,157419.html/> (data dostępu: 7.09.2020).
- Rynek żywności funkcjonalnej w Polsce wart 3,7 mld euro.* 30.10.2017. Pobrane z: <http://www.portalspozywczy.pl/handel/artykuly/rynek-zywnosci-funkcjonalnej-w-polsce-wart-3-7-mld-euro,150905.html/> (data dostępu: 7.09.2020).
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2004). *Ekonomia*. Warszawa: PWN.
- Sikorska, A. (red.). (2018). *Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy*, nr 21. Warszawa: IERiGŻ-PIB, MRiRW, KOWR.
- Szajner, P., Hryszko, K. (2013). *Sytuacja na światowym rynku cukru i jej wpływ na możliwości uprawy buraków cukrowych w Polsce*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 71. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Szczepaniak, I. (2019). Rola importu w zaopatrzeniu surowcowym sektora produkcji żywności w Polsce. *Przemysł Spożywczy*, nr 8, s. 6-10. DOI: 10.15199/65.2019.8.1.

- Szczepaniak, I., Ambroziak, Ł., Drożdż, J., Mroczek, R. (2020). Przemysł spożywczy w obliczu pandemii COVID-19. *Przemysł Spożywczy*, nr 5, s. 2-7. DOI: 10.15199/65.2020.5.1.
- Szczepaniak, I., Wigier, M. (2020). Polski biznes rolno-spożywczy wczoraj i dzisiaj – czynniki sukcesu. W: R. Przygodzka, E. Gruszewska (red.), *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich* (s. 233-256). Białystok: Uniwersytet w Białymstoku. DOI: 10.15290/isarow.2020.11.
- Szymański, W. (2002). *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*. Warszawa: DIFIN.
- Świetlik, K. (2019). Wydatki polskich gospodarstw domowych na żywność. Determinanty pewnego paradoksu. *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*, nr 3(29), s. 33-41. Warszawa: Wyższa Szkoła Menedżerska.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Urban, R. (red.). (2004). *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988-2003*. Studia i Monografie, nr 121. Warszawa: IERiGŻ.
- Wskaźniki makroekonomiczne GUS*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (data dostępu: 10.09.2020).
- Wrzosek, W. (2002). *Funkcjonowanie rynku*. Warszawa: PWE.
- Żywność ekologiczna nigdy nie będzie masowa*. 21.08.2019. Pobrane z: <http://www.portalspozywczy.pl/owoce-warzywa/wiadomosci/zywnosc-ekologiczna-nigdy-nie-bedzie-masowa,174799.html/> (data dostępu: 5.09.2020).

THE EVOLUTION OF THE AGRI-FOOD SECTOR IN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION, MEMBERSHIP IN THE EU AND GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Abstract

The aim of the article is to contribute to the discussion and research devoted to the evolution of the agri-food sector in the period of systemic transformation, Poland's membership in the European Union, and globalization of the world economy. The evolution of the Polish agri-food sector, which started in the first years of systemic transformation, intensified in the period of preparations for accession to the European Union (EU), and then stimulated by the processes of deepening economic and trade integration with the EU Member States and the global market, proves that this sector has undergone profound transformations. After joining the EU, the Polish food economy was co-financed with EU funds, which allowed for the acceleration of structural and modernization changes in the sector. Foreign direct investments also played a significant role in the process of strengthening the position of the Polish agri-food sector. However, the key factor in the sector's development was the dynamic growth of agri-food exports, accompanied by the growing demand for food in the internal market. Due to changes in macroeconomic and market conditions, entities of the domestic agri-food sector will have to face new challenges in the future.

Keywords: agriculture, food industry, market, foreign trade, food trends.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 18.12.2020.

