

Jadwiga Drożdż

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB w Warszawie

KONKURENCYJNOŚĆ PRODUCENTÓW ŻYWNOŚCI A ICH SYTUACJA EKONOMICZNO-PRODUKCYJNA

THE COMPETITIVENESS OF FOOD PRODUCERS AND THEIR PRODUCTION AND ECONOMIC SITUATION

Słowa kluczowe: konkurencyjność, przemysł spożywczy, rentowność

Key words: competitiveness, food industry, profitability

Abstrakt. Celem opracowania było określenie siły powiązań między konkurencyjnością poszczególnych działów przemysłu spożywczego a ich wynikami ekonomiczno-produkcyjnymi. W latach 2009-2011 na rynkach zagranicznych ulokowano 57% przyrostu produkcji przemysłu spożywczego. Pomimo trudnych i zmiennych warunków gospodarczych panujących ostatnio (tzw. okres dekonjunkury), polscy producenci żywności dobrze radzili sobie na rynkach zagranicznych. Polski przemysł spożywczy wykazał dużą odporność na zjawiska kryzysowe. Jego międzynarodowa konkurencyjność oceniana jest wysoko, a w szczególności dotyczy to wybranych produktów sektora cukierniczego, owocowo-warzywnego, tytoniowego, a w mniejszym stopniu także mięsnego i mleczarskiego. Silna pozycja konkurencyjna producentów artykułów spożywczych była jednym z czynników, który umożliwił rozwój tej gałęzi przemysłu oraz sprzyjał utrzymaniu dobrej kondycji ekonomicznej firm spożywczych. Potwierdza to wskaźnik korelacji między miernikami konkurencyjności oraz ROE i dynamiką produkcji sprzedanej. Większa była jednak siła powiązań konkurencyjności z wynikami produkcyjnymi niż ekonomicznymi.

Wstęp

W teorii ekonomii pojęcie konkurencyjności nie jest jednoznacznie zdefiniowane. Obfitość definicji tego pojęcia wynika z prób kojarzenia tej kategorii pojęciowej z różnymi teoriami ekonomicznymi, w tym przede wszystkim z teorią wzrostu gospodarczego, handlu międzynarodowego, mikroekonomii, a w ostatnich latach także z teorią międzynarodowej migracji czynników produkcji [Pawlak, Poczta 2011]. Trudność zdefiniowania tego pojęcia wynika także z rozpatrywania tego zjawiska na różnych poziomach (mikro, mezo, makro i mega) oraz z chęci opisanego go za pomocą kilku innych pojęć teoretycznych. Na poziomie mikro konkurencyjność rozumiana jest np. jako zdolność przedsiębiorstwa do oferowania właściwych towarów i usług odpowiedniej jakości, cenie i we właściwym czasie lub jako zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymywania i powiększania udziałów rynkowych oraz osiągnięcia w związku z tym odpowiednich zysków.

Definicje makrokonkurencyjności najczęściej odwołują się do wyników danego kraju w wymiarze międzynarodowej. Takim przykładem jest definicja zaproponowana przez Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) opisująca konkurencyjność jako „...w warunkach wolnego handlu i uczciwej konkurencji zdolność kraju do produkcji dóbr i usług, które wygrywają konkurencję na międzynarodowym rynku, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie” [Daszkiewicz 2008]. W literaturze przedmiotu spotyka się także inny sposób interpretacji tego pojęcia. Według Portera synonimem konkurencyjności jest produktywność i zdolność kraju do jej podnoszenia w długim okresie, co powinno być kryterium rozstrzygającym o poziomie konkurencyjności analizowanych gospodarek.

W badaniach Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-PIB (IERiGŻ-PIB) w Warszawie przez konkurencyjność polskich producentów żywności rozumie się zdolność lokowania krajowych jej producentów zarówno na rynku unijnym, jak i na rynkach trzecich, ale

także zdolność do konkurowania z firmami zagranicznymi na rynku krajowym zapewniając sobie relatywnie wysoką stopę zwrotu od zastosowanych czynników produkcji. W ocenie konkurencyjności polskich producentów żywności wykorzystano trzy miary wynikowe określające zarówno pozycję konkurencyjną, jak i zdolność do konkurowania z innymi podmiotami. Następnie na poziomie poszczególnych działów zestawiono je z przyrostem produkcji sprzedanej w tych działach oraz oceną sytuacji ekonomicznej mierzoną rentownością kapitału własnego i syntetycznym miernikiem sytuacji finansowej.

Celem opracowania było określenie siły powiązań między konkurencyjnością poszczególnych działów przemysłu spożywczego a ich wynikami ekonomiczno-produkcyjnymi.

Materiał i metodyka badań

W ocenie konkurencyjności wykorzystano następujące wskaźniki ustalone w badaniach IERiGŻ-PIB:

- pokrycia importu eksportem (TC – *Trade Coverage*), określający w jakim stopniu krajowy import artykułów spożywczych pokrywany jest przez krajowy eksport tych wyrobów; jego wartość powyżej jednego oznacza, że dany kraj posiada względną wewnętrzną przewagę nad innymi krajami [Klima 2012] i jest konkurencyjny na rynku międzynarodowym,
- orientacji eksportowej (OE) [Szczepkowska 2003], który jest miarą proeksportowej specjalizacji produkcji danego kraju; przyjmuje się, że im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym produkcja jest bardziej zorientowana eksportowo i jednocześnie bardziej konkurencyjna na rynku międzynarodowym,
- RCA, czyli wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych; jeżeli jego wartość przewyższa 1, wówczas udział tego dobra w eksporcie kraju jest większy od udziału tego dobra w światowym eksporcie, a jeżeli jego wartość nie przekracza 1, to kraj nie ujawnia przewagi komparatywnej w zakresie tego dobra [Klima 2012].

Sytuację ekonomiczno-produkcyjną poszczególnych działów przemysłu spożywczego oceniano na podstawie własnych analiz dynamiki wartości produkcji sprzedanej (w bieżących cenach bazowych) oraz rentowności kapitału własnego (ROE), uzupełniając je o syntetyczny miernik sytuacji finansowej poszczególnych branż [Czerwińska-Kayzer i in. 2013], który oparty jest na dziewięciu wskaźnikach, tj.: rentowności kapitału własnego, sprzedaży, mnożniku kapitałowym, zadłużeniu długoterminowym, pokryciu odsetek, płynności szybkiej, produktywności kapitału obrotowego, cyklu zapasów i należności.

Wyniki badań

W latach 2009-2011 poziom wskaźnika pokrycia importu produktów przemysłu spożywczego eksportem tych produktów (TC – *Trade Coverage*) był wyższy od jednego, a wartość eksportu artykułów spożywczych przekraczała kwotę importu średnio o 30%. Oznacza to, że polski przemysł spożywczy generował nadwyżkę w handlu swoimi produktami, co pozwala wnioskować, że polscy producenci żywności mieli względną przewagę nad producentami z innych krajów. O przewagach komparatywnych polskich producentów żywności świadczy także wskaźnik RCA, który w przemyśle spożywczym średnio w latach 2009-2011 przekroczył jeden. Wskazuje on, że udział eksportu wyrobów przemysłu spożywczego w całym polskim eksporcie był większy niż udział eksportu tych produktów w eksporcie światowym. W badanym okresie eksport stanowił około 28% produkcji sprzedanej firm spożywczych.

Zróznicowany był poziom konkurencyjności poszczególnych działów przemysłu spożywczego. Opierając się na trzech miernikach konkurencyjności (OE, TC i RCA), dokonano podziału poszczególnych działów przemysłu spożywczego na trzy grupy (tab. 1). Pierwszą z nich stanowią działy o wysokiej konkurencyjności, do których zalicza się produkcję wyrobów tytoniowych, przetworów z mięsa, produkcję mięsa drobiowego, czerwonego, soków i napojów owocowych i warzywnych, przetworów owocowo-warzywnych, słodczy, pieczywa cukierniczego, przetworów mleczarskich oraz

Tabela 1. Grupowanie producentów żywności według ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych
Table 1. Grouping food manufacturers according to their competitiveness on foreign markets

Dział produkcji/Production section	Wskaźniki konkurencyjności, średnio w latach 2009-2011/ Competitiveness indicators, on average in 2009-2011			Udział w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w 2011 r./ Participation in the production of food sold in 2011 [%]
	OE	TC	RCA	
Grupa I. Działy o wysokiej konkurencyjności/Group I. Sections with highly competitive				
Wyrobów tytoniowych/Tobacco products	86,1	3,02	3,97	3,43
Przetworów mięsnych/Meat products	16,2	4,88	2,12 ^d	7,53
Mięsa drobiowego/Poultry meat	27,0	6,53	2,51 ^e	7,44
Mięsa czerwonego/Red meat	28,1	0,98	2,51 ^e	11,72
Soków i napojów owocowo-warzywnych/ Fruit and vegetable juice	37,1	2,70	1,80 ^f	2,67
Przetworów owocowo-warzywnych/ Fruit and vegetables products	46,5	1,79	1,80 ^f	3,99
Słodyczy/Sweets	44,0	1,29	2,12	5,12
Pieczywa cukierniczego/Bakery	82,2	3,19	1,91 ^g	1,21
Przetworów mleczarskich/Dairy products	21,8	2,79	2,21	13,00
Filetów i przetworów rybnych/ Fishfillets and fish products	64,1	0,93	1,06	3,46
Średnio/Average	45,3	2,81	2,20	59,57 ^k
Grupa II. Działy konkurencyjne/Group II. Competitivesection				
Przetworów zbożowych/Cereal products	17,0	1,55	1,02	3,39
Karmy dla zwierząt domowych/Pet food	25,2	1,18	0,75	1,21
Cukru/Sugar	18,3	1,48	1,07 ^h	2,73
Pozostałej żywności/Other food ^b	22,9	1,60	2,23	2,56
Pieczywa świeżego/Fresh bread ^b	2,3	1,48	1,91 ^g	5,86
Średnio/Average	17,1	1,46	1,25	15,78 ^k
Grupa III. Działy niekonkurencyjne/Group III. Uncompetitive section				
Napojów alkoholowych/Alcoholic beverages ^c	9,1	0,56	0,57 ⁱ	6,45
Kawy i herbaty/Coffee and tea	94,9	0,67	0,87 ^j	1,55
Pasz/Feed	0,00	0,00	0,75	5,94
Olejów/Oils	37,5	0,76	0,47	2,62
Średnio/Average	47,2	0,50	0,67	16,56 ^k
Przemysł spożywczy średnio/Food industry average	27,7	1,30	1,37	x

^a – produkcja przypraw oraz żywności homogenizowanej i dietetycznej/spices and food production and dietary homogenized, ^b – łącznie z produkcją wyrobów ciastkarskich/including the production of confectionery, ^c – produkcja napojów spirytusowych, win gronowych, owocowych, napojów fermentowanych oraz piwa; z uwagi na rozbieżność między poszczególnymi działami przetwórstwa spożywczego i działami HS, dla niektórych działów przyjęto wskaźnik RCA z grupy najbardziej zbliżonej do danego działu przetwórstwa i tak:/production of spirits, wines fruit, fermented beverages and beer, because of the discrepancy between the different sections of food processing and HS divisions, for some sections adopted the RCA index of the group closest to the processing department, and so., ^d – przetwory mięsne i rybne/processed meat and fish/meat and edible offal, ^e – mięso i podroby jadalne/processed fruits and vegetables, ^f – przetwory z owoców i warzyw/processed fruits and vegetables, ^g – przetwory ze zbóż, mąki, skrobi i mleka oraz pieczywo cukiernicze/preparations of cereals, flour, starch, milk, and pastry, ^h – cukry i wyroby cukiernicze/sugars and confectionery, ⁱ – napoje bezalkoholowe i alkoholowe/soft drinks and alcohol, ^j – kawa, herbata i przyprawy/coffee, tea and spices, ^k – suma działów w grupie/total departments in the group

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, CAAC, Ambroziak, Szczepaniak 2012
Source: own study based on unpublished data of the Central Statistical Office, CAAC, Ambroziak, Szczepaniak 2012

filetów i przetworów rybnych. Udział tych działów w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w 2011 r. był wysoki, gdyż wyniósł prawie 60%. W grupie tej wysoki był średni poziom badanych mierników konkurencyjności i znacznie przekraczał ich średnią wartość dla przemysłu spożywczego.

Według wskaźnika pokrycia importu eksportem największą nadwyżkę w handlu osiągnięto w produkcji mięsa drobiowego, przetworów mięsnych, pieczywa cukierniczego oraz wyrobów tytoniowych. Średni poziom wskaźnika RCA w latach 2009-2011 wskazuje, że największe przewagi komparatywne mają działy produkcji: wyrobów tytoniowych, mięsa drobiowego, mięsa czerwonego oraz przetworów mleczarskich. Wysoki poziom orientacji eksportowej w produkcji wyrobów tytoniowych, pieczywa cukierniczego oraz filetów i przetworów rybnych świadczy, że są to działy proeksportowe, w których rozwój w dużej mierze determinowany jest eksportem.

Branże zaliczane do grupy działów o wysokiej konkurencyjności, tj.: mięsna, owocowo-warzywna, mleczarska, cukiernicza i tytoniowa ułożyły na rynkach zagranicznych prawie 70% przyrostu produkcji, tj. o 11,9 p.p. więcej niż średnio w przemyśle spożywczym (tab. 2). W grupie tej były działy, w których cały przyrost produkcji (lub nawet więcej) wchłonęły rynki zagraniczne (tytoniowa, mięsa czerwonego, pieczywa cukierniczego oraz rybna). Dobre były wyniki ekonomiczne branż należących do grupy I. Najwyższe ROE uzyskali producenci pieczywa cukierniczego trwałego, przetworów mięsnych oraz soków i napojów owocowych i warzywnych. Cztery działy tej grupy (przetwórstwo mięsa, produkcja mięsa drobiowego, czerwonego oraz przetworów mleczarskich) zaliczane są do klasy o wysokim poziomie syntetycznego miernika sytuacji finansowej.

Luźny był natomiast związek wyników ekonomicznych poszczególnych działów o wysokiej konkurencyjności z miernikami określającymi ich pozycję konkurencyjną. Wskazuje na to także współczynnik korelacji Pearsona liczony dla poszczególnych mierników konkurencyjności i ROE. Poziom tego współczynnika świadczy o słabej korelacji między tymi zmiennymi. Tylko w produkcji pieczywa cukierniczego trwałego i mięsa czerwonego korelacja między zmiennymi była silniejsza. W tych dwóch działach do 50% zmienności ROE tłumaczyła zmienność jednego z mierników konkurencyjności, a mianowicie RCA.

Zdecydowanie silniejsza była korelacja wyników produkcyjnych osiąganych w działach z badanymi miernikami konkurencyjności. Poprawa konkurencyjności w ponad 50% procentach wyjaśnia wzrost wartości produkcji sprzedanej poszczególnych działów. Korelacja ta była najsilniejsza w produkcji wyrobów tytoniowych, słodyczy oraz filetów i przetworów rybnych (wystąpiła na poziomie wszystkich trzech mierników konkurencyjności).

Mniej liczną grupę działów przemysłu spożywczego stanowią działy uznawane za konkurencyjne. Są to: produkcja przetworów zbożowych, karmy dla zwierząt domowych, cukru, pozostałej żywności oraz pieczywa świeżego. Produkcja sprzedana tych działów stanowiła około 16% wartości produkcji sprzedanej całego przemysłu spożywczego, a największym działem w tej grupie jest produkcja pieczywa. Mierniki konkurencyjności tej grupy są na poziomie średnich dla całego przemysłu spożywczego i świadczą o posiadanych przewagach komparatywnych oraz zdolności konkurowania na rynkach zagranicznych.

Wartość eksportu w tych działach przekraczała wartość importu o 40-50%. Sprzedaż na rynkach zagranicznych w niektórych działach (karmy dla zwierząt domowych czy pozostałej żywności) była znaczącym kanałem dystrybucji, gdyż producenci lokowali tam około 1/4 swojej produkcji. Najbardziej konkurencyjny był dział produkcji pozostałej żywności, w którym wysoki był wskaźnik pokrycia importu eksportem oraz ujawnionych przewag komparatywnych. Ponad 1/5 produkcji tych wyrobów ulokowano na rynkach zagranicznych, ale najbardziej proeksportowym działem w tej grupie była produkcja karmy dla zwierząt.

Działy te charakteryzują się wysoką dynamiką produkcji sprzedanej, wyższą od średniej całego przemysłu spożywczego. W latach 2007-2011 zwiększyła się ona prawie o połowę, ale eksport zaabsorbował tylko około 23% tego przyrostu. Pozostała jego część została ulokowana na rynku krajowym. W grupie tych działów wysoki był natomiast wskaźnik ROE, średnio prawie dwukrotnie

Tabela 2. Rozwój i stan finansowy w działach o różnej konkurencyjności
 Table 2. Development and financial status of different competitive departments

Dział produkcji/Production section	Przyrost produkcji sprzedanej w cenach bieżących w latach 2007-2011/Increase in sales in the current prices in 2007-2011 [%]		Przyrost wartości w latach 2007-2011 [mln zł]/Increase in value in the years 2007-2011 [mln PLN]		$\frac{\Delta E}{\Delta Ps}$	ROE – średnia za lata 2009-2011/ROE average years 2009-2011	Syntetyczny miernik sytuacji finansowej w 2010 r./Synthetic measure of the financial situation in 2010
	2007-2011 [%]	in the current prices in 2007-2011 [%]	eksportu / export	produkcji sprzedanej/ producer			
Grupa I. Działy o wysokiej konkurencyjności/Group I. Sections with highly competitive							
Wyrobów tytoniowych/Tobacco products	42,4		3238	1814	178,5	9,70	
Przetworów mięsnych/Meat products	46,0		1192	4222	28,2	17,23	0,496
Mięsa drobiowego/Poultry meat	66,7		1622	5297	30,6	12,15	0,464
Mięsa czerwonego/Red meat	19,1		3699	3340	110,7	9,21	0,480
Soków i napojów owocowo-warzywnych/Fruit and vegetable juice	21,4		372	837	44,4	13,84	0,359
Przetworów owocowo-warzywnych/Fruit and vegetables products	-8,5		574	-661	x	9,28	0,290
Słodyczy/Sweets	46,0		1975	2870	68,8	7,89	0,356
Pieczywa cukierniczego/Bakery	1,3		474	28	1692,9	19,87	0,435
Przetworów mleczarskich/Dairy products	20,8		1237	3976	31,1	9,81	0,449
Filetów i przetworów rybnych/Fishfillets and fish products	41,8		1847	1817	101,7	12,31	0,379
Średnio/Average	28,6		1623	2354	68,9	12,13	0,412
Grupa II. Działy konkurencyjne/Group II. Competitive sections							
Przetworów zbożowych/Cereal products	43,8		572	1836	31,2	11,16	0,378
Karmy dla zwierząt domowych/Pet food	71,8		411	897	46,8	48,53	0,506
Cukru/Sugar	8,6		484	383	126,4	19,96	0,377
Pozostałej żywności/Other food ^b	160,1		654	2805	23,3	14,22	0,373 ^d
Pieczywa świeżego/Fresh bread ^b	46,9		-18	3341	x	25,29	0,518
Przetworów zbożowych/Cereal products	49,3		421	1853	22,7	23,83	0,430
Grupa III. Działy niekonkurencyjne/Group III. Uncompetitive sections							
Napojów alkoholowych/Alcoholic beverages ^c	13,9		637	1398	45,6	22,76	0,427 ^e
Kawy i herbaty/Coffee and tea	83,7		1548	1259	122,6	12,55	0,423
Pasz/Feed	36,7		-1	2835	x	10,03	0,442
Olejów/Oils	21,6		711	827	86,0	5,52	0,367 ^f
Średnio/Average	27,3		965	1580	61,1	12,71	0,415
Przemysł spożywczy średnio/Food industry average	29,6		23134	40573	57,0	13,33	x

ab,c – jak w tab. 1, w obliczeniu syntetycznego miernika sytuacji finansowej niektórych działów przyjęto średnią arytmetyczną kilku grup produktów, tj. *as in I table; in the calculation of the synthetic financial instrument in some sections adopted arithmetic average number of product groups, namely*; ^d – produkcja przypraw oraz żywności homogenizowanej i dietetycznej *spices and food production homogenised and dietetic*; ^e – produkcja napojów spirytusowych, piwa, wina gronowego i owocowego *production of spirits, beer, wine and fruit*; ^f – produkcja olejów i margaryn *production of oils and margarine*

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, CAAC, Czerwińska-Kayzer i in. 2013
 Source: own study based on unpublished data of the Central Statistical Office, CAAC, Czerwińska-Kayzer et al. 2013

większy niż w przemyśle spożywczym, a najwyższą wartość miał w dziale produkcji karmy dla zwierząt domowych i pieczywa świeżego. Największy (wśród trzech grup działów) był także średni syntetyczny miernik sytuacji finansowej, a w dwóch działach (pieczywa świeżego i karmy) miał wartości maksymalne wśród wszystkich działów produkcji artykułów spożywczych i napojów.

W działach konkurencyjnych najsilniejsza korelacja mierników konkurencyjności z ROE poszczególnych działów wystąpiła w produkcji pozostałej żywności i pieczywa świeżego, a z dynamiką przyrostu produkcji sprzedanej w produkcji przetworów zbożowych oraz pozostałej żywności.

Trzecią grupę tworzą działy niekonkurencyjne, tj. produkcja napojów alkoholowych, przetwórstwo kawy i herbaty, produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych oraz olejów i margaryn. Ich udział w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego był zbliżony do udziału działów konkurencyjnych, a największy wśród nich to produkcja napojów alkoholowych i pasz (po około 6%).

We wszystkich działach tej grupy import nie miał pokrycia w eksporcie, którego wartość była o kilkadziesiąt procent niższa od wydatków na zakup danych produktów zagranicą. Wynika to m.in. z dużego importu o charakterze surowcowym, szczególnie spirytusu surowego i olejów oraz kawy i herbaty. W obrocie tymi towarami nie mieliśmy także przewag komparatywnych, gdyż wskaźnik RCA był niższy od jednego, czyli udział eksportu tymi wyrobami w polskim eksporcie był mniejszy niż eksportu światowego tych produktów w eksporcie ogółem. Wysoki był natomiast udział eksportu w produkcji sprzedanej, szczególnie herbaty i kawy, ale w większości był to reeksport.

Przyrost produkcji sprzedanej działów niekonkurencyjnych w latach 2007-2009 był o 2,3 p.p. mniejszy niż średnio w przemyśle spożywczym, ale większość jego została ulokowana na rynkach zagranicznych. Tylko w produkcji pasz cały jej przyrost trafiał na rynek krajowy, pomimo iż jej wartość w badanym okresie zwiększyła się o ponad 1/3. Rentowność kapitału własnego tej grupy branż była mniejsza od średniej w przemyśle spożywczym. Największa była ona w produkcji napojów alkoholowych (ale tylko w produkcji piwa), a najniższa w produkcji olejów i margaryn. W poszczególnych działach tej grupy stosunkowo wysoki był syntetyczny miernik sytuacji finansowej, z wyjątkiem produkcji olejów. Działy tej grupy charakteryzowały się niskim poziomem korelacji mierników konkurencyjności i ROE, ale silna była korelacja tych mierników z dynamiką produkcji sprzedanej.

Podsumowanie

Analiza konkurencyjności poszczególnych działów przemysłu spożywczego wskazuje, że podstawowe jego branże mają duże przewagi konkurencyjne nad zagranicznymi producentami. Stąd, przy stabilnej chłonności rynku wewnętrznego, eksport produktów przemysłu spożywczego w ostatnich latach był podstawowym czynnikiem stymulującym rozwój tej gałęzi przemysłu. Oznacza to, że bez jego rozwoju, będącego efektem integracji z Unią Europejską, przyrost produkcji sektora byłby niewielki. Potwierdza to także wysoki współczynnik korelacji poszczególnych miar konkurencyjności z dynamiką produkcji sprzedanej, gdzie zmienność tych wskaźników w dużej części wyjaśnia zmienność produkcji sprzedanej.

Eksport przemysłu spożywczego stymulował także koniunkturę w wielu branżach i przyczynił się do poprawy oraz utrzymania na dobrym poziomie wyników ekonomicznych. Prawie wszystkie branże osiągają dodatni wynik finansowy oraz wysoką rentowność kapitału własnego, co świadczy o tym, że inwestorzy uzyskują większą stopę zysku od korzyści z innych, bezpiecznych zastosowań kapitału. Korelacja między miernikami konkurencyjności a rentowności była silna na poziomie całego przemysłu spożywczego i niektórych jego branż, a w większości działów była ona słabsza.

Literatura

- Ambroziak Ł., Szczepaniak I. 2012: *Wskaźnikowa ocena konkurencyjności handlu produktami rolno-spożywczymi*, [W:] I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*, seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 51-60.
- Czerwińska-Kayzer D., Florek J., Stanisławska J. 2013: *Zastosowanie metody TOPSIS do oceny sytuacji finansowej sektora przemysłu spożywczego*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, IERiGŻ-PIB (w druku).
- Daszkiewicz N. (red.). 2008: *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, PWN, Warszawa, s. 13-15.
- Klima S. 2012: *Konkurencyjność eksportu – definicja, czynniki, miary*, [W:] S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, CeDeWu, Warszawa, s. 11-35.
- Pawlak K., Poczta W. 2011: *Międzynarodowy handel rolny teorie konkurencyjność scenariusze rozwoju*, PWE, Warszawa, s. 41-50.
- Szczepkowska A. 2003: *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność gospodarki polskiej*, [W:] D. Kopycińska (red.), *Państwo i rynek w gospodarce*, PTE, Szczecin, s. 119-132.

Summary

In the years 2009-2011 in the foreign markets were located 57% increase in food production. Despite the difficult and changing economic conditions (the so-called period of recession) polish food producers have coped well in foreign markets. Our food industry has shown a high resistance to the crisis phenomena. Its international competitiveness is evaluated highly, and in particular this applies to selected products in the confectionery, fruit and vegetables, tobacco, and to a lesser extent, meat and milk. The strong competitive position of food producers was one of the factors that allowed the development of the industry and has contributed to maintaining the economic viability of food companies. This confirms the correlation between the ratio and ROE measures of competitiveness and dynamics of sold production. However, was greater competitive strength of the results of the relationship than economic production.

Adres do korespondencji
mgr Jadwiga Drożdż
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB
ul. Świętokrzyska 20
00-002 Warszawa
tel. (22) 50 54 770
e-mail: drozdz@ierigz.waw.pl