

Iwona Szczepaniak

Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie

OCENA KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEGO PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

Piętnastoletni okres transformacji i kilkuletni okres dostosowawczy do integracji z UE całkowicie zmieniły obraz polskiego przemysłu spożywczego. W tym czasie dokonały się istotne zmiany struktur przemysłu spożywczego, zarówno własnościowych i podmiotowych, jak i branżowych oraz produkcyjnych. Przemiany strukturalne wymuszały z kolei przyspieszoną modernizację potencjału twórczego przemysłu spożywczego, która dokonywała się przy dużym udziale kapitału zagranicznego. Inwestycje, realizowane szczególnie w okresie przedakcesyjnym, przyczyniły się do gruntownej modernizacji przetwórstwa rolno-spożywczego. W każdej branży wyłoniła się grupa liderów, tj. dużych i średnich firm przemysłowych, które pod względem poziomu technicznego i technologicznego, sposobu funkcjonowania oraz oferty handlowej nie różnią się od podobnych przedsiębiorstw w krajach UE o tradycyjnie rozwiniętym przemyśle spożywczym. Mają one zdolności i umiejętności dostosowywania swojej działalności do zmieniających się uwarunkowań rynkowych i zdolne są do konkurencyjnego działania na wspólnym rynku europejskim (WRE) [Urban 2005b, s. 14-15].

Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi za 2004 r. i I połowę 2005 r. są optymistyczne i potwierdzają dobre przygotowanie tego sektora do prowadzenia działalności na WRE. Producenci żywności umiejętnie wykorzystali przewagi konkurencyjne, głównie cenowe, zwiększyli eksport i poprawili swoją pozycję w rozszerzonej Unii. Trzeba mieć jednak świadomość, że ujawnione tendencje, które obecnie wydają się względnie trwałe, mogą okazać się jednak przejściowe.

W roku 2004, w porównaniu z poprzednim, wartość eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się o prawie 31%. Wolniejszy był wzrost importu, który

w tym czasie zwiększył się o blisko 24%. W pierwszej połowie 2005 r. wzrost wymiany zagranicznej produktami rolno-spożywczymi był kontynuowany – w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego eksport zwiększył się o prawie 53%, podczas gdy import o 27%. Jeszcze szybciej rozwijała się wymiana handlowa z innymi krajami UE. Dostawy żywności z Polski do krajów UE-25 w 2004 r. zwiększyły się o 43,5%, a przywóz do naszego kraju o 25,1%. W pierwszej połowie 2005 r. wskaźniki te wzrosły odpowiednio do 50,4 i 33,3%. Tym samym udział UE-25 w naszej wymianie handlowej (w tej grupie towarów) wzrósł z ok. 63% w latach 2002-2003 aż do blisko 68% w 2004 r. i ponad 66% w I połowie 2005 roku. WRE już w pierwszym roku członkostwa stał się dla polskiego handlu artykułami rolno-spożywczymi dominującym rynkiem zaopatrzenia i zbytu.

Wejście Polski w struktury WRE i będąca jego konsekwencją wzajemna likwidacja wszystkich ograniczeń dostępu do rynków rolnych oraz konieczność sprostania różnorodnym uwarunkowaniom związanym z dostępem do rynków pozaunijnych okazały się zatem korzystne dla polskiej gospodarki żywnościowej. Korzyści osiągnięte w pierwszym roku naszego członkostwa w Unii Europejskiej, a także w kolejnych miesiącach, są w dziedzinie handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi znacznie większe niż oczekiwano. Wstąpienie do UE nie spowodowało także przewidywanego przez niektórych ekonomistów i polityków zalewu polskiego rynku żywnością importowaną z UE. Wręcz przeciwnie, wyraźnej poprawie uległo saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi, i to zarówno całkowite saldo tych obrotów, jak i saldo w wymianie tylko z samymi krajami UE-25 i UE-15.

Tabela 1. Wyniki handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w 2004 r. i w I półroczu 2005 roku

Wyszczególnienie	2004		I-VI 2005*	
	mln euro	2003 = 100	mln euro	I-VI 2004 = 100
Eksport produktów rolno-spożywczych	5 242,2	130,7	3 361,9	152,6
– w tym do UE-25	3 781,8	143,5	2 310,3	150,4
Import produktów rolno-spożywczych	4 406,5	123,9	2 524,3	126,6
– w tym z UE-25	2 763,8	125,1	1 578,2	133,3
Saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi	835,7	184,3	837,6	400,8
– w tym z UE-25	1 018,0	234,3	732,1	207,8
Udział eksportu do UE-25 w eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem w %	72,1	+6,9 p.p.	72,9	+3,2 p.p.
Udział importu do UE-25 w imporcie produktów rolno-spożywczych ogółem w %	62,7	+1,5 p.p.	64,1	+4,7 p.p.

* dane wstępne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z analiz w [Handel zagraniczny... 2005].

Jedną z metod analizy konkurencyjności zewnętrznej polskiego przemysłu spożywczego jest ocena relacji wartości eksportu z Polski do UE-25, importu z UE-25 do Polski oraz salda tych obrotów w głównych działach przemysłu spożywczego do wartości krajowej produkcji sprzedanej w tych działach [Szczepaniak 2005b, s. 12]. Relacja wartości wymiany zagranicznej z UE-25 do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego wskazuje, że silną orientację eksportową, zarówno w 2004 r., jak i w I półroczu 2005 r. wykazywały takie branże przemysłu spożywczego, jak: przetwórstwo ryb, produkcja soków i napojów owocowych i warzywnych oraz pozostałych przetworów owocowo-warzywnych, produkcja karmy dla zwierząt domowych, produkcja pieczywa cukierniczego trwałego i słodczy oraz przetwórstwo kawy i herbaty. Równocześnie większość tych branż zależna była od importu surowców.

Tabela 2. Branże przemysłu spożywczego o najwyższym udziale wartości eksportu do UE-25 w wartości sprzedaży w cenach bazowych (powyżej 20% w 2004 r.)

Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego		
		eksport	import	eksport netto
Ryby i przetwory rybne	2004	52,6	18,6	34,0
	I-VI 200*	51,6	18,5	33,1
Soki i napoje owocowe i warzywne	2004	40,7	2,9	37,8
	I-VI 2005*	29,4	3,6	25,8
Przetwory owocowo-warzywne	2004	33,0	7,1	25,9
	I-VI 2005*	34,2	9,2	25,0
Karma dla zwierząt domowych	2004	27,9	17,3	10,6
	I-VI 2005*	36,1	20,3	15,8
Pieczywo cukiernicze trwałe	2004	39,4	13,8	25,6
	I-VI 2005*	41,0	13,0	28,0
Kakao, czekolada i pozostałe słodczy	2004	20,0	17,9	2,1
	I-VI 2005*	17,5	15,2	2,3
Herbata i kawa	2004	33,4	54,7	-21,3
	I-VI 2005*	37,6	60,2	-22,6

* dane wstępne.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i CIHZ.

Podstawowe branże przemysłu spożywczego charakteryzowały się konkurencyjnością zbliżoną do przeciętnej w całej gospodarce żywnościowej. Należą do nich takie sektory produkcji żywności, jak: przetwórstwo mięsa ogółem (w tym zarówno czerwonego, jak i drobiowego), przetwórstwo ziemniaków (łącznie z produkcją skrobi), produkcja olejów, margaryny i pozostałych tłuszczów, przetwórstwo mleka, produkcja cukru i makaronów oraz produkcja przypraw, odżywek i żywności dietetycznej.

Tabela 3. Branże przemysłu spożywczego o przeciętnym udziale wartości eksportu do UE-25 w wartości sprzedaży w cenach bazowych (od 8 do 20%)

Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego		
		eksport	import	eksport netto
Mięso i przetwory z mięsa ogółem	2004 I-VI 2005*	9,6 11,7	5,4 5,7	4,2 6,0
– mięso czerwone	2004 I-VI 2005*	8,3 12,8	7,4 8,4	0,9 4,4
– mięso drobiowe	2004 I-VI 2005*	17,9 18,0	6,0 5,7	11,9 12,3
Przetwory ziemniaczane (łącznie ze skrobą)	2004 I-VI 2005*	14,5 17,0	19,1 30,5	-4,6 -13,5
Oleje, margaryny i pozostałe tłuszcze	2004 I-VI 2005*	8,9 16,1	34,2 32,7	-25,3 -16,6
Mleko i przetwory z mleka	2004 I-VI 2005*	11,2 15,0	1,7 2,3	9,5 12,7
Cukier	2004 I-VI 2005*	11,3 9,5	1,6 2,0	9,7 7,5
Makarony	2004 I-VI 2005*	10,4 13,3	8,7 12,0	1,7 1,3
Przyprawy	2004 I-VI 2005*	12,8 10,0	21,9 18,9	-9,1 -8,9
Odżywki oraz żywność dietetyczna	2004 I-VI 2005*	9,1 26,7	24,1 21,4	-15,0 5,3

* dane wstępne.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i CIHZ.

Branżami przemysłu spożywczego o niskiej konkurencyjności i nie wykazującymi cech orientacji eksportowej na rynek UE, były: produkcja przetworów zarówno z mięsa czerwonego, jak i drobiowego, produkcja lodów, przetworów zbożowych i pasz dla zwierząt hodowlanych, produkcja pieczywa świeżego i wyrobów ciastkarskich, sektor spirytusowy, winiarski i piwowarski, produkcja napojów bezalkoholowych oraz sektor tytoniowy.

Inną metodą analizy konkurencyjności polskich producentów żywności jest ocena relacji krajowych cen producenta, zarówno na podstawowe produkty rolnictwa, jak i na wybrane produkty przemysłu spożywczego, do cen tych produktów osiąganych w UE [Szczepaniak 2005b, s. 12]. Analiza ta potwierdza, że ceny w sektorze rolno-spożywczym w Polsce są niższe niż w rozwiniętych krajach UE. Różnice cen zwiększają się przy tym w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego, gdyż według obliczeń R. Urbana [Urban 2005b, s. 18] są one największe na poziomie konsumenta (ok. 44%), mniejsze na poziomie przetwórstwa (ok. 30%) i

najmniejsze na poziomie rolnictwa (ok. 20%). Źródłem tych przewag jest przede wszystkim kilkakrotnie niższa w Polsce opłata za pracę, a także niższe ceny energii, ziemi i pozostałych czynników produkcji.

Tabela 4. Branże przemysłu spożywczego o najniższym udziale wartości eksportu do UE-25 w wartości sprzedaży w cenach bazowych (poniżej 8% w 2004 r.)

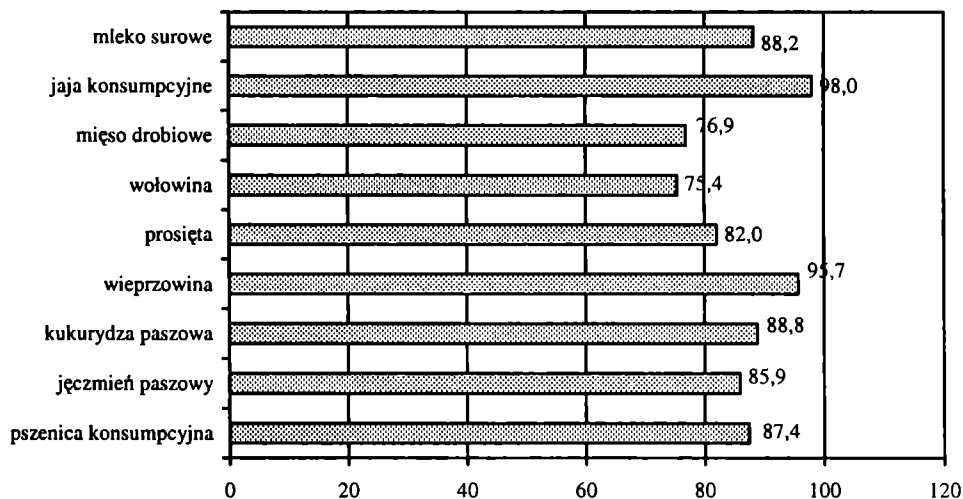
Branża	Rok	Stosunek procentowy wyników handlu zagranicznego do wartości sprzedaży przemysłu spożywczego		
		eksport	import	eksport netto
Przetwory z mięsa czerwonego i drobiowego	2004	5,3	0,7	4,6
	I-VI 2005*	4,8	0,9	3,9
Lody	2004	7,6	2,2	5,4
	I-VI 2005*	11,9	2,3	9,6
Przetwory zbożowe	2004	2,9	6,9	-4,0
	I-VI 2005*	4,7	6,9	-2,2
Pasze dla zwierząt hodowlanych	2004	0,0	8,4	-8,4
	I-VI 2005*	0,0	6,7	-6,7
Pieczywo świeże	2004	0,3	0,3	0,0
	I-VI 2005*	0,3	0,4	-0,1
Wyroby ciastkarskie	2004	7,5	0,7	6,8
	I-VI 2005*	15,3	0,8	14,5
Napoje spirytusowe	2004	3,4	7,9	-4,5
	I-VI 2005*	4,7	9,6	-4,9
Wina	2004	1,0	26,7	-25,7
	I-VI 2005*	1,7	34,5	-32,8
Piwo i slód	2004	0,9	5,3	-4,4
	I-VI 2005*	1,4	4,0	-2,6
Napoje bezalkoholowe	2004	6,6	3,0	3,6
	I-VI 2005*	11,2	3,6	7,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	2004	6,8	9,5	-2,7
	I-VI 2005*	11,6	6,0	5,6

* dane wstępne.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i CIHZ.

Przewagi cenowe polskich producentów żywności na poziomie rolnictwa, w stosunku do producentów z Unii Europejskiej, są wysokie [Szczepaniak 2005b, s. 27-28]. Z notowań cen wynika, że ceny podstawowych rodzajów zbóż w 2005 r. były niższe w stosunku do cen unijnych średnio o ok. 12-14% (a w porównaniu z Hiszpanią aż o ponad 30%). Krajowe ceny trzody chlewnej były co prawda niższe od cen w UE tylko o 4% (a nawet wyższe niż w Danii czy Holandii), ale już ceny prosiąt niższe o 18%. Największą przewagą cenową, jeśli chodzi o zwierzęta rzeźne, ma Polska w produkcji bydła. Krajowe ceny wołowiny w 2005 r. były niższe

od cen w UE aż o prawie 25% (były one również znacznie niższe niż w krajach o tradycyjnie wysokich cenach żywności, jak Dania czy Holandia). Również ceny kurcząt były niższe od średnich cen unijnych o ponad 23%, ale już ceny jaj konsumpcyjnych były zbliżone do notowanych przeciętnie w Unii (choć charakteryzowały się one dużym zróżnicowaniem między poszczególnymi krajami). Krajowe ceny skupu mleka w 2005 r. były niższe w stosunku do krajów UE o prawie 12%, ale zbliżone do cen notowanych np. w Słowacji.



Rys. 1. Relacja procentowa średnich cen na niektóre produkty rolnictwa w Polsce do cen tych produktów w UE-25 w 2005 roku

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych MRiRW (por. strona internetowa www.minrol.pl).

Przewagi cenowe polskich producentów żywności na poziomie przetwórstwa określono poprzez porównanie cen zbytu wybranych produktów przemysłu spożywczego w Polsce i w Niemczech. Porównanie to wskazuje, że mamy wyraźną przewagę cenową na rynku większości produktów przemysłu spożywczego. Ta przewaga jest największa w sektorze piekarskim, przetworów z mięsa czerwonego i przetworów drobiarskich, ryb i przetworów rybnych oraz margaryn. Znacząca jest ona także na rynku serów żółtych i twarogów, masła i mleka oraz makaronów, dżemów i cukru. W zakresie produktów wtórnego przetwórstwa spożywczego największe przewagi cenowe osiągają producenci lodów, wód mineralnych i słodzonych napojów gazowanych, napojów owocowych i nektarów, musztardy i ketchupu, odżywek dla niemowląt, trwałego pieczywa cukierniczego, wyrobów czekoladowych i cukierków, frytek oraz zup i bulionów [Szczepaniak 2005b, s. 28-29].

Podsumowując, wyniki przemysłu spożywczego w pierwszym roku po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wskazują, że producenci żywności i napojów

umiejętnie wykorzystali przewagi konkurencyjne, głównie o charakterze cenowym, i poprawili swoją pozycję w rozszerzonej Unii. Powszechny był wzrost aktywności eksportowej producentów żywności, szczególnie na rynkach UE, przy czym wysoka dynamika eksportu rolno-spożywczego utrzymywała się także w kolejnych miesiącach 2005 roku. W większości branż zakończone zostały procesy dostosowawcze zakładów do standardów UE, które w efekcie istotnie poprawiły ich konkurencyjność, i to nie tylko konkurencyjność cenową. Jest to tym bardziej ważne, jeśli weźmie się pod uwagę, że konkurencyjność na rynku unijnym nie opiera się tylko na konkurowaniu cenami. Niezwykle ważne są także cechy o charakterze jakościowym, takie jak: jakość, unikatowość i innowacyjność w zakresie produktów, jakość obsługi klientów i innowacyjność procesów technologicznych.

Wyniki przemysłu spożywczego potwierdziły zatem wcześniejsze oceny mówiące o dobrym przygotowaniu tego sektora do prowadzenia działalności na WRE. Także w najbliższych kilku latach można oczekiwać dalszego wzrostu przewag konkurencyjnych producentów polskiej żywności i wzrostu eksportu produktów rolno-spożywczych do UE. W latach późniejszych jednak nasze przewagi cenowo-kosztowe na rynku unijnym się zmniejszą. Zwiększy się bowiem nie tylko konkurencja ze strony producentów żywności z krajów spoza UE, ale i aktywność samych unijnych producentów, którzy już teraz coraz mocniej odczuwają konkurencję ze strony nowych państw członkowskich. Co prawda skutki tych zjawisk w przemyśle spożywczym ujawnią się z pewnym opóźnieniem, lecz na poziomie rolnictwa będą widoczne już znacznie wcześniej. Z tego względu, jak również ze względu na postępującą liberalizację handlu międzynarodowego i rozwijające się procesy globalizacji, podnoszenie konkurencyjności należy traktować jako priorytetowe zadanie dla polskiej gospodarki żywnościowej.

Literatura

- Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi*, Analizy Rynkowe nr 21 i 22, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005.
- Rowiński J., *Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
- Rowiński J., *Handel rolno-spożywczy – co się zmieniło po akcesji?*, „Wspólnoty Europejskie” 2005 nr 4.
- Statistisches Jahrbuch über Ernährung. Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2002-2004*, Landwirtschaftsverlag GmbH Münster-Hiltrup, Deutschland 2002-2004.
- Szczepaniak I., *Ocena stanu konkurencyjności polskich producentów żywności*, [w:] *Sposoby poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa będącego uczestnikiem rynku polipolistycznego*, red. D. Niezgoda, AR, Lublin 2005a.
- Szczepaniak I., *Ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Raport z realizacji Programu Wieloletniego nr 15, IERiGŻPIB, Warszawa 2005b.

- Urban R., *Polski przemysł spożywczy w pierwszych miesiącach po integracji z Unią Europejską*, „Przemysł Spożywczy” 2005a nr 1.
- Urban R., *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2005b nr 3.
- Woś A., *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001.

AN ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD INDUSTRY IN THE EUROPEAN UNION

Summary

An assessment of competitiveness of Polish food producers is based in the paper upon an analysis of two ratios, i.e.: 1) value of exports to the EU, imports from the EU and balance versus the value of domestic sales in main branches of food industry; 2) domestic prices of chosen agriculture products versus relevant prices in the EU; 3) domestic prices at factory gate versus relevant prices in Germany. The performance of Polish food industry in the first months after the accession confirmed reasonable scope of preparations to operate on the common market. Polish food producers skilfully benefited from comparative advantages mainly resulting from lower prices. It was mirrored in growing agri-food exports, improvement of the balance of trade and strengthening position of Polish producers in the enlarged EU. The accession of Poland to the EU structures did not result in an excessive inflow of imported food products from the EU. The increase of export of Polish food industry was common place. However, there were large differences among the branches. In the medium run Polish food industry has tangible opportunities to increase its competitiveness. As our comparative advantage resulting from price differential will be reduced and the competition of EU food producers will increase the situation of Polish food industry in the long run is going to be more difficult.