

p-ISSN 2300-4088
e-ISSN 2391-5951
NR 2 (2015)

PROGRESS IN ECONOMIC SCIENCES

**CZASOPISMO NAUKOWE INSTYTUTU EKONOMICZNEGO
PAŃSTWOWEJ WYŻSZEJ SZKOŁY ZAWODOWEJ
IM. STANISŁAWA STASZICA W PILE**



p-ISSN 2300-4088
e-ISSN 2391-5951

Progress in Economic Sciences

**Rocznik Naukowy Instytutu Ekonomicznego
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Stanisława Staszica
w Pile**

Nr 2 (2015)

Wersja elektroniczna czasopisma jest wersją pierwotną



© Copyright by **Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej
im. Stanisława Staszica w Pile**

Piła 2015

p-ISSN 2300-4088
e-ISSN 2391-5951

Przygotowanie i druk:
KUNKE POLIGRAFIA, Inowrocław

Chrystian FIRLEJ*

Ekonomiczne zmiany w przemyśle spożywczym w XXI wieku

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej miało wymierny skutek dla przemysłu spożywczego. Jednym z podstawowych czynników konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego są tendencje rozwojowe w całej gospodarce krajowej, które wpływają na tempo wzrostu gospodarczego, konkurencyjność gospodarki i relacje z zagranicą [Czyżewski i Smędzik Ambroży 2013, s. 34]. Włączenie naszego kraju do państw, w których funkcjonuje gospodarka rynkowa było krokiem umożliwiającym wstąpienie do zglobalizowanych struktur gospodarczych i legitymowało do czynnego uczestnictwa w międzynarodowej współpracy gospodarczej [Firlej 2010, s. 23]. Trudności z dostosowaniem przedsiębiorstw do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej, jakie napotkały polskie firmy z sektora rolno-spożywczego w okresie przedakcesyjnym zostały rozwiązane i polscy przedsiębiorcy mogli zostać objęci unijną pomocą w formie dofinansowania przedsiębiorstw. Jeszcze przed wstąpieniem do Unii Europejskiej, Polska została objęta programem mającym na celu wprowadzenie zmian strukturalnych na wsi. Mowa tutaj o programie „SAPARD – Działanie 1”¹, który obowiązywał od lipca 2002 roku do października 2006 roku. Zmiany miały polegać na modernizacji przedsiębiorstw rolno-spożywczych oraz dostosowywaniu ich do standardów Unii Europejskiej. Już w pierwszych latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej realizowany był „Sektorowy Program Operacyjny „Rolnictwo” (2004–2008), Działanie 1.5”². Dofinansowanie jakie otrzymali polscy przedsiębiorcy z sektora rolno-spożywczego miało być przeznaczone na marketing oraz poprawę przetwórstwa artykułów

* Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

¹ *Programy unijne wdrażane w ubiegłych latach – SAPARD*, <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/biblioteka/archiwum/programy-i-dzialania-wdrozone-w-poprzednich-latach/sapard.html>, dostęp: 27.05.2015.

² *Programy unijne wdrażane w ubiegłych latach – Sektorowy Program Operacyjny – Rolnictwo 2004–2006*, <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/biblioteka/archiwum/programy-i-dzialania-wdrozone-w-poprzednich-latach/spo-rolnictwo-2004-2006.html>, dostęp: 27.05.2015.

rolno-spożywczych. Przedsiębiorcy mogli również wykorzystać fundusze na modernizację swoich zakładów. Ostatnim programem dofinansowania polskich zakładów przetwórczych, jakim została objęta Polska był program o nazwie „Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) – Działanie 1.2.3.”³ Program był realizowany w latach 2007–2013 i miał na celu poprawę oraz wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw z sektora rolno-spożywczego. Pomoc w ramach programu „PROW” mogła być również wykorzystana na budowę nowych zakładów przetwórczych lub unowocześnienie już istniejących. Procentowy udział wsparcia każdego z tych programów jest w miarę równy. Z programu „SAPARD – Działanie 1” przedsiębiorcy otrzymali 31% z ich ogółu, z programu „SPO Rolnictwo – działanie 1.5” 35% a, z programu „PROW – Działanie 1.2.3” 34%.

Warto ponadto wspomnieć o tym, że Polska przystępując do Unii Europejskiej została objęta nie tylko wspomnianymi trzeba programami wsparcia, ale również Wspólną Polityką Rolną [Sikorska 2012, s. 1–3]. Wsparcie jakie otrzymali polscy producenci z sektora rolno-spożywczego polegało na działaniach interwencyjnych, wsparciu konsumpcji oraz produkcji, subsydiowaniu eksportu a pozostała część została wykorzystana jako dopłaty do produkcji. Biorąc pod uwagę procentową wielkość wymienionego wsparcia stwierdzono, że jego najmniejszą wartość przedstawiało dofinansowanie konsumpcji i promocji – 18,3%, a tylko trochę więcej środków przeznaczono na subsydia eksportowe – 19,6%. Z kolei dopłaty do produkcji stanowiły 26,6%, podczas, gdy na interwencje rynkowe przeznaczono aż 35,5% całego wsparcia [Tereszczuk 2013, s. 61–82].

Mierniki polskiego sektora rolno-spożywczego

Chcąc zbadać oraz określić konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego posłużono się stosownymi miarami. Międzynarodową pozycję konkurencyjności (inaczej „konkurencyjność wynikową”) mierzymy za pomocą miar wynikowych. Jest to badanie mające na celu skontrolowanie cech wymiany produktami z innymi krajami. Omawiając międzynarodową zdolność konkurencji (inaczej „konkurencyjność czynnikową”) mamy na celu określenie, jak dużą zdolność ma gospodarka w okresie długofalowym do ustosunkowania się wobec wymogów, jakie narzuca międzynarodowa konkurencja. W globalnej gospodarce czynniki zewnętrzne można traktować jako pozytywne szanse i okazje dla przedsiębiorstw, które pozwalają na utrzymanie pozycji i wpływają na osłabienie zagrożeń, a ponadto pozytywnie oddziałują na rozwój, jak równie niwelowanie wszelkich barier występujących w otoczeniu [Firlej 2010, s. 76]. Mierniki ilościowe można podzielić na „mierniki proste” oraz na „mierniki

³ Program Rozwoju Obszarów Wiejskich – PROW 2007–2013, <http://www.prow.sbr.pl/index,5,75.pl.html>, dostęp: 27.05.2015.

otrzymywane przy wykorzystaniu odpowiednich metod”. Poza tymi dwoma grupami mierników wyróżniamy jeszcze trzeci rodzaj – „kosztowo-cenowe mierniki pozycji konkurencyjnej”. We wymienionej pierwszej grupie mierników prostych możemy wyróżnić osiem następujących różnych mierników:

1. udział w obrotach międzynarodowych;
2. salda obrotów towarami i usługami;
3. salda obrotów bieżących;
4. salda obrotów dewizowych;
5. wskaźnik penetracji importowej;
6. wskaźnik zorientowania proeksportowego;
7. wskaźnik relacji eksportowo-importowych (np. wskaźnik Lafaya);
8. wskaźnik eksportu hipotetycznego [Misala 2005, s. 300].

Natomiast w grupie mierników, które możemy otrzymać przy użyciu odpowiednich metod możemy wyróżnić cztery wskaźniki:

1. wskaźniki ujawnionej przewagi względnej;
2. wskaźniki intensywności handlu wewnątrz-gałęziowego;
3. wskaźniki konkurencyjności eksportu uzyskane przy odpowiedniej dekompozycji wskaźników eksportu hipotetycznego;
4. wskaźniki bazujące na metodzie stałych udziałów w rynku.

Ostatnią grupą, którą możemy zaliczyć do mierników mierzących międzynarodową pozycję konkurencyjności są kosztowo-cenowe mierniki pozycji konkurencyjnej i wyróżniamy w niej cztery wskaźniki:

1. *terms of trade*;
2. ceny i koszty jednostkowe w różnych ujęciach i przekrojach;
3. ceny relatywne;
4. kursy walutowe, zwłaszcza tzw. kursy efektywne.

Na pozycję konkurencyjną państw, które chcą przystąpić do struktur Unii Europejskiej, lub już do niej należą, mają wpływ nie tylko mierniki za pomocą których mierzy się konkurencyjność, ale również czynniki wewnętrzne oraz zewnętrzne. Do czynników wewnętrznych mających wpływ na pozycję konkurencyjności państwa na rynku międzynarodowym może mieć także wpływ rozwój sieci handlowych połączony z niższymi cenami towarów oferowanymi przez dane przedsiębiorstwa. Do czynników zewnętrznych trzeba zaliczyć np. wsparcie środkami pochodzącymi z Unii oraz większe zainteresowanie nowym rynkiem zbytu przez korporacje transnarodowe.

Pozycja oraz konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego na tle innych państw należących do Unii Europejskiej

Transformacja gospodarki i modernizacja przedsiębiorstw z sektora rolno-spożywczego przyniosły wymierne skutki. Objęcie Polski programem „SAPARD – Działanie 1”, które pomogło przystosować zakłady do wymogów

Unii Europejskiej spowodowało przyspieszenie przystosowania gospodarki do przytoczonych wymogów. Można wyróżnić cztery struktury, w których zachodziły największe zmiany:

1. struktura własnościowa – firmy prywatne;
2. struktura produkcyjna – większa atrakcyjność handlowa oraz bogactwo asortymentowe;
3. struktura branżowa – modernizacja przetwórstwa żywności (głównie wtórnego);
4. struktura podmiotowa – zróżnicowanie wielkości firm na rynku.

W każdej strukturze w okresie po akcesji dało się zauważyć grupę liderów. Firmy znajdujące się w tej grupie nie różniły się w znaczącym stopniu od najlepszych firm europejskich pod względem technologicznym, czy technicznym. Mowa tutaj o firmach średnich oraz dużych. Małe przedsiębiorstwa miały znacznie trudniejszą drogę, jeżeli chodzi o dostosowanie się do wymogów narzucanych przez Unię Europejską ze względu na swój mały kapitał. Ograniczony czas modernizacji zakładów w okresie przedakcesyjnym oraz poakcesyjnym wymusił na właścicielach polskich firm przyspieszoną reakcję. Pomogły w tym procesie zagraniczne inwestycje, które wynosiły aż 15 miliardów euro. Lata 2002–2004 w sektorze rolno-spożywczym to okres wprowadzania procesów mających na celu dostosowanie polskich firm rolno-spożywczych do standardów panujących w Unii Europejskiej w trybie przyspieszonym. Skutkiem tych zmian były między innymi:

- ❑ zwiększenie się liczby zakładów funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym oraz spełniających wymogi narzucane przez Unię Europejską;
- ❑ rozpowszechnianie wiedzy, jak firma powinna funkcjonować zgodnie ze standardami obowiązującymi we Wspólnocie.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę poszerzoną Unię Europejską, to nasz polski przemysł spożywczy plasował się na szóstym miejscu pod względem wartości sprzedaży, a udział w zatrudnieniu wyniósł 12,5%. Warto zwrócić szczególną uwagę na wskaźnik produkcji żywności, a szczególnie jego dwukrotny wzrost w Polsce w latach 2002–2004 w porównaniu ze wzrostem w UE-15. Wskaźnik ten w tym okresie w UE-15 wynosił około 1,3% rocznie. Polsce udało się osiągnąć wtedy aż 2,5% wzrostu rocznie, jeżeli chodzi o wolumen produkowanej żywności. Warto też wspomnieć o okresie przedakcesyjnym (1996–2004), kiedy analizowany wskaźnik wynosił w Polsce aż 4,7% rocznie. Struktura polskiego przemysłu spożywczego pod względem ilości firm małych, średnich oraz dużych w porównaniu do Unii Europejskiej, była bardzo podobna. Firmy duże stanowiły odpowiednio 44 i 51%, natomiast firmy średnie 31 i 26% [Urban 2005, s. 1–13].

Okres akcesji do Unii Europejskiej dla Polski był bardzo ciekawy również pod względem przewag cenowo-kosztowych. Biorąc pod uwagę okres przedakcesyjny można zauważyć, że w Polsce mieliśmy do czynienia z niższymi cenami artykułów rolno-spożywczych. Wraz z kolejnymi etapami łańcucha

żywnościowego różnice cenowo-kosztowe wzrastały. Biorąc pod uwagę poziom przetwórstwa oraz rolnictwa przewagi te wynosiły kolejno 30 i 20%, natomiast już na poziomie konsumenta poziom tych przewag wzrastał aż do 44% (dane za 2001 rok). Do występowania takich różnic w przewagach cenowo-kosztowych w tamtym okresie, mogły się przyczynić np. niższe koszty pracy, ale również ceny ziemi oraz energii, które były zdecydowanie niższe, niż w pozostałych krajach należących do Unii Europejskiej. Wyniki osiągnięte przez polskich przedsiębiorców, a w szczególności producentów z sektora rolno-spożywczego mogą świadczyć o tym, że w tamtym okresie wykorzystali oni w odpowiedni sposób swoje szanse i przewagi. Skutkowało to zwiększeniem ilości dóbr eksportowanych na rynki państw należących do Unii Europejskiej.

Wartość inwestycji w polskim przemyśle spożywczym w okresie poakcesyjnym utrzymała się na podobnym poziomie, jak w okresie, kiedy Polska przystępowała do Unii Europejskiej. Pozwoliło to na skończenie procesów mających na celu przystosowanie polskich zakładów do unijnych standardów. Dostosowanie przedsiębiorstw do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej pozwoliło na zwiększenie ich konkurencyjności na arenie międzynarodowej, a w szczególności na rynkach krajów należących do Unii Europejskiej. Wartość inwestycji w przemyśle spożywczym w tamtym okresie wyniosła aż 7,5 miliarda złotych, co stanowiło około 33% wszystkich inwestycji. Warto również wspomnieć o zysku netto z 2004 roku osiągniętego przez przemysł spożywczy, który wynosił aż 4,5 miliarda złotych. Wszystkie te czynniki spowodowały zwiększenie polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych szczególnie na rynek Unii Europejskiej. Poziom eksportu z 2004 roku w porównaniu do roku 2003 wynosił aż 35% więcej [Urban 2005, s. 1–13].

Szanse i zagrożenia, mocne i słabe strony polskiego przemysłu spożywczego po wstąpieniu do Unii Europejskiej

Polski sektor rolno-spożywczy po wstąpieniu do Unii Europejskiej nabrał rozpędu i znacząco zaczął się rozwijać. Dobra jakość produktów szybko została dostrzeżona na rynkach krajów należących do Wspólnoty, które okazały się być bardzo chłonne. Mimo rozwoju polskiego rynku nadal większa część produkowanych dóbr była przeznaczana na eksport do krajów unijnych lub na rynki poza Wspólnotę. Szybko rozwijająca się gospodarka sprawiła, że z czasem rozwarstwienie społeczeństwa w pewnym stopniu zaczęło zanikać. Wraz z napływem produktów z innych krajów należących do Unii Europejskiej nawyki konsumenckie Polaków zaczęły się zmieniać. Polska wchodząc do Unii Europejskiej otrzymała możliwość eksportowania swoich produktów na wszystkie rynki państw należących do Wspólnoty, co dało wymierny skutek w postaci zwiększenia eksportu i wzbogacanie się tym samym przedsiębiorstw. Dobra jakość produktów rolno-spożywczych

eksportowanych na rynki zagraniczne sprawiła, że wiele państw rozpoczęło współpracę z polskimi przedsiębiorcami na dużą skalę. Subwencje eksportowe Unii Europejskiej, którymi została objęta Polska pozwoliły na zwiększenie eksportu oraz zdolności konkurowania z innymi przedsiębiorcami za granicą. Polscy przedsiębiorcy z sektora rolno-spożywczego wykorzystali również swoją szansę dzięki dwóm zjawiskom:

- ❑ handel produktami rolno-spożywczymi na świecie został w dość dużym stopniu zliberalizowany co pozwoliło polskim przedsiębiorcom na dotarcie do surowców pochodzących z różnych stref klimatycznych;
- ❑ polscy producenci żywności mogli korzystać z „Sektorowego Programu Operacyjnego” pozyskując z niego środki finansowe. Były to środki pochodzące z Unii Europejskiej mające być wykorzystane w taki sposób, aby poprawić marketing.

Mimo, że przedsiębiorcy sektora rolno-spożywczego dobrze wykorzystali szansę, jakie dawało wejście Polski do Unii Europejskiej nie można pominąć zagrożeń, jakie mogły wystąpić, bądź wystąpiły po przystąpieniu do Wspólnoty. Mówiąc o zagrożeniach można wspomnieć o bardzo ważnych uwarunkowaniach:

- ❑ postępująca globalizacja wypiera dobre jakościowo polskie produkty żywnościowe, które są zastępowane tańszymi odpowiednikami z innych krajów. Proces ten wymusza obniżkę cen krajowych produktów rolno-spożywczych;
- ❑ rozwarstwienie społeczne zostało w pewnym stopniu zmniejszone, ale nadal było widoczne, biorąc pod uwagę rozwarstwienie dochodowe;
- ❑ procedury limitowania produkcji wprowadzone przez Unię Europejską spowodowały spadek konkurencyjności na unijnym rynku;
- ❑ otwarcie dla polskich producentów żywności rynków państw należących do Unii Europejskiej spowodowało wzrost eksportu, ale należy nie zapomnieć, że polski rynek został otwarty dla inwestorów oraz importerów z zagranicy, co miało wymierny skutek w postaci zwiększenia importu produktów o bardzo wysokiej jakości;
- ❑ liberalizacja handlu światowego okazała się szczególnie dotkliwa dla produktów rolno-spożywczych. Polski rynek został otworzony nie tylko dla państw członkowskich należących do wspólnoty, ale również dla eksporterów z krajów trzecich;
- ❑ skutkiem umocnienia się polskiego złotego względem dolara był wzrost cen importu; a ceny żywności w Polsce były z czasem wyrównywane z cenami żywności w krajach, które sąsiadują z Unią Europejską.

Mówiąc o szansach i zagrożeniach dla polskiego przemysłu spożywczego po wejściu do Unii Europejskiej trzeba również wspomnieć o jego mocnych i słabych stronach. Jednym z najważniejszych czynników przemawiających na korzyść mocnych stron polskiego przemysłu spożywczego jest jego wysoki potencjał produkcyjny, a mianowicie:

- ❑ Polska plasuje się na trzecim miejscu jeżeli chodzi o wielkość areалу gruntów orných i zajmuje drugie miejsce jeżeli chodzi o wielkość zasiewów zbóż;
- ❑ w Polsce występuje mała koncentracja stad zwierząt, co sprzyja środowisku i może być uważane za mocną stronę dla polskiego przemysłu spożywczego;
- ❑ dobra jakość i wzrost produkcji mięsa oraz mleka produkowanego w Polsce to jedna z najmocniejszych stron polskiego sektora rolno-spożywczego;
- ❑ wysoka wiedza pracowników zatrudnionych w polskim przemyśle spożywczym jest gwarancją wysokiej jakości oferowanych produktów;
- ❑ wzrasta wśród konsumentów popularność produktów ekologicznych oraz naturalnych, co sprzyja rozwojowi ich produkcji;
- ❑ każde z ogniw łańcucha żywnościowego spełnia najwyższe standardy [Łukasik 2011, s. 17–20].

Wśród słabych stron polskiego przemysłu spożywczego po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej można wyróżnić następujące:

- ❑ w Polsce występuje więcej małych firm niż dużych przedsiębiorstw przemysłowych, przez co mamy do czynienia z ograniczeniami występującymi w rozwoju przetwórstwa w sektorze mleczarskim oraz mięsnym;
- ❑ słaba integracja występująca pomiędzy producentami żywności a zakładami nie sprzyja zaplanowaniu produkcji przez producentów;
- ❑ produkcja rolna nie jest właściwie zorganizowana, przez co występuje brak współpracy w pozyskaniu surowca, czy zabezpieczeniu interesów zakładów przetwórczych;
- ❑ występuje potrzeba współpracy oraz rozwoju struktur pionowych i poziomych;
- ❑ współpraca pomiędzy zakładami a sieciami handlowymi wymaga szczegółowego przeglądu;
- ❑ produkty mięsne przeznaczone na eksport bardzo często posiadają zbyt dużo półfabrykatów, a wyjątkiem są produkty pochodzenia drobiowego;
- ❑ często jakość surowca i produktu nie spełnia wymogów Unii Europejskiej;
- ❑ zdarzają się przypadki, że do sprzedaży trafiają produkty, które są niezgodne z opisywanymi parametrami [Knap-Stefaniuk 2010, s. 1–6].

Podsumowanie

W artykule omówiono, jak zmienił się polski przemysł spożywczy po akcesji do Unii Europejskiej. Zdecydowanie najważniejszą częścią artykułu jest analiza SWOT czyli przedstawione szanse, zagrożenia, mocne i słabe strony

polskiego przemysłu spożywczego. Na podstawie przeprowadzonej analizy skonstruowano kilka wniosków:

1. Otwarcie nowych rynków zbytu sprawiło, że polski eksport znacząco się rozwijał, co przyczyniło się do zwiększenia dochodów polskich przedsiębiorców funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym. Polscy przedsiębiorcy eksportowali swoje produkty nie tylko na rynek unijny, ale również do krajów trzecich nie należących do Wspólnoty. Spowodowało to większą rozpoznawalność produktów rolno-spożywczych pochodzących z Polski, które charakteryzowała i nadal charakteryzuje wysoka jakość.
2. Dofinansowanie z programów, jakimi zostały objęte polskie przedsiębiorstwa po wstąpieniu do Unii Europejskiej pomogło w ich zmodernizowaniu dzięki czemu poprawiła się jakość oferowanych produktów, które szybko zyskały grono zwolenników na rynku unijnym. Polska chcąc należeć do Wspólnoty była zmuszona dostosować swoje zakłady produkcyjne pod względem technicznym oraz technologicznym do standardów panujących w Unii Europejskiej. Dzięki temu teraz nasze produkty posiadają taką samą jakość, jak produkty pochodzące z innych krajów należących do Wspólnoty.
3. Przyłączenie Polski do Wspólnej Polityki Rolnej zwiększyło konkurencyjność sektora rolno-spożywczego na rynku unijnym. Powszechny proces podnoszenia konkurencyjności w Polsce, spowodował napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Polscy przedsiębiorcy należący do sektora rolno-spożywczego otrzymawszy dostęp do innych rynków, również wykorzystali swoją szansę i zwiększyli eksport produkowanych przez siebie produktów na rynek unijny.
4. Pomimo, że proces dostosowywania polskich zakładów przetwórczych zakończył się sukcesem, nadal nie jesteśmy na tym poziomie, na którym są inne kraje należące do Unii Europejskiej. Kolejne programy dofinansowujące polskie zakłady działające w przemyśle spożywczym mogą to zmienić, ale wiele zależy od tego, w jaki sposób zostaną one wykorzystane.
5. Jakość polskich produktów dorównywała najwyższej jakości produktom oferowanym przez Niemcy, Francję czy Hiszpanię. Dzięki temu mogliśmy i nadal możemy konkurować z wymienionymi unijnymi gospodarczymi potęgami. Wystarczy chociażby wspomnieć o jabłkach, których Polska jest największym eksporterem w Unii Europejskiej.
6. Obecnie technologia wykorzystywana w najbardziej rozwiniętych krajach wspólnoty niczym się nie różni od technologii stosowanej w polskich zakładach przemysłowych należących do sektora rolno-spożywczego. Bezpośredni wpływ na taki stan rzeczy bez wątpienia miały pierwsze programy unijnego wsparcia (program SAPARD – Działanie

- 1), dzięki którym nasi krajowi przedsiębiorcy mogli dostosować swoje zakłady do wymogów narzucanych przez Unię Europejską. Kolejne programy jeszcze bardziej pomogły polskim przedsiębiorcom modernizować swoje zakłady produkcyjne.
7. Dalsza pomoc ze strony Unii Europejskiej z pewnością pozytywnie wpłynie na jakość polskich produktów oraz pozwoli w jeszcze większym stopniu modernizować polskie zakłady funkcjonujące w przemyśle spożywczym. Pozwoli to na polepszenie jakości polskich produktów rolno-spożywczych, których jakość i tak jest już bardzo wysoka.

Bibliografia

- CZYŻEWSKI A., SMĘDZIK-AMBROŻY K., 2013, *Intensywne rolnictwo w procesach specjalizacji i dywersyfikacji produkcji rolnej. Ujęcie regionalne i lokalne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- FIRLEJ K., 2010, *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego* [w:] Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom XII, Z. 3, Warszawa – Poznań – Szczecin.
- FIRLEJ K., *Globalizacja i integracja europejska – szansa czy mit dla polskiego agrobiznesu*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Nr 84 (2010), Warszawa 2010.
- KNAP-STEFANIUK A., *Przemysł spożywczy w Polsce. Cz. II Perspektywy i kierunki rozwoju*, http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/?p=&strona=biul_knap12&nr=12, dostęp: 27.05.2015.
- ŁUKASIK W., 2011, *Rynek rolno-spożywczy w Polsce. Dystrybucja w łańcuchu żywnościowym*, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/497/11870.pdf>.
- MISALA J., 2005, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich – PROW 2007–2013, <http://www.prow.sbr.pl/index,5,75,pl.html>, dostęp: 27.05.2015.
- Programy unijne wdrażane w ubiegłych latach – SAPARD, <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/biblioteka/archiwum/programy-i-dzialania-wdrozone-w-poprzednich-latach/sapard.html>, dostęp: 27.05.2015.
- Programy unijne wdrażane w ubiegłych latach – Sektorowy Program Operacyjny – Rolnictwo 2004–2006, <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/biblioteka/archiwum/programy-i-dzialania-wdrozone-w-poprzednich-latach/spo-rolnictwo-2004-2006.html>, dostęp: 27.05.2015.
- SIKORSKA K., 2012, *Wspólna Polityka Rolna w Polsce*, <http://uniaeuropejska.org/wspolna-polityka-rolna-w-polsce/>, dostęp: 27.05.15.
- SIKORSKA K., 2012, *Wspólna Polityka Rolna w Polsce*, <http://uniaeuropejska.org/wspolna-polityka-rolna-w-polsce/>, dostęp: 27.05.15.
- TERESZCZUK M., 2013, *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego* [w:] Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produ-

centów żywności (3) Potencjał konkurencyjny – wybrane elementy, IERiGŻ, Nr 73, Warszawa.

- URBAN R., *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, <http://www.warsztaty.wnr.edu.pl/10/sesjanauk/referatyucz/urban.pdf>, dostęp: 27.05.2015.

Streszczenie

Celem niniejszej pracy jest pokazanie jak polski przemysł spożywczy zmieniał się przed akcesją do Unii Europejskiej oraz w jej trakcie. Przedstawiono w nim szanse i zagrożenia dla przemysłu spożywczego oraz zaprezentowano jego mocne i słabe strony. Dokonane badania na temat stanu polskiego przemysłu spożywczego świadczą o jego dobrym stanie w okresie przedakcesyjnym oraz w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej. Modernizacja zakładów przetwórczych oraz wzrost jakości produktów przyczyniły się do wzrostu eksportu żywności na rynki państw należących do Unii Europejskiej oraz przekonania obywateli innych krajów do produktów pochodzących z naszego kraju. Unijne dofinansowanie, które miało na celu zmodernizowanie zakładów przetwórczych działających w sektorze rolno-spożywczym przyniosło pozytywny skutek. Polscy przedsiębiorcy mogą konkurować w sektorze rolno-spożywczym z przedsiębiorcami z państw należących do Unii Europejskiej. Metoda, która została zastosowana podczas pracy nad artykułem to metoda analityczno-opisowa.

Słowa kluczowe: przemysł spożywczy, konkurencyjność, fundusze strukturalne Unii Europejskiej

Economic changes in food industry in the 21st century

Abstract

The aim of this study is to present how Polish food industry was changing before the accession to the European Union and during that accession. The chances and threats to the food industry are presented as well as its strong and weak points. The research carried out on the condition of Polish food industry shows its prospering condition before the accession and during the first years of the membership in the European Union. Modernization of the food-processing plants and increase of the quality of products contributed to the growth of export of food to the markets of the other European Union countries and the confidence of the citizens from these countries to our products.

The European Union subsidies aimed at modernization of the food-processing plants in farm and food sector resulted in a lot of positive effects. Polish entrepreneurs can compete with the entrepreneurs from the EU countries in farm and food sector. The analytical-descriptive method is used in this article.

Key word: food industry, competitiveness, European Union structural funds

Экономические изменения в продовольственной промышленности XXI века

Краткое содержание

Целью этой работы является представление изменений в польской продовольственной промышленности перед акцессией с Европейским Союзом, а также в её процессе. В публикации представлены возможности и опасения для развития продовольственной промышленности, а также ее сильные и слабые стороны. Проведенные исследования польской продовольственной промышленности свидетельствуют о ее положительном состоянии как в период перед акцессией, так и в первые годы членства в Европейском Союзе. Модернизация перерабатывающих предприятий, а также рост качества продуктов способствовали росту экспорта пищевых продуктов на рынки государств принадлежащих к Европейскому Союзу, а также убеждению граждан других стран в высоком качестве продуктов производимых нашей страной. Софинансирование ЕС, которое было нацелено на модернизацию перерабатывающих предприятий, действующих в продовольственном агросекторе, дало свои положительные последствия. Польские предприниматели могут конкурировать в продовольственном агросекторе с предпринимателями государств, принадлежащих к Европейскому Союзу. При разработке темы этой статьи был использован аналитически-описательный метод.

Ключевые слова: продовольственная промышленность, конкурентность, структурные фонды Европейского Союза

JEL: P43