

Jadwiga Drożdż, Iwona Szczepaniak

Zakład Ekonomiki Przemysłu Spożywczego

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej –

– Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB) w Warszawie

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego w pięć lat po integracji Polski z Unią Europejską

Wstęp

Przemysł spożywczy, z przychodami rzędu 150 mld zł i ponad 3-procentowym udziałem w PKB, jest jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki. Wejście Polski do Unii Europejskiej stworzyło dla tego sektora nowe możliwości. Nasi producenci żywności uzyskali swobodny dostęp do dużego i zamożnego rynku europejskiego. Wzrosły możliwości sprzedaży produktów rolno-spożywczych zarówno na Wspólnym Rynku Europejskim (WRE), jak i na rynkach trzecich (w tym przypadku z wykorzystaniem subsydiów eksportowych). Członkostwo w Unii zapewniło także polskim przedsiębiorstwom dostęp do środków finansowych w ramach programów przedakcesyjnych i funduszy strukturalnych, które pozwoliły na przyspieszenie procesów modernizacji przedsiębiorstw i ich dostosowanie do nowych uwarunkowań rynkowych, jak również na poprawę konkurencyjności oraz bezpieczeństwa polskiej żywności. Potrzeby w tym zakresie były ogromne, gdyż europejski rynek rolno-spożywczy jest jednym z najtrudniejszych rynków na świecie, stawiającym producentom i uczestnikom obrotu bardzo wysokie wymagania. Otwarcie rynku krajowego oznaczało także dla naszych producentów zderzenie się z niczym nieograniczoną, silną międzynarodową konkurencją i zagrożenie utraty części własnego rynku.

Minęło już pięć lat od dnia uzyskania przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej. Jest to okres na tyle długi, że można podejmować próby oceny wpływu integracji z UE na polski przemysł spożywczy. Przedmiotem tej oceny w niniejszym opracowaniu są zmiany, jakie dokonały się w sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego po wejściu Polski do Unii.

Analizę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego wykonano na podstawie wyników finansowych przemysłowych firm spożywczych, czyli tych, które zatrudniały ponad 9 osób stałej załogi i złożyły do GUS-u sprawoz-

dania finansowe F-01/I-01. Badana zbiorowość w 2007 roku obejmowała blisko 3 tys. firm, w których pracowało około 84% osób zatrudnionych w przemyśle spożywczym, a przychody tych przedsiębiorstw stanowiły ponad 97% sprzedaży całego przemysłu spożywczego. W latach 2003–2007 odnotowano wzrost udziału badanych przedsiębiorstw zarówno w zatrudnieniu (o 2,8 punktu procentowego), jak i produkcji sprzedanej (o 5,4 p.p.). Taką zbiorowość można uznać za reprezentacyjną dla tej gałęzi przemysłu.

Metodologia

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego dotyczy producentów artykułów żywnościowych, napojów i wyrobów tytoniowych oraz jego poszczególnych kierunków przetwórstwa. W analizie tej posłużono się następującymi wskaźnikami finansowymi:

1. Rentowności (w procentach):

- sprzedaży brutto i netto, liczonej jako stosunek wyniku finansowego przed opodatkowaniem i po opodatkowaniu do wartości przychodów netto (bez VAT i akcyzy) z całokształtu działalności; wskaźnik ten określa zdolność generowania zysku brutto lub netto przez sektor;
- operacyjnej, będącej relacją sumy zysku brutto, amortyzacji i kosztów finansowych do przychodów netto z całokształtu działalności; wskaźnik ten mierzy zdolność sektora do generowania nadwyżki finansowej;
- akumulacji kapitału, liczonej jako stosunek sumy zysku netto i amortyzacji do przychodów netto, co określa zdolność generowania gotówki w branży;
- kapitału własnego, jako relacji zysku netto do wartości kapitału własnego, która mówi o zdolności środków własnych zainwestowanych w sektorze do generowania zysku i jest jednym z mierników oceny efektywności inwestowania.

2. Płynności:

- bieżącej, będącej stosunkiem wartości majątku obrotowego do kwoty zobowiązań krótkoterminowych; określa ona zdolność branży do terminowej realizacji zobowiązań bieżących;
- szybkiej, liczonej jako stosunek wartości aktywów najbardziej płynnych (majątek obrotowy pomniejszony o zapasy) do kwoty zobowiązań krótkoterminowych; wskaźnik ten informuje o zdolności branży do terminowej realizacji zobowiązań bieżących bez potrzeby upłynniania aktywów.

W ocenie stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu spożywczego podjęto także próbę syntetycznej oceny wyniku finansowego, przy wykorzystaniu me-

tody opracowanej przez L. Bednarskiego [Bednarski 2003]. Metoda ta zawiera ocenę porównawczą i przyczynową. Ocena porównawcza polega na wyborze określonych wskaźników, ocenie ich odchyleń, porównaniu ich z układem wzorcowym i zakwalifikowaniu rozwoju jako ekstensywny lub intensywny. Jeżeli spełniona jest nierówność wzorcowa wskaźników ilościowych:

$$iR < iM < iP < iZ_n$$

gdzie: i – indeks dynamiki, R – zatrudnienie, M – stan majątku ogółem, P – przychody ze sprzedaży, Z_n – zysk netto, oraz wskaźników jakościowych:

$$iM_R < iP_M < iP_R < iZ_{nP} < iZ_{nM} < iZ_{nR}$$

gdzie: M_R – przeciętne zaangażowanie składników majątku na jednego zatrudnionego, P_M – produktywność majątku, P_R – wydajność pracy na jednego zatrudnionego, Z_{nP} – rentowność sprzedaży, Z_{nM} – rentowność majątku, Z_{nR} – rentowność pracy,

to sektor charakteryzuje się rozwojem intensywnym. Gdy zaś zależności takie nie są zachowane, to mówimy o ekstensywnym charakterze rozwoju branży.

Ocena przyczynowa wyniku finansowego polega na zidentyfikowaniu tych czynników, które wpływają na poziom badanego wskaźnika i określeniu stopnia ich oddziaływania. W pierwszym etapie obliczamy skalę przyrostu przychodów i wyniku finansowego, korzystając odpowiednio ze wzorów:

$$P = R \cdot M_R \cdot P_M$$

$$Z_n = R \cdot M_R \cdot P_M \cdot Z_{nP}$$

Kolejnym krokiem jest wyliczenie skali wpływu poszczególnych czynników produkcji na przyrost przychodów i wyniku finansowego.

Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego

Po wejściu do Unii Europejskiej odnotowano wyraźną poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej przemysłu spożywczego, czego bezpośrednią przyczyną było ożywienie produkcyjne. Wartość produkcji sprzedanej (liczona w cenach bazowych) wzrastała w tempie około 10% rocznie i w 2008 roku była o ponad 50% większa niż bezpośrednio przed akcesją. Znacząco wzrosły wszystkie wskaźniki rentowności i ustabilizowały się na wysokim poziomie. Największy wzrost sprzedaży i zysku tego sektora odnotowano w pierwszym roku po wejściu

Polski do UE i w 2007 roku. Jednym ze źródeł poprawy wyników w tych latach był jednak wzrost cen. W pozostałych latach tempo wzrostu obrotów i zysku było nieco mniejsze, a w 2008 roku odnotowano wzrost sprzedaży tylko o 2,5% i spadek wyniku finansowego o ponad 1/3 w relacji do roku poprzedniego.

Tabela 1

Wyniki ekonomiczno-finansowe producentów artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Produkcja sprzedana w cenach bazowych (w mld zł)	88,1	103,5	107,1	114,5	133,5	135,9
Liczba podmiotów	2 810	2 874	2 835	2 819	2 828	2 850
Zatrudnienie (w tys. osób)	321,3	321,2	324,8	328,9	337,9	336,6
Zysk netto (w mld zł)	1,6	4,6	4,4	5,1	6,5	4,1
Kapitał własny (w mld zł)	30,1	33,2	36,4	39,3	44,8	44,4
Środki własne w obrocie (w mld zł)	5,1	6,5	8,0	9,4	10,8	9,4
Zobowiązania długoterminowe (w mld zł)	6,3	7,4	7,1	8,7	8,7	11,1
w tym kredyty bankowe (w mld zł)	4,2	5,0	5,1	5,6	5,8	6,8
Zobowiązania krótkoterminowe (w mld zł)	27,5	29,9	29,7	31,9	36,0	41,1
w tym kredyty bankowe (w mld zł)	8,6	9,9	8,4	8,4	10,1	10,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Poprawa wyników ekonomiczno-finansowych producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych była znacząca, a świadczą o tym:

- wzrost obrotów w cenach bieżących w 2008 roku w relacji do 2003 roku o 55,3%,
- czterokrotne zwiększenie wyniku finansowego netto przedsiębiorstw w latach 2003–2007; w 2008 roku nastąpił jego spadek o 37%, ale i tak był on dwuipółkrotnie większy niż przed integracją,
- wzrost wartości kapitału własnego przedsiębiorstw produkujących żywność do ponad 44 mld zł (prawie o połowę),
- ponaddwukrotny wzrost środków własnych w obrocie w latach 2003–2007; w 2008 roku własny kapitał obrotowy przedsiębiorstw spożywczych obniżył się o 1,4 mld zł.

Poprawę głównych mierników stanu ekonomiczno-finansowego przemysłu spożywczego osiągnięto przy niewielkim wzroście zatrudnienia (o 4,8%) oraz zadłużenia długoterminowego (o 38%). Zjawiska te oznaczają, że istotną cechą ostatnich lat jest rosnąca wydajność pracy oraz niewielkie obniżenie relatywnego poziomu zadłużenia długoterminowego, mierzonego relacją tych kredytów

i pożyczek do wartości kapitału własnego. Taka sytuacja występowała do końca 2007 roku, a w roku ubiegłym wraz z wyhamowaniem tempa wzrostu produkcji odnotowano niewielki spadek wydajności pracy i wzrost relatywnego poziomu zadłużenia długoterminowego. W 2008 roku wydajność pracy w przemyśle spożywczym (liczona w cenach stałych) była porównywalna z wydajnością z roku poprzedniego, ale jednocześnie o ponad 1/4 większa niż w 2003 roku. Wzrastała także wartość zadłużenia krótkoterminowego, aczkolwiek notowano systematyczny spadek udziału krótkoterminowych kredytów bankowych w finansowaniu majątku obrotowego. W latach 2003–2004 finansowały one 26–27% aktywów obrotowych, a w latach następnych było to tylko 20–22%. Wraz ze spadkiem udziału tych kredytów w finansowaniu działalności bieżącej zanotowano wzrost znaczenia zobowiązań handlowo-skarbowych i przede wszystkim środków własnych. W ostatnich latach środki własne w obrocie stanowiły aż 23%, lecz w 2008 roku ich udział obniżył się do 19%.

Zdecydowanie inna była skala zmian głównych wskaźników finansowych przedsiębiorstw produkujących artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe. Ich dużą poprawę osiągnięto w pierwszym roku po wejściu do UE. Rentowność netto zwiększyła się wtedy prawie dwuipółkrotnie, a w latach następnych ustabilizowała się na bezpiecznym poziomie (tab. 2). W 2007 roku odnotowano ponowny wzrost wskaźników rentowności o około 1/10, lecz w 2008 roku obniżyły się one o 1–2 p.p. Firmy spożywcze zwiększyły zdolność generowania gotówki z nieco ponad 5% przychodów w 2003 roku do ponad 7% w 2007 roku. W ubiegłym roku zdolność generowania środków własnych przez przedsiębiorstwa spożywcze obniżyła się do nieco poniżej 6%, lecz nadal była większa niż przed integracją. W całym analizowanym okresie niewielki był przyrost nadwyżki operacyjnej (przychodów nad kosztami), co wskazuje, że głównym źródłem poprawy wyników finansowych były mniejsze obciążenia związane z opłatą za korzystanie z kapitału obcego (tzw. kosztów finansowych) oraz mniejsze obciążenia z tytułu podatku dochodowego. Średnie obciążenie zysku brutto tym podatkiem zmniejszyło się z 40% w 2003 roku do 19% w 2008 roku.

W wyniku poprawy rentowności firm spożywczych odnotowano:

- początkowo wzrost odsetka firm rentownych z 74% w 2003 roku do 84% w 2007 roku, lecz w 2008 roku ponownie tylko 3/4 przedsiębiorstw osiągało zyski,
- wzrost (do 90% w 2007 roku) udziału firm rentownych w obrotach całego przemysłu, lecz w roku ubiegłym tylko 3/4 sprzedaży artykułów żywnościowych pochodziło z przedsiębiorstw zyskownych,
- poprawę bieżącej płynności finansowej przedsiębiorstw spożywczych,
- wzrost wartości kapitału własnego oraz zwiększenie udziału środków własnych w finansowaniu działalności gospodarczej.

Tabela 2

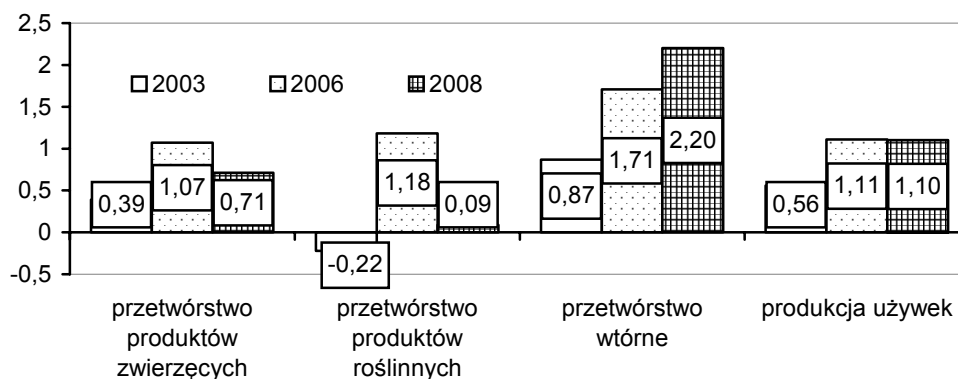
Wskaźniki finansowe przemysłu spożywczego

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Wskaźnik rentowności (w procentach przychodów netto):						
brutto	2,58	4,77	4,41	4,76	5,25	3,44
netto	1,56	3,87	3,54	3,86	4,25	2,64
akumulacji kapitału	5,11	7,18	7,05	7,19	7,28	5,61
operacyjnej	8,47	9,59	9,25	9,26	9,63	8,99
ROE (w procentach)	5,31	13,99	11,99	12,87	14,45	9,26
Koszty finansowe (w procentach przychodów netto)	2,34	1,50	1,33	1,17	1,36	2,58
Współczynnik bieżącej płynności finansowej	1,19	1,22	1,27	1,30	1,30	1,23
Udział kapitału własnego w finansowaniu majątku obrotowego (w procentach)	15,8	17,9	21,3	22,9	22,9	18,6
Udział przedsiębiorstw zyskowych (w procentach):						
w ogólnej liczbie firm	74,4	78,9	78,4	79,4	83,8	74,8
w przychodach przemysłu	79,0	83,3	85,8	89,3	90,1	75,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Istotnym efektem poprawy wyników finansowych przemysłu spożywczego był wzrost wskaźnika ROE, wyrażającego stopę zysku z kapitału własnego zaangażowanego w działalność tego przemysłu. Wskaźnik ten poprawił się z nieco ponad 5% przed integracją do ponad 9% w 2008 roku, a w latach 2004–2007 wynosił on 12–14%. Jest to stopa zysku zdecydowanie większa od oprocentowania lokat bankowych czy też obligacji państwowych, a więc konkurencyjna z innymi zastosowaniami kapitału.

Poprawa stanu ekonomiczno-finansowego producentów żywności, napojów i wyrobów tytoniowych była zjawiskiem powszechnym, występującym we wszystkich głównych kierunkach przetwórstwa. Równocześnie zmniejszyła się rozpiętość podstawowych wskaźników rentowności między poszczególnymi branżami (rys. 1). Taka sytuacja trwała do końca 2007 roku, a w roku kolejnym nastąpiło odwrócenie tych tendencji. Obniżyła się rentowność wielu kierunków przetwórstwa, niektóre branże (cukrownicza, spirytusowa i drobiarska) utraciły zdolność generowania zysków, a rozpiętość między branżami o największej i najmniejszej rentowności wzrosła. Pomimo takich zmian, stan ekonomiczno-finansowy zarówno przemysłu spożywczego, jak i poszczególnych jego kierunków w 2008 roku był nadal lepszy niż bezpośrednio przed integracją.



Rysunek 1

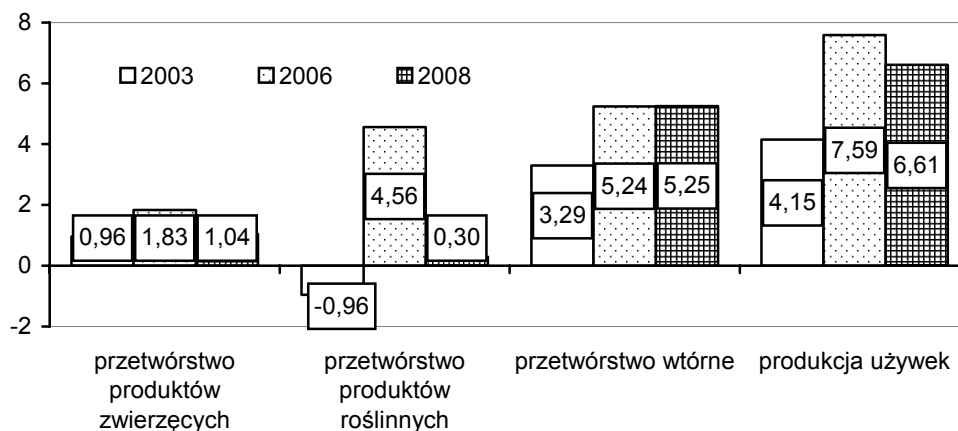
Wynik finansowy głównych działów przetwórstwa spożywczego (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Stan ekonomiczno-finansowy i tendencje jego zmian w poszczególnych kierunkach przetwórstwa spożywczego po integracji można opisać następująco:

1. W przetwórstwie produktów zwierzęcych odnotowano duży (o 2/3) wzrost sprzedaży, szczególnie w branży mięsnej i rybnej. Umożliwiło to zwiększenie kwoty wyniku finansowego (w latach skrajnych prawie dwukrotnie). Poprawiła się także rentowność tego przetwórstwa, lecz wskaźniki jej są w dalszym ciągu niskie, gdyż oscylują w granicach 1% przychodów netto. Ta część przemysłu ma wciąż niską bieżącą płynność finansową, zwłaszcza w branży mięsno-drobiarskiej. Bieżąca sytuacja ekonomiczno-finansowa najtrudniejsza jest w przemyśle drobiarskim.
2. Wartość produkcji sprzedanej przetwórstwa produktów roślinnych zwiększyła się z 15,9 mld zł w 2003 roku do ponad 25 mld zł w 2008 roku, tj. o prawie 60%, najbardziej w sektorze owocowo-warzywnym i olejarskim. Przed wejściem do UE przetwórstwo produktów roślinnych, z powodu dużych strat producentów cukru, nie miało zdolności generowania zysków. Przyczyną znaczącego pogorszenia wyników tego przetwórstwa w 2008 roku była także utrata zdolności generowania zysków przez cukrownictwo. Stan finansowy tego kierunku przetwórstwa jest bezpieczny, aczkolwiek niską bieżącą płynność finansową ma przemysł młynarsko-skrobiowy, a w ostatnim roku także olejarski.
3. Przetwórstwo wtórne w latach 2003–2008 zwiększyło swoje obroty w bieżących cenach bazowych o ponad połowę. Jest to część sektora spożywczego charakteryzująca się dobrą i stabilną sytuacją ekonomiczno-finansową. W 2008 roku był to jedyny kierunek przetwórstwa, w którym nie odnotowano pogorszenia wskaźników rentowności

(rys. 2). Rentowność netto w całym analizowanym okresie była wysoka, a od kilku lat przekracza ona 5% przychodów netto. Producenci żywności wysoko przetworzonej charakteryzują się także bezpieczną płynnością finansową. Przetwórstwo wtórne cechuje wysoki i wyrównany poziom rentowności poszczególnych branż.



Rysunek 2

Rentowność netto głównych działów przetwórstwa spożywczego (w procentach)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

- Produkcja używek po wejściu do UE charakteryzuje się stałą, aczkolwiek powolną tendencją rozwojową. Wartość produkcji sprzedanej zwiększyła się o 1/5. Większy był natomiast wzrost zysków i rentowności. Wynik finansowy tej części przetwórstwa podwoił się, a rentowność netto była najwyższa w porównaniu z innymi rodzajami przetwórstwa. Cechą charakterystyczną dla producentów używek jest duże zróżnicowanie stanu ekonomiczno-finansowego poszczególnych sektorów. Od wielu lat dobra i bezpieczna jest sytuacja ekonomiczno-finansowa producentów piwa, duża jest zmienność wyników branży spirytusowej, niskie i zmienne są wskaźniki w winiarstwie, a ostatnio także w branży tytoniowej (tab. 3).

Zróżnicowane tempo rozwoju poszczególnych sektorów przemysłu zmieniło strukturę polskiego przemysłu spożywczego. Zwiększył się udział przetwórstwa produktów zwierzęcych w wartości produkcji sprzedanych artykułów spożywczych, kosztem producentów używek i częściowo producentów żywności wysoko przetworzonej.

Analiza porównawcza wskaźników ilościowych pozwala na stwierdzenie, że rozwój całego przemysłu spożywczego w latach 2003–2008 miał raczej charakter

Tabela 3

Wartość i struktura produkcji przemysłu spożywczego wg branż (w bieżących cenach bazowych)

Wyszczególnienie	Wartość produkcji (w mld zł)			Struktura (w procentach)		
	2003	2006	2008	2003	2006	2008
Przemysł mięsny i drobiarski	20,60	28,84	34,93	23,39	25,17	25,70
Przemysł mleczarski	12,90	17,41	19,62	14,65	15,19	14,44
Przemysł rybny	1,97	3,80	4,42	2,24	3,32	3,25
Przemysł młynarski i skrobiowy	3,25	3,40	5,20	3,69	2,97	3,83
Przemysł olejarski	2,40	3,15	4,88	2,73	2,75	3,59
Przemysł cukrowniczy	3,49	4,64	3,34	3,96	4,05	2,46
Przemysł owocowo-warzywny i ziemniaczany	6,74	8,25	11,82	7,65	7,20	8,70
Przemysł paszowy	6,27	7,72	10,10	7,12	6,74	7,43
Przemysł piekarski	2,15	3,20	4,48	2,44	2,79	3,30
Przemysł cukierniczy	4,95	7,72	8,84	5,62	6,74	6,50
Przemysł koncentratów spożywczych	5,60	6,02	9,33	6,36	5,25	6,86
Przemysł napojów bezalkoholowych	5,57	7,01	4,35	6,32	6,12	3,20
Przemysł spirytusowy	1,94	2,42	2,95	2,20	2,11	2,17
Przemysł piwowarski	6,08	6,89	7,67	6,90	6,01	5,64
Przemysł winiarski	0,75	0,58	1,11	0,85	0,51	0,82
Przemysł tytoniowy	3,41	3,55	2,87	3,87	3,10	2,11
Przemysł spożywczy	88,07	114,60	135,91	100,00	100,00	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

rozwoju ekstensywnego. Przyrost przychodów ze sprzedaży był zbyt niski w relacji do przyrostu zatrudnienia i wartości majątku produkcyjnego, aczkolwiek przyrost zysku netto kilkakrotnie przekroczył przyrost sprzedaży (tab. 4). Wzorcowy układ przyrostów poszczególnych czynników ilościowych nie był w pełni spełniony, a zatem rozwoju tej gałęzi przemysłu nie można określić mianem rozwoju intensywnego.

$$iR < iM > iP < iZn$$

$$O_P = +O_R + O_{MR} - O_{PM}$$

Powyżej sformułowaną opinię potwierdza analiza wskaźników jakościowych.

Tabela 4

Syntetyczna ocena wyniku finansowego przemysłu spożywczego, w cenach bieżących

Wyszczególnienie	2003	2008	Przyrost bezwzględny	Przyrost w %
Dane do syntetycznej oceny wyniku finansowego				
Zatrudnienie, w tys. osób	321,3	336,6	15,3	+4,7
Wartość majątku ogółem, w mln zł	67 412,4	103 574,2	+36 161,8	+53,6
Przychód ze sprzedaży, w mln zł	82 699,5	125 053,8	+42 354,3	+51,2
Zysk netto, w mln zł	1 599,0	4 123,3	+2 524,3	+157,9
Wskaźniki syntetycznej oceny wyniku finansowego				
Zaangażowanie majątku w tys. zł/1 zatrudnionego	209,78	307,72	+97,94	+46,7
Produktywność majątku, w tys. zł	1,23	1,21	-0,02	-1,6
Wydajność pracy w tys. zł/1 zatrudnionego	257,36	371,54	+114,18	+44,4
Rentowność sprzedaży, w procentach	1,93	3,30	+1,36	+70,5
Rentowność majątku, w procentach	2,37	3,98	+1,61	+67,8
Rentowność pracy, zysk netto w tys. zł/1 zatrudnionego	4,98	12,25	+7,27	+146,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS, według metody L. Bednarskiego, przedstawionej w *Analizie finansowej w przedsiębiorstwie*, L. Bednarski, PWE, Warszawa 2003.

$$iM_R > iP_M < iP_R < iZ_{nP} > iZ_{nM} < iZ_{nR}$$

$$O_{Zn} = +O_R + O_{MR} - O_{PM} + O_{ZnP}$$

Odnotowano niewielki spadek produktywności majątku, mimo iż jego zaangażowanie w przemyśle spożywczym wzrosło. Zbyt niski był przyrost wydajności pracy i rentowności majątku w relacji do przyrostu technicznego uzbrojenia pracy. Pozostałe wzorcowe zależności były zachowane, gdyż odpowiednio duże były przyrosty rentowności sprzedaży i pracy.

$$P_{2003} = 321,3 \cdot 209,78 \cdot 1,23 = 82\,699 \text{ mln zł}$$

$$P_{2008} = 336,6 \cdot 307,72 \cdot 1,21 = \underline{125\,054 \text{ mln zł}}$$

$$O_R = 15,2 \cdot 209,78 \cdot 1,23 = 3\,923 \text{ mln zł}$$

$$O_{MR} = 336,6 \cdot 97,94 \cdot 1,23 = 40\,439 \text{ mln zł}$$

$$O_{PM} = 336,6 \cdot 307,72 \cdot (-0,02) = \underline{-2\,007 \text{ mln zł}}$$

$$+42\,355 \text{ mln zł}$$

$Z_{n2003} = 321,3 \cdot 209,78 \cdot 1,23 \cdot 1,93\%$	=	1 599 mln zł
$Z_{n2008} = 336,6 \cdot 307,72 \cdot 1,21 \cdot 3,30\%$	=	<u>4 123 mln zł</u>
		+2 524 mln zł
$O_R = 15,2 \cdot 209,78 \cdot 1,23 \cdot 1,93\%$	=	76 mln zł
$O_{MR} = 336,6 \cdot 97,94 \cdot 1,23 \cdot 1,93\%$	=	782 mln zł
$O_{PM} = 336,6 \cdot 307,72 \cdot (-0,02) \cdot 1,93\%$	=	-39 mln zł
$O_{ZnP} = 321,3 \cdot 209,78 \cdot 1,23 \cdot 1,36\%$	=	<u>1 705 mln zł</u>
		+2 524 mln zł

W okresie pięciu lat po integracji Polski z UE w przemyśle spożywczym zanotowano wzrost sprzedaży o ponad 42 mld zł. Jej przyrost o około 40 mld zł był wynikiem większego technicznego uzbrojenia pracy. Mniejsze było oddziaływanie zatrudnienia, które pozwoliło zwiększyć sprzedaż prawie o 4 mld zł, a ujemne oddziaływanie było ze strony produktywności majątku. Niewielki jej spadek obniżył wartość sprzedaży o 2 mld zł.

Ocena przyczynowa wyniku finansowego wskazuje, że przyrost zysku netto o 2,5 mld zł był przede wszystkim wynikiem oddziaływania czynnika o charakterze intensywnym, a mianowicie rentowności sprzedaży. Jej przyrost zwiększył zysk netto o 1,7 mld zł. Znaczący był także wpływ większego technicznego uzbrojenia pracy, które powiększyło wynik finansowy o prawie 0,8 mld zł. Znaczenie pozostałych czynników nie było duże, aczkolwiek wzrost zatrudnienia miał dodatnie oddziaływanie na wynik finansowy, a mniejsza produktywność majątku obniżyła zysk w przemyśle spożywczym o 0,04 mld zł.

Literatura

- BEDNARSKI L., BOROWIECKI R., DURAJ J., KURTYS E., WAŚNIEWSKI T., WERSTY B.: *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Lange'a we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- DROŻDŹ J.: *Analiza ekonomiczno-finansowa przemysłu spożywczego w latach 2003–2007*. Studia i Monografie. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- DROŻDŹ J., ROWIŃSKI J., STASZCZAK A., SZCZEPANIAK I., URBAN R., WIGIER M.: *Przemysł spożywczy w Polsce*. ING Bank Śląski S.A., Warszawa 2008.
- Stan polskiej gospodarki żywnościowej po przystąpieniu do Unii Europejskiej*. Raport 5, pod red. R. Urbana, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

The assessment of the economic-financial situation of food industry during five years after integration of Poland into the European Union

Abstract

After Poland accession to the European Union the value of sold production in food industry has increased dynamically. After five years of functioning in the EU structure the value of sold production increased over half. The production revival in this branch industry was the direct reason of the improvement in economical and financial results of food producers. Their indexes grew 150% and had remained on this level by several years. This was a general phenomenon, taking a stand in majority food sectors. Not earlier than last year, the slight decline in the financial and economical results in the food industry has been observed, but still they have been better than before the integration into the EU. The increase of sale and profit generated by the food industry was a result of influence, equal extensive and intensive, of the qualified factors. The biggest effect on the increase of the turnover had the grown of wealth involved in the food branch, and a high grow of sale profitability enabled increase the amount of financial result of food producers.