

Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym

Celem opracowania jest przedstawienie czynników wpływających na poziom inwestycji przedsiębiorstw oraz analiza zmian, jakie zachodziły w bezwzględnych i względnych poziomie nakładów w całym przemyśle spożywczym, a także jego poszczególnych elementach składowych – branżach.

Okres badawczy obejmuje lata 1992–2000. Jest on określony na podstawie stosowanej metodologii obliczania wykorzystywanych wielkości oraz możliwości uzyskania szczegółowych danych dotyczących badanego problemu.

Wszystkie wielkości przedstawione są w cenach stałych. Okresem bazowym jest rok 2000. Przy przeliczeniach wartości inwestycji stosowano wskaźniki cen nakładów inwestycyjnych dla poszczególnych lat.

Definicje i determinanty inwestycji

Każda kategoria ekonomiczna jest definiowana na wiele sposobów. Kładziony jest nacisk na różne elementy, lecz istota problemu jest taka sama. Nie inaczej jest z inwestycjami.

„Inwestycja jest to zamiana środków finansowych na dobra rzeczowe, usługi, prawo użytkowania i patenty – a więc jest to majątek trwały zorganizowany w celu osiągnięcia w następnych okresach dodatkowych dochodów lub oszczędności kosztów” [Encyklopedia 1995, s. 387]. Inna definicja mówi: „nakłady inwestycyjne są to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja, adaptacja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji” [Rocznik 2001, s. 511]. Najważniejszą ich cechą jest więc to, że mają na celu zwiększenie mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa lub stworzenie nowego.

Do najważniejszych determinantów inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa, także spożywcze, można zaliczyć [Brzoza-Brzezina 2002]:

- przewidywania dotyczące poziomu przyszłego popytu,
- poziom realnej stopy procentowej (liczonej *ex ante*),
- cenę produkowanego wyrobu,
- politykę podatkową państwa i samorządu,
- dostępność kredytu i innych form finansowania.

Przepływy kapitałów między krajami są dokonywane poprzez inwestycje (portfelowe i bezpośrednie) oraz długoterminowe kredyty i pożyczki udzielane przez rządy bądź instytucje międzynarodowe. Inwestycje portfelowe można określić jako nakłady, których celem nie jest aktywne zarządzanie podmiotem, do którego są one kierowane. Na potrzeby tego opracowania najważniejszy jest drugi rodzaj inwestycji, tzn. bezpośrednie.

Bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest inwestycja dokonywana przez firmę macierzystą w filii zagranicznej. Pojęcie filii zagranicznej służy do określania zagranicznego przedsięwzięcia w kraju przyjmującym, w którym firma inwestująca – mająca siedzibę w kraju macierzystym, skąd pochodzą inwestycje – przejmuje kontrolę bieżącą i sprawuje w nim zarząd. Zgodnie z definicją Międzynarodowego Funduszu Walutowego i OECD, zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi są te, których dokonuje się w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym na terenie innego kraju niż kraj inwestora, a ich celem jest zdobycie efektywnego wpływu na zarządzanie tym przedsiębiorstwem [Kubiela i inni 1996].

D. Henderson wyróżnia trzy procesy dokonujące się w dziedzinie inwestycji zagranicznych. Treścią pierwszego jest to, że coraz częściej inwestycje zagraniczne przybierają charakter bezpośredni, sens drugiego wyraża się tym, że inwestycje przemysłowe mają coraz większy zakres międzynarodowy, a proces trzeci wskazuje na to, że w sektorze międzynarodowych stosunków gospodarczych inwestycje zagraniczne zaczynają zdobywać przewagę nad handlem zagranicznym [Adamowicz 1999].

Według W.B. Traila, eksport bezpośrednich inwestycji może mieć charakter komplementarny, substytucyjny lub niezależny w stosunku do eksportu towarów. Bariery nakładane na handel (taryfowe i pozataryfowe środki regulacji handlu zagranicznego) są na ogół czynnikiem hamującym obroty handlowe i pobudzającym do działalności inwestycyjnej za granicą [Adamowicz 1999].

Podmioty zagraniczne nie zawsze jednak działają zgodnie z planami rządowymi dotyczącymi struktury rozwoju kraju, dlatego przepływy kapitału i warunki jego inwestowania są na ogół przedmiotem regulacji prawnych poszczególnych państw. Najważniejsze są przepisy dotyczące [Wysokińska 1996]:

- ulg inwestycyjnych i podatkowych,
- sposobów zagospodarowania nadwyżki ekonomicznej,
- transferu zysków za granicę,
- wykorzystania krajowych zasobów surowcowych i zatrudnienia pracowników,
- przestrzegania zasad konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym.

Niektóre dziedziny gospodarki są całkowicie zastrzeżone dla firm krajowych, w innych zaś stosuje się ograniczenia biurokratyczne, np. licencje.

Bezwzględny poziom inwestycji

Inwestycje w przetwórstwie spożywczym w Polsce w pierwszej dekadzie przemian charakteryzowały się znacznym, choć malejącym, udziałem w inwestycjach ogółem. W 1992 r. stanowiły one 18,1% nakładów w całym przemyśle oraz 20,8% w przemyśle przetwórczym. Trzy lata później wielkości te wynosiły odpowiednio 13,4 oraz 23%. W 2000 r. ich udział w inwestycjach przemysłu zmniejszył się do 11,5%, a w przemyśle przetwórczym do 16,5%. Te dane można porównać do analogicznych udziałów w tworzeniu wartości dodanej brutto (WDB). W 1992 r. firmy spożywcze wytworzyły 16,8% WDB przemysłu i 22,3% tej kategorii w przetwórstwie, w 1995 r. 13% WDB przemysłu ogółem i 17,5% WDB przemysłu przetwórczego, a w 2000 r. odpowiednio 13,7 i 17,7% [obliczenia własne na podstawie Rocznik Przemysłu 1993, 1996, 2001 oraz Urban 2002]. Dane te mogą świadczyć o tym, że po okresie intensywnej rozbudowy mocy wytwórczych przedsiębiorstwa zaczęły je efektywnie wykorzystywać.

Wartość bezwzględna inwestycji w przemyśle spożywczym w latach 1992–2000 wyniosła 35 380,3 mln zł (3931,1 mln zł średniorocznie), natomiast łącznie z tytoniowymi 38 712,3 mln zł. Aż ponad 70% środków skierowano na zakup maszyn i wyposażenie techniczne oraz szybką modernizację działów produkcji żywności. Dzięki temu zmniejszyła się luka technologiczna między polskimi i zagranicznymi przedsiębiorstwami. Najmniej procentowo na cele budowlane wydano w okresie 1993–1997 – średnio ok. 25%, od 1998 r. ich udział zaczął rosnąć (w 2000 r. 32,9%). Należy uświadomić sobie, że pod koniec lat 80. i w pierwszych latach transformacji wynosił on przeciętnie ponad 40%. Wiązało się to z budową małych przetwórni, dokończeniem dużych inwestycji centralnych oraz powiększeniem zdolności produkcji niektórych wyrobów [Drożdż 2002].

Wielkość nakładów w branżach i ogółem w ujęciu rocznym przedstawia tabela 1. Z analizy danych wynika, że do 1995 r. inwestycje przemysłu spożywczego rosły. W tym czasie nakłady kierowano przede wszystkim na wyposażenie nowo wybudowanych wytwórni, głównie małych i średnich, oraz budowę i rozbudowę zakładów przez firmy obce. Następne (największe) ożywienie nastąpiło w latach 1997–1999. Wówczas modernizowano ciągi technologiczne, szczególnie komponowania i konfekcjonowania żywności, rozbudowano potencjał działów o wysokiej dynamice produkcji oraz rozpoczęto modernizacje procesów wstępnego przerobu [Urban i inni 2001]. Był to okres wysokiego wzrostu gospodarczego, spadku stóp procentowych, dosyć łatwego dostępu do źródeł finansowania i mimo wysokiego opodatkowania wielu korzystnych ulg inwestycyjnych.

Tabela 1
Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym

Branże	Poziom inwestycji w latach [mln zł]									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Mięsna	377,3	413,2	260,6	322,9	428,0	658,9	574,2	633,0	487,5	
Drobiarska	51,0	42,4	62,2	61,7	66,0	83,2	111,5	128,4	77,9	
Rybna	58,0	100,6	63,8	52,7	64,1	67,6	67,9	69,6	85,0	
Ziemniaczana	58,0	34,2	43,9	42,1	29,4	73,4	74,6	67,4	45,3	
Owocowo-warzywna	278,6	165,1	114,2	134,0	243,0	441,9	365,3	344,9	275,0	
Olejarska	155,3	169,8	177,4	359,2	206,4	100,0	116,8	102,9	34,6	
Mleczarska	494,0	243,7	338,2	610,4	563,1	559,1	694,0	537,1	553,7	
Zbożowa	267,7	174,2	65,6	105,5	147,4	213,5	188,0	157,6	130,1	
Paszowa	25,1	39,5	28,5	52,2	81,2	140,1	237,8	161,0	161,2	
Piekarska	53,0	73,4	55,3	57,4	57,1	115,9	134,6	146,0	216,6	
Cukiernicza	217,4	273,7	676,5	587,8	382,1	575,2	424,0	267,2	191,3	
Cukrownicza	252,9	177,8	220,6	264,4	344,4	452,6	237,3	133,1	94,0	
Koncentratów	20,9	85,4	74,7	108,0	97,3	98,6	146,6	169,9	208,2	
Spirytusowa	204,3	181,3	162,4	165,6	80,2	90,3	122,1	148,8	48,5	
Winiarska	12,9	17,3	16,1	32,1	21,8	44,7	59,5	44,8	21,0	
Piwowarska	316,8	446,0	554,6	1012,2	516,0	712,2	893,8	962,8	721,9	
Napojów bezalkoholowych	148,8	309,7	118,0	236,3	499,6	387,9	415,3	514,5	383,2	
Spożywczy ogółem	2991,9	2947,5	3032,7	4239,8	3894,9	4868,4	4933,6	4654,2	3817,3	
Spożywczy i tytoniowy	3141,3	3269,0	3231,2	4447,7	4423,5	5460,9	5336,3	5179,7	4222,7	

Źródło: obliczenia własne oraz [Rocznik 1993–2001].

Kryzys nastąpił w 2000 r. W produkcji żywności nakłady w porównaniu z rokiem poprzednim spadły o 18%, a łącznie z tytoniem o 18,5%. Wiązać to należy to głównie z pogarszającą się koniunkturą w całej gospodarce oraz kończeniem wielu dużych inwestycji.

Poziom inwestowania w poszczególne branże był bardzo nierównomierny. Łącznie najwięcej środków zainwestowano w branżach: piwowarskiej (6136,3 mln zł), mleczarskiej (4593,3 mln zł), mięsnej (4155,6 mln zł) oraz napojów bezalkoholowych (3013,3 mln zł). Najmniej zainwestowano w branże: winiarską (270,2 mln zł), ziemniaczaną (468,3 mln zł), rybną (629,3 mln zł) i drobiarską (648,3 mln zł). Jak małe są to wielkości widać, gdy porównamy je z średnią roczną inwestowania w produkcję piwa. Wynosi ona 681,8 mln zł, a więc jest 2,5-krotnie większa niż całość nakładów w branży winiarskiej.

Wielkość ogólnych inwestycji w 2000 r. w porównaniu z 1992 r. wzrosła o 28%. W znacznej części branż także wzrosła, najwięcej w sektorach: koncentratów (700%), paszowym (542%) oraz piekarskim (309%). W niektórych branżach nakłady poważnie spadły, najwięcej w: olejarskiej (78%), spirytusowej (76%), cukrowniczej (63%) i zbożowej (51%).

Na tak duże zróżnicowanie inwestycji w gałęziach przemysłu spożywczego wpływało wiele przyczyn:

- brak dostatecznej liczby wielu artykułów spożywczych na początku lat 90. Było to dziedzictwo okresu, kiedy na polskim rynku dominowały nieefektywne państwowe przedsiębiorstwa. Branże spożywcze, które tę sytuację dobrze wykorzystały to przede wszystkim: mięsna, cukiernicza, piekarska, olejarska, koncentratów i napojów bezalkoholowych;

- bardzo uboga oferta produktów żywnościowych podstawowych branż, także wynikająca z przeszłości (monopolizacja) przyczyna. Pojawiający się w szybkim tempie import żywności zmusił polskie podmioty do dostarczania bardziej urozmaiconej gamy produktów. Dotyczyło to w największym stopniu mleczarstwa, gdzie pojawiło się wiele segmentów (jogurty, desery itp.) oraz gałęzi piekarskiej i cukierniczej, najmniej zaś branż ziemniaczanej i winiarskiej;

- zmiana struktury konsumpcji Polaków – tradycyjny model żywienia dosyć szybko był zastępowany przez inny. Wzorce czerpane były z Europy Zachodniej. Dzięki temu największy sukces w całym przemyśle spożywczym odniosło piwowarstwo, kosztem gorzelnictwa. Branże owocowo-warzywna, napojów bezalkoholowych, zbożowa i mleczarska też z tego korzystają, w przeciwieństwie do branż rybnej i drobiarskiej, które, mimo że uznawane za zdrowe, nie mogą uzyskać zadowalających nakładów na rozwój swojej produkcji;

- tempo przekształceń własnościowych – brak sprawnej prywatyzacji często prowadził do trudnej sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw. Głównie przyczyniały się do tego duży majątek nieprodukcyjny, brak własnych środków

i trudności w ich zdobyciu. Potrzebny był inwestor strategiczny. Przykładem pozytywnych zmian są branże piwowarska i cukiernicza, negatywnych – spirytusowa i cukrownicza;

- liberalna oraz protekcyjna polityka handlowa – poprawa konkurencyjności polskich przedsiębiorstw sprawiła, że zdobyły one nowe rynki zbytu. Branże, które dobrze radzą sobie na rynkach zagranicznych to: cukiernicza, owocowo-warzywna, mleczarska. Zmniejszenie ceł lub ich likwidacja doprowadziły wiele firm do trudnej sytuacji (winiarstwo), a ich wzrost pozwalał podmiotom na umocnienie pozycji na rynku wewnętrznym (mleczarstwo) [Taryfa 1993–1999];

- zmiana metod żywienia zwierząt – branża paszowa nie zajmuje się produkcją dla człowieka, więc przyczyny są specyficzne. Następowoło przechodzenie na bardziej efektywne i pracooszczędne metody tuczu oraz rośło zainteresowanie nowymi produktami dla zwierząt domowych. Dlatego gałąź ta rozwija się bardzo dynamicznie i ma przed sobą dobre perspektywy.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Przemysł spożywczy był od początku transformacji przedmiotem szczególnego zainteresowania kapitału zagranicznego. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) były i są realizowane przez: udział w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, zakup całości lub części firmy od innego właściciela oraz tworzenie nowych zakładów i ich rozbudowę. Zdecydowanie na początku lat 90. przeważała pierwsza forma BIZ. Gdy prywatyzacja zbliży się do końca, znacznie dominować inna ich postać.

Rola przedsiębiorstw zagranicznych w uczącej się zasad rynkowych polskiej gospodarce była ogromna. Wzmogły konkurencję, która wymusiła zmiany efektywnościowe. Nastąpił proces restrukturyzacji. Wprowadzono nowe technologie, uczono kadrę zarządzającą i pracowników produkcyjnych nowych zasad organizacji i zarządzania, a także rozwijano nowe formy handlu, szczególnie sieci dystrybucji.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne o jednostkowej wartości ponad 1 mln USD zaangażowane w przemyśle spożywczym wyniosły na koniec 2000 r. 3807,5 mln USD i stanowiły 8,3% wszystkich zagranicznych inwestycji (45,8 mld USD). Kwota ta nie wyczerpuje całego kapitału zagranicznego. Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) prezentuje jedynie przybliżone wielkości inwestycji najmniejszych, o jednostkowej wartości poniżej 1 mln USD. Do końca 2000 r. inwestycje te wyniosły ok. 3,6 mld USD. Zważywszy,

że inwestycje zagraniczne przemysłu spożywczego stanowią w całości tych inwestycji 8,3%, oznaczać to może, że zainwestowano w niego ok. 300 mln USD więcej, czyli łącznie 4107 mln USD. Ponadto, firmy obce zobowiązały się zainwestować ok. 571 mln USD [Zięba 2002 oraz obliczenia własne].

Inwestycje zagraniczne lokowały się głównie w najbardziej rentowne i skoncentrowane branże i sektory. Z mniej atrakcyjnych gałęzi wybierano przedsiębiorstwa, które miały uprawnienia eksportowe do USA i UE oraz nowoczesny park maszynowy.

Największe nakłady zgromadziły branże: cukiernicza i koncentratów (klasyfikacja PAIZ) – 1000 mln USD, co stanowi 26,3% całości nakładów w produkcji żywności, piwowarska – 897,8 mln USD (23,6%) oraz napojów bezalkoholowych – 735,2 mln USD (19,3%). Te trzy gałęzie zdecydowanie przeważały nad innymi. Najmniejsze wartości były w branżach: dań gotowych i spirytusowej – po 1 mln USD (po 0,026%), rybnej – 2 mln USD (0,052%) i winiarskiej – 8,7 mln USD (0,23%). Pod względem zamierzeń inwestycyjnych dominowały firmy mięsne – 200 mln USD.

Bardzo ciekawie przedstawia się stopień zaangażowania inwestycji i planów inwestycyjnych pochodzących z różnych krajów w polskich gałęziach żywnościowych. Najwięcej kapitału przybyło z Holandii – ok. 730 mln USD (19,2%). Drugie miejsce przypadło USA – ok. 700 mln USD (18,9%), trzecie Grecji – 500 mln USD (13,3%), a czwarte Niemcom – ok. 480 mln USD (12,6%). Najmniej zainwestowały Rosja, Lichtenstein i Cypr. Biorąc pod uwagę zamierzenia przodują Włochy – ok. 215 mln USD (37,7%), następne państwa to USA – ok. 110 mln USD (19,3%) i Niemcy – ok. 70 mln USD (12,4%) [obliczenia własne na podstawie The List... 2001].

Inwestorami są przede wszystkim firmy europejskie, w tym zwłaszcza z państw Unii Europejskiej. Nie potwierdziły się obawy, że inwestorzy z UE będą niechętnie inwestować w Polsce, gdyż tańszym i mniej ryzykownym, a zatem korzystniejszym dla nich rozwiązaniem mogła być ekspansja na polski rynek dopiero po uzyskaniu przez nasz kraj członkostwa w UE i wynikających z tego praw i obowiązków [Urban i inni 2001].

Względny poziom inwestycji

W okresie transformacji zmieniło się znaczenie poszczególnych gałęzi w całym przetwórstwie spożywczym. Można to dokładnie prześledzić, analizując jak różni się struktura zaangażowania środków pieniężnych w rozwój branż w badanych latach.

W tabeli 2 obserwujemy, że udział inwestycji w dziale paszowym, piekarskim i koncentratów w inwestycjach całego przemysłu przetwarzającego żywność wykazuje wyraźną tendencję rosnącą, w działach cukrowniczym, spirytusowym i olejarskim (od 1996) jest ona wyraźnie malejąca. Stagnację można zaobserwować w produkcji mięsa, wyrobów z ziemniaków i mleka oraz wina.

Tabela 2
Udział branż w inwestycjach przemysłu spożywczego

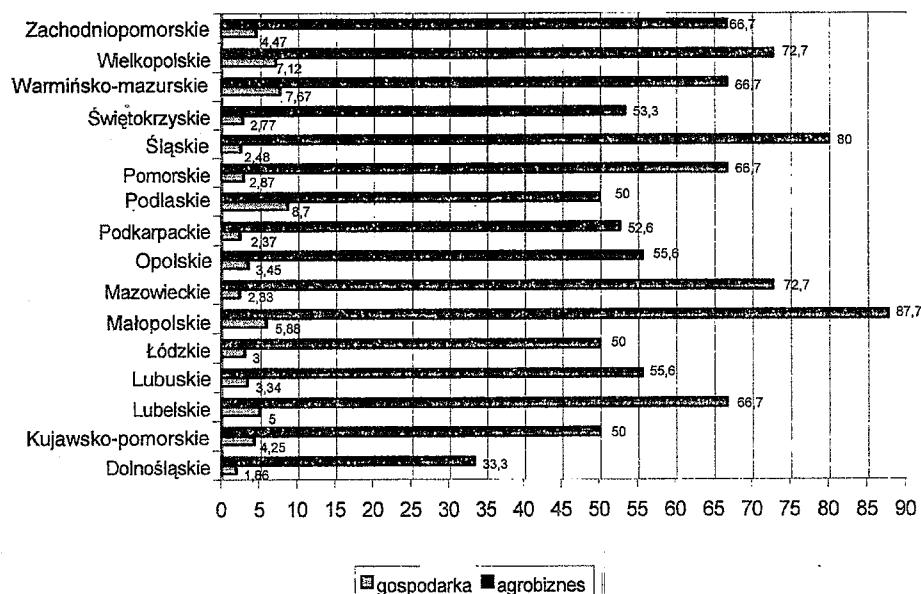
Branże	Udział w latach [%]									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Mięsna	12,61	14,02	8,59	7,62	10,99	13,53	11,64	13,60	12,77	
Drobiarska	1,70	1,44	2,05	1,46	1,69	1,71	2,26	2,76	2,04	
Rybna	1,94	3,41	2,10	1,24	1,65	1,39	1,38	1,50	2,23	
Ziemniaczana	1,94	1,16	1,45	0,99	0,75	1,51	1,51	1,45	1,19	
Owocowo-warzywna	9,31	5,60	3,77	3,16	6,24	9,08	7,40	7,41	7,20	
Olejarska	5,19	5,76	5,85	8,47	5,30	2,05	2,37	2,21	0,91	
Mleczarska	16,51	8,27	11,15	14,40	14,46	11,48	14,07	11,54	14,51	
Zbożowa	8,95	5,91	2,16	2,49	3,78	4,39	3,81	3,39	3,41	
Paszowa	0,84	1,34	0,94	1,23	2,08	2,88	4,82	3,46	4,22	
Piekarska	1,77	2,49	1,82	1,35	1,47	2,38	2,73	3,14	5,67	
Cukiernicza	7,27	9,29	22,31	13,86	9,81	11,81	8,59	5,74	5,01	
Cukrownicza	8,45	6,03	7,27	6,24	8,84	9,30	4,81	2,86	2,46	
Koncentratów	0,70	2,90	2,46	2,55	2,50	2,03	2,97	3,65	5,45	
Spirytusowa	6,83	6,15	5,35	3,91	2,06	1,85	2,47	3,20	1,27	
Winiarska	0,43	0,59	0,53	0,76	0,56	0,92	1,21	0,96	0,55	
Piwowarska	10,59	15,13	18,29	23,87	13,25	14,63	18,12	20,69	18,91	
Napojów bezalkoholowych	4,97	10,51	3,89	5,57	12,83	7,97	8,42	11,05	10,04	

Źródło: obliczenia własne na podstawie tabeli 1.

W ciągu dziewięciu lat największy procentowy przyrost udziału w nakładach przemysłu spożywczego wystąpił w gałęzi koncentratów – 680% (4,75 punktów procentowych), następnie paszowej – 402,4% (3,38 p.p.) i piekarskiej – 220,3% (3,38 p.p.). Największy procentowy spadek odnotowała gałąź olejarska – 82,5% (4,28 p.p.), spirytusowa – 81,4% (5,56 p.p.) oraz cukrownicza – 70,9% (5,99 p.p.).

Główne tego przyczyny to wcześniej wymienione: uzupełnienie braków na rynku, wzbogacenie oferty, podniesienie jakości, zmiana gustów konsumentów i tym samym chęć zaspokojenia ich potrzeb, zakończenie dużych modernizacji podjętych na początku lat 90. oraz różne tempo przekształceń własnościowych.

Oprócz branżowego ważny jest także regionalny udział inwestycji przemysłu spożywczego w całości nakładów. Aby to obliczyć, wykorzystano dwie miary. Pierwszą jest iloraz inwestycji przemysłu spożywczego w danym województwie i nakładów w agrobiznesie tego województwa. Druga przedstawia stosunek inwestycji przemysłu spożywczego regionu do inwestycji całej gospodarki tego regionu. Można wówczas dostrzec, w którym województwie istnieje baza dla przetwarzania produktów rolnych. Widać także, jaką część gospodarki regionu zajmuje przemysł związany z rolnictwem. Może świadczyć to o strukturze jego gospodarki.



Rysunek 1

Udział inwestycji przetwórstwa żywności w inwestycjach ogółem [%]

Źródło: [Mrówczyńska 2002] oraz obliczenia własne.

Procentowy udział inwestycji przemysłu wytwarzającego żywność w nakładach agrobiznesu i gospodarki województw w 2000 r. był zróżnicowany (rys. 1). W większości regionów Polski przeważająca część środków na rozwój całego kompleksu gospodarki żywnościowej trafiła do przemysłu spożywczego. Największy udział występował w województwie małopolskim oraz śląskim, najmniejszy natomiast w regionie dolnośląskim, gdzie zdecydowanie dominuje rolnictwo.

Wielkości z rysunku 1 potwierdzają, często występujący, podział na województwa, których gospodarka, a w tym cały przemysł, jest bardziej lub mniej związana z całym kompleksem gospodarki żywnościowej (KGŻ) i jego częścią – rolnictwem.

W regionie śląskim, mimo ogromnego udziału inwestycji spożywczych w KGŻ, gałąź ta stanowi niewielką część całej gospodarki. Oznacza to, że region ten jest bardzo uprzemysłowiony i agrobiznes nie odgrywa znaczącej roli. Na przeciwległym biegunie znajduje się województwo podlaskie. Jest ono naj słabiej uprzemysłowione. W jego gospodarce szczególnie dużą rolę odgrywa rolnictwo. Przemysł spożywczy na Podlasiu będzie miał dobre warunki dla intensywniejszego rozwoju. Świadczyć o tym mogą baza surowcowa, wiedza i umiejętności ludzi związanych z gospodarką żywnościową oraz mniej silna niż w innych regionach konkurencja ze strony innych części przemysłu.

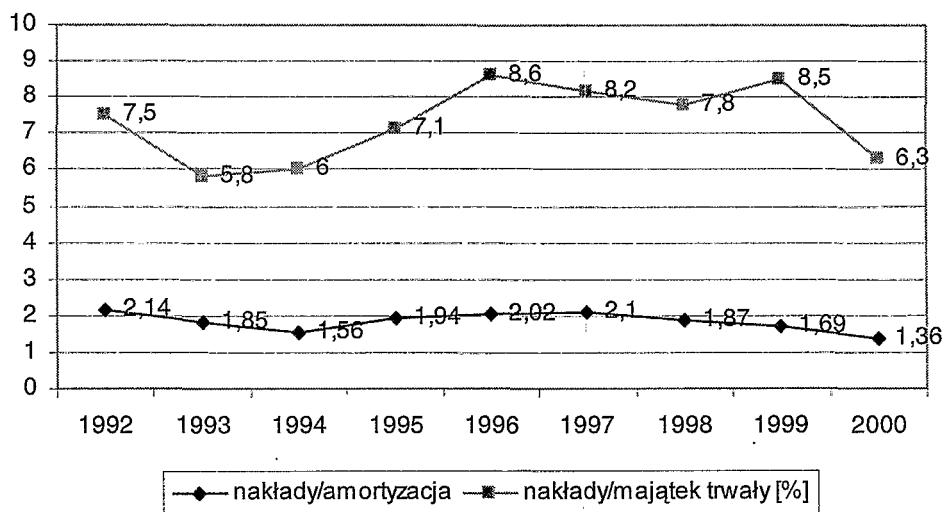
Duża część środków zaangażowanych przez branże spożywcze w nakładach agrobiznesu i całej gospodarki występuje w województwie wielkopolskim, małopolskim i warmińsko-mazurskim. Gospodarka ich jest rozwinięta i silnie związana z przemysłem przetwarzającym żywność, mniej zaś z samym rolnictwem. Odwrotnie sytuacja wygląda w województwie dolnośląskim, gdzie odpowiednie udziały są na niskich poziomach.

Stopy inwestowania

Oprócz poziomu inwestycji w całym przemyśle spożywczym i udziału w nich branż, ważnym problemem jest także określenie, czy i jak przeznaczone środki wpływają na powiększenie ich siły ekonomicznej. Do tej analizy można wykorzystać dwie stopy inwestycji.

Pierwsza to stosunek wielkości nakładów do spadku wartości majątku trwałego, czyli amortyzacji. Mówi ona o rocznych zmianach występujących w mocy produkcyjnej przedsiębiorstwa. Jeżeli poziom stopy jest mniejszy od jedności, to wartość majątku trwałego, mimo inwestycji, spada. Odwrotnie, gdy stopa jest większa niż 1, wówczas zainwestowane środki przewyższają koszt zużycia środków produkcji i wartość majątku wytwórczego powiększa się. Stopa równa jeden (w rzeczywistości rzadka) informuje nas, że nie nastąpiły zmiany związane z majątkiem trwałym.

Druga stopa jest mniej doskonałym miernikiem. Określa ją procentowa relacja inwestycji do wartości majątku trwałego. Dzięki niej możemy dowiedzieć się o tempie przyrostu potencjału produkcyjnego. Należy tutaj zwrócić uwagę na często występującą ułomność tego wskaźnika. Majątek trwały nie jest wówczas na bieżąco przeszacowywany i zapis księgowy nie odzwierciedla jego realnej wartości. W opracowaniu tym wada ta została zlikwidowana poprzez korzystanie ze zaktualizowanych wartości.



Rysunek 2

Stopy inwestycji w przemyśle spożywczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Urban i inni 2001] oraz [Drożdż 2002].

Coroczna relacja środków inwestycyjnych do spadku wartości majątku trwałego była wyższa od jedności (rys. 2). Oznacza to, że w badanym okresie w przemyśle wytwarzającym żywność moce produkcyjne były stale powiększane. Jest to bardzo pozytywna sytuacja, gdyż może oznaczać rosnącą konkurencyjność tego sektora i jego dobre perspektywy. Najwyższy wynik osiągnięto w 1992 r., natomiast najmniejsza relacja, ale także znaczna, wystąpiła w 2000 r., niewielka była również w 1994 r. Były to lata pogarszającej się koniunktury i kończenia pierwszej fazy procesów inwestycyjnych.

Warto zwrócić uwagę, że wzrost bezwzględnych inwestycji w latach 1994 i 1998 nie ma odzwierciedlenia we wzroście analizowanej relacji. Oznacza to, że przyrost nakładów był mniejszy niż zmiana amortyzacji liczonej od coraz większej wartości majątku trwałego. Odwrotna relacja zachodziła w 1996 r.

Obserwując procentowy wskaźnik nakłady/majątek trwały widać, że kierunek jego zmian nie zawsze pokrywa się z kierunkiem zmian drugiego wskaźnika. Ta niedokładność jest dość trudna do wyjaśnienia. Przyczyn można szukać w braku precyzyjnych obliczeń oraz w zmianach stawek amortyzacyjnych.

We wszystkich gałęziach stopa inwestowania była na wysokim poziomie. W żadnym dziale średnioroczna wartość nie była mniejsza od 1. Oznacza to, że nakłady powodowały powiększenie majątku trwałego całego przemysłu spożywczego. Najniższą stopę zanotowały branże: ziemniaczana (1,05), winiarska

(1,25) i cukrownicza (1,32), a najwyższą: napojów bezalkoholowych (3,41), olejarska (3,33) oraz cukiernicza i piwowarska (po 2,56).

W wielu branżach występowały bardzo duże wahania wartości, co znacznie utrudnia określenie trendu. Pozytywne tendencje w tempie rozwoju potencjału produkcyjnego występowały w branżach: drobiarskiej, rybnej, paszowej, piekarskiej i koncentratów. Najbardziej wyraźna negatywna tendencja była w przetwórstwie ziemniaków (najmniejsze wahania) i tłuszczów, mniej zaś wyraźna w produkcji wyrobów cukierniczych, mocnego alkoholu, piwa i napojów bezalkoholowych.

Stopy inwestowania w przemyśle spożywczym określane były, z jednej strony, przez świadome decyzje przedsiębiorstw wynikające ze zrealizowanych inwestycji we wcześniejszych okresach oraz przewidywania co do kierunku i tempa zmian w popycie na swoje wyroby, z drugiej zaś strony – przez wielkość środków własnych i możliwości ich zdobycia.

Zakończenie

Rozwój przemysłu spożywczego jednoznacznie wskazuje, że wykorzystał on szansę, jaką stworzyła transformacja gospodarki. Dokonało się to w dużym stopniu przez nakłady inwestycyjne. Z danych wynika, że w dekadzie przemian wzrosły one znacząco. Zmiany ich wielkości w czasie były zróżnicowane. Okres najwyższych inwestycji to lata 1997–1999. Systematycznie powiększał się majątek trwały, gdyż relacja nakłady/amortyzacja w każdym roku była wyższa od jedności. W wielu latach przewyższała liczbę dwa.

Nie wszystkie branże radziły sobie równie dobrze jak cały przemysł. Wyraźnie widoczne są zmiany strukturalne. Przedstawione wyniki wskazują, że do najlepiej rozwijających się można zaliczyć branże: koncentratów, piekarską, paszową, piwowarską i napojów bezalkoholowych, a do najgorzej: ziemniaczaną, cukrowniczą, spirytusową i winiarską. Niektóre branże (olejarska i cukiernicza) nie utrzymały wysokiego poziomu inwestycji, które ponosiły na początku transformacji. Inne natomiast ustabilizowały je na wysokim poziomie, są to branże: mięsna, owocowo-warzywna i mleczarska.

Do głównych przyczyn zmian w poziomie i strukturze wydatkowanych środków można zaliczyć: ubogą ofertę produktów na początku okresu transformacji, podniesienie ich jakości, zmiany w strukturze konsumpcji Polaków, inne podejście do zmian w technologii żywienia zwierząt, wzrost eksportu oraz różne tempo prywatyzacji w branżach. Należy podkreślić olbrzymie znaczenie inwestycji przedsiębiorstw zagranicznych w polskim przemyśle spożywczym.

Zwiększone inwestycje mogą pomóc całemu przemysłowi osiągać coraz wyższy udział w tworzeniu PKB oraz firmom w rozwoju. Wiele przedsiębiorstw spożywczych znajduje się w regionach słabo rozwiniętych gospodarczo i na terenach wiejskich. Są tam bardzo istotnymi pracodawcami i płatnikami lokalnych podatków. Przyczyniają się do polepszenia życia ludzi na tych terenach, wprowadzają postęp techniczny i tworzą sieć dostawców różnego rodzaju produktów i usług. Dlatego tak ważne jest, aby wzrastała ich konkurencyjność względem firm zagranicznych.

Literatura

- ADAMOWICZ M. [1999]: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze agrobiznesu. Podstawowe uwarunkowania i dynamika zjawiska*, „Ekonomista”, nr 6.
- BRZOZA-BRZEZINA M. [2002]: *Wpływ polityki pieniężnej na oszczędności i inwestycje w gospodarce*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9.
- DROŹDŹ J. [2002]: *Kierunki i poziom inwestowania w przemyśle spożywczym*, „Przemysł Spożywczy”, nr 5.
- Encyklopedia biznesu* [1995], t. 1, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- KOŹMIŃSKI A. [1999]: *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa.
- KUBIELAS S., MARKOWSKI S., JACKSON S. [1996]: *Atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich po pięciu latach transformacji* [w:] *Studia nad reformowaną gospodarką. Aspekty instytucjonalne*, praca zbiorowa pod red. M. Okólskiego, U. Sztanderskiej, WN PWN, Warszawa.
- MRÓWCZYŃSKA A. [2002]: *Znaczenie agrobiznesu w gospodarce polskiej – analiza regionalna*, Roczniki Naukowe SERIA, t. IV, z 1, Warszawa-Bydgoszcz.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu* [1993–2001], Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP* [1993–2001], Warszawa.
- Taryfa celna*, [1993–1999], Dziennik Ustaw RP, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- The List of Major Foreign Investors in Poland* [2001], Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych, Warszawa.
- URBAN R. [2002]: *Wartość dodana i marże w przetwórstwie głównych produktów rolnych*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- URBAN R., CHUDOBA Ł., DROŹDŹ J., ROSIAK E., ROWIŃSKI J., SZCZEPANIAK I., WIGIER M. [2001]: *Polski przemysł żywnościowy. Raport 2001*, Warszawa.
- WYSOKIŃSKA Z. [1996]: *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista”, nr 2.
- ZIĘBA S. [2002]: *Miejsce i rola inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle rolnospożywczym*, „Przemysł Spożywczy”, nr 1.

Investment Outlays in Food Processing Industry

Abstract

The aim of the paper is to present some factors influencing the level of investment outlays in enterprises as well as changes in absolute and relative levels of investments in entire food industry and its selected branches. The analysis covers period of 1992–2000.

The study results show that investments in enterprises are mainly determined by the following variables: anticipated demand for own products, the real interest rates, own prices, tax policy and availability of credit.

Absolute and relative level of investments as well as inputs to depreciation ratio indicate that food industry benefited from opportunities created by the economy transformation.

Empirical analysis discovers that the most prosperous branches include: food concentrates, bakeries, feeding-stuffs, brewery and non-alcoholic beverages, whereas the less successful are: potato processing, sugar industry, spirits and wines. Two industries: oil and sugar have not maintained the high level of investments recorded in the first decade of the transformation where in the case of such industries as meat, fruit and vegetables, and dairy the investments have been stable.

Observed tendency in the investments results from the changes in consumption patterns in Poland, different rate of ownership transformation process, trade policy and the changes in the methods of animal feeding.